

22

**Consumi**  
Acquisti

Il Salvagente 15-22 settembre 2011

**gli  
an  
ci'nun**

Check up completo donna  
con visita senologica,  
ecografia mammaria  
e pap test:

**39 euro invece di 230**  
(GROUPON)

Imbiancatura di un  
appartamento  
di 50 metri quadri:

**199 euro anziché 850**  
(GROUPON)

Rifugiati in un monastero  
diventato beauty farm:

**39 euro invece di 125**  
(LETSBONUS)

Relax e sapori: 1 o 2 notti,  
cena a base di tartufo  
e ingresso  
al centro benessere:

**39 euro anziché 80**  
(LETSBONUS)

Visita notturna con guida  
di Townload al Colosseo

**a 15 euro invece di 25**  
(GROUPALIA)

6 mesi in palestra a Milano

**a 29 euro invece di 500**  
(GROUPALIA)

Dalle cure estetiche  
ai viaggi, dalle cene  
alle cure mediche.  
Decolla il giro di  
affari dei gruppi  
d'acquisto on line.  
Spesso convenienti  
(a patto di seguire  
alcune regole).



# GROUPON & CO. Guida al lusso in salsa **low cost**

**Lorenzo Stracquadanio**

**C'è** la lezione di tango con la maestra-ballerina a 5 euro invece che 25, il corso di fotografia a 45 euro anziché 270, oppure 3 massaggi a 39 euro invece di 150 e una seduta dal parrucchiere per lei, con shampoo, taglio, piega e colore a 39 euro anziché 240.

Proliferano senza sosta i cosiddetti siti di "social shopping": Groupon, Groupalia, LetsBonus, Glamoo, Yodeals, Tuangon, Kgb Deals, Prezzofelice, Noi Buy solo per citare i principali ma la lista è anche più lunga. Come già raccontato dal Salvagente (n. 4 del 2011) si tratta di siti per acquisti di gruppo on line che consentono di comprare beni e servizi a un prezzo conveniente - in media con sconti dal 30 al 60% con punte anche dell'80% - a patto che l'offerta raggiunga un numero minimo di acquirenti entro una certa scadenza (di solito dalle 24 alle 72 ore). Se il quorum non viene raggiunto, niente da fare: il servizio o l'oggetto non può essere acquistato.

La lista di proposte è in continuo aggiornamento, con un'offerta che nell'arco degli ultimi mesi, è passata dai tratta-

menti di bellezza (per lo più destinati a un pubblico femminile) alle **escursioni** fino ai week end fuori porta, alle **cene al ristorante** e persino alla giornata in autodromo alla **guida di una Ferrari**. Ultimi in ordine di tempo alcuni prodotti tecnologici di tendenza, smartphone e tablet in prima fila.

## Social shopping

A chi si rivolgono i siti di social shopping? A chiunque, senza distinzioni, visto la trasversalità di profili di chi usa internet, ma di certo a tutti coloro i quali vogliono concedersi qualche extra o togliersi uno

sfizio ma che fino a oggi non avevano osato per via dei prezzi troppo alti. Una sorta di lusso in salsa low cost fatto di beni tutt'altro che di prima necessità, ma che - come recitava il poeta Oscar Wilde: "Viviamo in un'epoca in cui il superfluo è la nostra unica necessità", ed eravamo nell'800 - diventano indispensabili per molti. Ed ecco quindi spo-

*"Lo scorso giugno ho acquistato su Glamoo un coupon per un hotel e dopo aver pagato e ricevuto il buono sconto ho chiamato per prenotare, ma tutte le date che proponevo erano occupate e il primo week end libero era in ottobre. Ma ci prendono per fessi? Gli albergatori vogliono occupare le stanze nel periodo di bassa stagione, ma almeno che lo dicano chiaro e non ci prendano in giro."*

*"Il 5 agosto ho acquistato su Groupon due computer e un cellulare, ma dopo più di 20 giorni la consegna non è ancora avvenuta. Sono stata molto a cercarli, a contattare la ditta erogatrice dell'offerta, il tutto senza successo. Groupon sa solo rispondere per mail, quando gli va, dice di avere pazienza e che tutto arriverà. Per telefono riattaccano senza dar spiegazioni e il telefono della ditta è perennemente occupato. Ho fatto reclamo e richiesto il rimborso per e-mail."*

Sono solo due fra le tantissime testimonianze di **utenti delusi e arrabbiati** che hanno avuto a che fare con i gruppi di acquisto on line (per farsi un'idea basta cercare su Google associando il nome del sito con parole quali "opinioni", "pareri" o "consigli" oppure visitare le pagine Facebook dei siti città per città).



24

**Consumi** Acquisti

Il Salvagente 15-22 settembre 2011



**Groupon & Co. Guida al lusso...**

polare i pacchetti riguardanti cure estetiche per unghie, capelli, corpo, o soggiorni per coppie in castelli medioevali; il tutto per un pubblico che secondo le stime conta clienti nell'ordine di grandezza di **alcuni milioni**, solo in Italia.

### I servizi più utili

I siti di gruppi di acquisto online tuttavia hanno nel paniere una serie di offerte meno "superflue", ma decisamente più concrete e con le quali gli utenti possono davvero risparmiare. C'è ad esempio il tagliando e **check-up dell'auto** a 49 euro (che comprende cambio olio e filtri, ricarica aria condizionata, e controlli di filtri aria, clima e impianto frenante) oppure la **revisione della caldaia** di casa - che per legge deve essere effettuata ogni 12 mesi - a 29 euro anziché 80 (pulizia, analisi dei fumi e rilascio bollino verde).

Da qualche tempo a questa parte inoltre stanno prendendo sempre più piede le offerte legate ai **dentisti**, notoriamente poco amati soprattutto per i prezzi non proprio accessibili.

E anche qui è possibile risparmiare spendendo 39 euro anziché 130 per una visita di base (rimozione tartaro, pulizia con trattamento air flow e spazzolino elettrico in omaggio). Stessa musica per gli **oculisti**: con 39 euro si può acquistare un pacchetto completo di controlli: dall'esame della refrazione alla misura della vista, dalla topografia corneale computerizzata alla mappa pachimetrica a ultrasuoni.

**Visite dentistiche, pap test, perfino cure veterinarie a prezzi stracciati. Di fronte a tante offerte partono le denunce all'Antitrust**

LE ACCUSE DA PARTE DELLE CATEGORIE. INSO

## L'ira dei medici: "

**V**isite dentistiche, oculistiche, senologiche, ma anche ecografie mammarie, della tiroide e pap test. Tutto a prezzo scontato, anche del 70%. L'ultima novità del social shopping riguarda la **salute**. Ecco che una visita dentistica con radiografie, igiene orale, ablazione con ultrasuoni costa 59 euro invece di oltre 400. Bastano invece 39 euro anziché 200 per un controllo con pulizia dei denti, smacchiamento air flow (getto di bicarbonato) e radiografia endorale.

Una manna per i consumatori che risparmiano fior di euro e che altrimenti ne avrebbero probabilmente fatto a meno evitan-



### consigli/1

#### "RIPASSI IL PROSSIMO ANNO"

Tra i problemi più frequenti c'è quello della **mancata disponibilità** al momento della prenotazione, per un week end fuori porta, una seduta di massaggi o una cena al ristorante. Da Groupon, il sito con il più alto numero di utenti (115 milioni in tutto il mondo), spiegano che "ciò è dovuto all'alto numero di richieste che arrivano all'esercente il quale deve spalmare le prenotazioni nell'arco di un periodo più o meno lungo". Sarà anche vero, ma prima di acquistare il coupon è meglio alzare la cornetta e **chiedere l'effettiva disponibilità**, precisando chiaramente che si vuole usufruire del buono sconto. Perché? Molti commercianti purtroppo tendono a considerare i clienti di questo tipo dei consumatori di Serie B. Ecco quindi che il sabato la pizzeria o la seduta dal parrucchiere diventano off limits se si ha in tasca il coupon. Per tutelarsi è meglio specificarlo sin dall'inizio: dalla reazione si può capire se accettare o se è meglio lasciar perdere. Di recente Groupon ha implementato un sistema di prenotazione online (per ristoranti e pizzerie) in modo da facilitare la procedura. Ovviamente è utilizzabile solo **dopo** aver acquistato il buono sconto.

**GROUPON**

**glamoo**  
The smart buying club

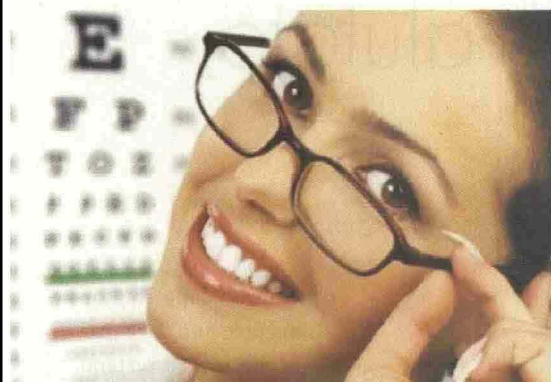
**LetsBonus**

**Gr**



**INDIFFERENZA ALLA CONCORRENZA?**

# Sono Gratta e vinci sulla salute"



l'altro con i siti di shopping di gruppo che, secondo loro, non fornirebbero ai consumatori gli strumenti adeguati per capire cosa stanno realmente comprando. Fra queste c'è l'**Associazione nazionale**

**dei dentisti italiani** (Andi) che ha segnalato Groupon Italia all'Antitrust per abuso di posizione dominante e pubblicità ingannevole chiedendo di "ripristinare il corretto gioco della concorrenza e legittima informazione al cittadino".

E per il presidente dei medici italiani, **Amedeo Bianco**, questo fenomeno presenta grossi rischi. Per la tra-

sparenza commerciale ma anche per la qualità. "La sanità è una cosa seria, questi fenomeni sono il 'Gratta e vinci' della salute. Non ci fidiamo", ha dichiarato a "Quotidiano Sanità".

Non è rimasta a guardare neanche l'**Associazione dei medici veterinari italiani** (Anmvi) che ha chiesto un intervento del ministro della Salute, Ferruccio Fazio, per far sì che le prestazioni medico-sanitarie vengano **escluse** dal paniere di offerte dei gruppi di acquisto sul web perché, sostiene l'Anmvi, "indurre una domanda di salute, subordinare l'erogazione della prestazione sanitaria al raggiungimento di un minimo di acquirenti sono fattori incompatibili con il diritto alla salute e l'etica medico-veterinaria". Segnali di insofferenza a una concorrenza del tutto inedita. ■

do potenziali salassi. L'ingresso di queste offerte tuttavia ha sollevato di recente alcune **polemiche** in particolare da parte delle associazioni profes-

sionali che da un lato se la prendono con i propri associati, accusandoli di svilire la qualità professionale, e dal-

## consigli/2

### OCCHIO AI PREZZI... E AGLI SCONTI

Un controllo da effettuare riguarda i prezzi e le **percentuali di sconto**. Sebbene nella maggior parte dei casi il risparmio sia reale, resta comunque difficile calcolare con precisione l'effettiva convenienza delle offerte. Appare poco credibile ad esempio che 6 sedute di epilazione permanente con luce pulsata costino inizialmente 2.800 euro (189 euro con lo sconto del 93%), o che un trattamento di liposuzione chirurgica costi di listino 5.100 euro (1.199 con lo sconto del 76%). Non è un caso del resto che gli **sconti più bassi**, ma forse sarebbe meglio dire più vicini alla realtà, siano quelli dei **prodotti elettronici** dove il prezzo è imposto in modo unitario dal costruttore e non dal singolo commerciante.

## consigli/3

### EFFETTO CLESSIDRA

Altra raccomandazione: non farsi attirare dal **conto alla rovescia** sulle offerte - un meccanismo mutuato dalle aste online tipo eBay - che spinge il consumatore a comprare per non perdere l'occasione. Non cadete nell'equivoco: il più delle volte non si tratta di una proposta "one shot" (unica) ma viene **riproposta**, anche dopo poco tempo. Per tutto il resto valgono le regole generali: leggere attentamente le condizioni generali del contratto e i termini di recesso, controllare le scadenze dei coupon, eventuali spese di spedizione per restituzione di oggetti, modalità di reclamo e richiesta di rimborso.

