

11-04-2020

PASQUALE CHIACCHIO (AGSI): IL GRIDO DI ALLARME LANCIATO DAL PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE

(AGSI – 11/04/2020)


[GOVERNO E REGIONE: SOLO SLOGAN, ZERO FATTI E TANTA CONFUSIONE]

Un dato paradossale che dimostra quanto l'Italia sia un Paese di burocrazia a zero risultati. I cittadini sono stati inondati di aiuti: bonus, contributi, sgravi, agevolazioni. Leggendo i serial e ciò che i politici scrivono, lo Stato c'è. Ma chi li ha visti questi aiuti? Passiamo ai fatti e ci accorgiamo che fino ad oggi oltre i proclami nessuno ha visto nulla. Le imprese soffocano, i commercianti si indebitano con la serranda abbassata e zero entrate, i professionisti fermi, le famiglie col frigorifero vuoto. Tutte le misure annunciate sono ferme al palo. Bisognerà attivare una montagna di burocrazia, produrre carte, assalire i Caf, affidarsi a studi professionali chiusi sperando, chissà quando, di ricevere l'elemosina dalle istituzioni. Invece servirebbe una manovra strutturale di rilancio dell'economia. Dove sono gli aiuti annunciati? Le difficoltà le stiamo vivendo oggi. Quanta gente e quante attività potranno superare l'emergenza accontentandosi di una promessa senza un intervento serio e immediato?

La Cassa integrazione per le attività chiuse non è partita. I commercianti sul lastrico lasciati da soli. Le partite iva pensano alla chiusura definitiva tra il disinteresse di Governo e Regione. E chi governa? Solo show e campagna elettorale ma adesso i nodi vengono al pettine. Quando in pochi alzeranno le serrande, cosa racconterete alla gente?

DAL 14 APRILE OK ANCHE AI PVR (PUNTI VENDITA RICARICHE) SE ALL'INTERNO DEI NEGOZI RIAPERTI COME LE CARTOLERIE. PER LE ALTRE ATTIVITÀ DI GIOCO SI DOVRÀ ASPETTARE IL 4 MAGGIO (AGIMEG – 11/04/2020)

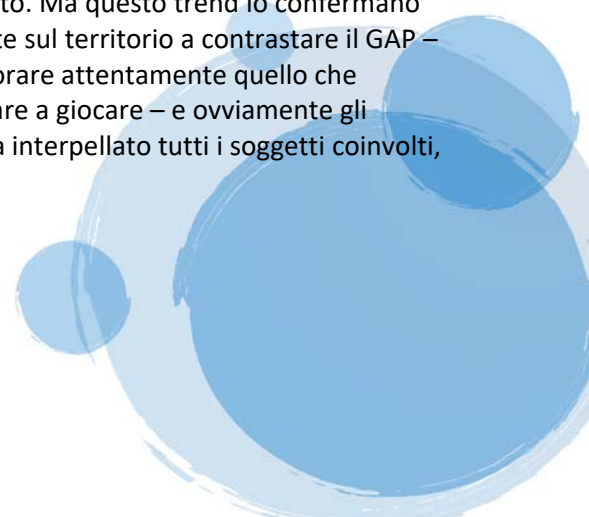
Sono diverse le attività commerciali e produttive che potranno riaprire martedì 14 aprile, secondo quanto previsto dal nuovo DPCM messo a




punto dal Governo. Le altre attività dovranno invece aspettare i primi di maggio. Tra le aziende che potranno riaprire subito dopo Pasqua sono state inserite anche librerie e cartolerie. Si tratta di attività dove è più facile contingentare gli ingressi e gestire le distanze. Le cartolerie fanno anche parte di quelle attività dove si possono trovare i PVR, i punti vendita ricariche dove è possibile aprire o ricaricare un conto di gioco con il quale giocare online alle scommesse, casinò, poker, ecc. Si tratta di una attività accessoria a quella principale. Per questo, secondo quanto appreso da Agimeg da fonti legali, nei PVR all'intero delle attività riaperte non si potrà ovviamente giocare ma ricaricare il proprio conto gioco sulla falsariga di una ricarica telefonica venduta in tabaccheria. Per le altre attività di gioco bisognerà aspettare il 4 maggio. Dopo il ponte del 1° maggio Lotto e SuperEnalotto potrebbero essere i primi a vedere la luce. Ovviamente per giocare ai due concorsi varrebbero le regole del distanziometro sociale e del contingentamento delle entrate in tabaccheria. Ma vista la cadenze dei due concorsi (praticabili tre volte alla settimana) e facile prevedere che non ci siano file ed assembramenti per giocare. Con le stesse regole ad aprire successivamente potrebbero essere le sale scommesse, con divieto di permanenza nella sale ed entrata contingentata a seconda dei terminali a disposizione. Tempi più lunghi per sale bingo e sale slot.

RICERCA AGIMEG: LA CHIUSURA DELLE SALE SCOMMESSE, SLOT E BINGO NON COMPENSATA DALL'ONLINE. NESSUN AUMENTO DEI CASI DI LUDOPATIA E LA CHIUSURA SPOSTA SOLO LE DIPENDENZE. E L'ILLEGALE FESTEGGIA
(AGIMEG – 11/04/2020)

L'epidemia di coronavirus sta cambiando profondamente le nostre abitudini, e per quanto riguarda il gioco uno dei fenomeni che sta emergendo è che i giocatori non hanno sofferto particolarmente per la chiusura delle sale. Una fetta nemmeno troppo ampia si è spostata sull'online, ma la maggior parte – e quindi anche i problematici e patologici – sembra semplicemente aver smesso di giocare. La prima conferma arriva dal Numero Verde sul gioco patologico – il servizio offerto a livello nazionale dall'Istituto Superiore di Sanità: in queste settimane non c'è stato nessun aumento nelle richieste d'aiuto, anche se poi i giocatori e i loro familiari raccontano di dover fronteggiare problematiche differenti dal solito. Ma questo trend lo confermano persino le associazioni impegnate sul territorio a contrastare il GAP – anche se poi chiedono di monitorare attentamente quello che succederà quando si potrà tornare a giocare – e ovviamente gli operatori del settore. Agimeg ha interpellato tutti i soggetti coinvolti,






per capire cosa stia succedendo in questa fase. Alcuni l'hanno persino definita "un vero e proprio laboratorio" che aiuterà a comprendere come opera il settore del gioco in Italia.

Secondo una ricerca condotta dallo stesso ISS nell'ottobre 2018, i giocatori in Italia sono circa 18,5 milioni. Nella maggior parte dei casi si tratta di giocatori sociali, ovvero persone che hanno un rapporto sano con questa forma di intrattenimento. Il 3% (1,5 milioni di persone) ha però un rapporto problematico, o addirittura patologico, con il gioco. Il timore è che queste persone nelle scorse settimane si fossero riversate in massa sul gioco online, ma questa ipotesi non trova riscontro nella realtà.

È vero che il gioco online è cresciuto (i casinò e il poker, mentre le scommesse sportive per forza di cose sono quasi ferme visti i pochissimi e scarsamente conosciuti campionati di calcio ancora attivi), ma "ha guadagnato circa il 30% , mentre sarebbe dovuto crescere del 1000% se tutti i giocatori italiani si fossero riversati su internet. Non è una semplice differenza di percentuali, stiamo parlando proprio di ordini di grandezza diversi" spiega Moreno Marasco, Presidente dell'Associazione LOGICO, che riunisce gli operatori del gioco su internet. "Con lo stop del fisico, c'è una domanda inespresa le cui dimensioni sono fino a 10 volte quelle del circuito online legale, quindi con tutte le tare del caso, l'online legale sarebbe quantomeno dovuto raddoppiare". E su questa lettura sono d'accordo anche gli esperti di gioco patologico: "Credo che il 10% dei giocatori si sia spostato online, ma di certo non lo hanno fatto tutti i giocatori a terra" osserva Cesare Guerreschi, presidente del Siipac. E anche per Enrico Malferrari, presidente Conagga, "L'impennata che l'online ha avuto nell'ultimo periodo non va a colmare il calo degli altri giochi".

Un altro fenomeno che si sta verificando in questo periodo è che i giocatori convertiti, se non hanno trovato lo stesso prodotto su internet, ne hanno provati di nuovi. È il caso delle scommesse sportive e del poker online: visto che anche quelle online sono state paralizzare dall'assenza di eventi di rilievo, alcuni appassionati si sono riversati sul poker. "Gli scommettitori sono più vicini al poker come categoria, e infatti i numeri del poker stanno visibilmente incrementando" osserva Marasco. Lo stesso però non avviene nel caso delle slot e delle vlt, nonostante i giochi online siano sostanzialmente identici a quelli che si trovano nelle sale. "Alcuni giocatori sono totalmente refrattari al web" osserva Malferrari.


Visto che questa invasione sui siti di gioco autorizzati non c'è stata, "siamo seriamente preoccupati che l'online illegale stia banchettando", lancia l'allarme Marasco. "E' ovvio che se la domanda



fisica inespresa andasse online, oltretutto – se possiamo dirlo – essendo poco educata digitalmente, cadrebbe facilmente nella trappola degli operatori illegali. Anche perché questi operatori possono facilmente pubblicizzare i propri servizi, visto che sono fuori dalla giurisdizione dell’AGCOM”. Il Presidente di Logico ricorda quindi che quando è stato introdotto il divieto di pubblicità con il decreto Dignità “cercavamo di spiegare gli effetti controproducenti con dei ragionamenti per assurdo... bé, l’assurdo è diventato reale, e l’online legale è rimasto l’unico presidio di legalità in Italia”.

Più controverso il fatto che i giocatori possano essersi spostati verso delle sale o delle macchine illegali. I giocatori per primi hanno difficoltà a spostarsi, inoltre – visto che le città sono deserte – dei movimenti eccessivi sembrerebbero immediatamente sospetti. “E’ vero che chi svolge un’attività criminale sa come organizzarsi, e che il gioco illegale si può fare in tantissimi modi, se uno lo vuole fare”, ammette Giorgio Pastorino, Presidente di STS. Ma poi bocchia subito l’ipotesi: “in questo momento ci sono solo tabaccherie, edicole alimentari e supermercati aperti, tutto il resto è chiuso. I circoli ad esempio sono chiusi”. E aggiunge ancora, “ammesso che ci siano delle slot illegali installate in qualche esercizio rimasto, è facile che vengano scoperte, visto che le Forze dell’Ordine vengono a controllare se l’area gioco è effettivamente chiusa”. Guerreschi invece è più allarmato: “Il gioco illegale a terra comunque non è sparito, al contrario le macchinette illegali sono tutt’ora molto diffuse. Quando ci sono queste situazioni così precarie, le mafie ne approfittano. Sono le occasioni più importanti che possono sfruttare. Potrebbero aver assunto completamente la gestione del gioco a terra”. Ma, in ogni caso sul mercato illegale – sia online che a terra – Pastorino sottolinea che “i tempi di apertura incideranno molto sulle abitudini dei giocatori”. Il Presidente di STS non vuole criticare nella maniera più assoluta la decisione di chiudere gli esercizi per motivi sanitari – provvedimento che oltretutto ha colpito tutte le attività, non solo le sale da gioco. “Dico solo che nel momento in cui si potrà vedere una minima opportunità di ripartenza, mi auguro – al contrario di quanto hanno paventato alcuni – che il settore del gioco non sia l’ultimo della lista. Quanto meno si potrebbe pensare di riaprire all’inizio quei giochi che non hanno un’alta frequenza e che non provocano assembramenti.

Il dubbio su cosa stiano facendo tutti quei giocatori, però, rimane. La risposta la offre Malferrari: “Sono a tal punto assorbiti da questo momento collettivo – come del resto lo siamo entrati tutti quanti – che hanno messo da parte la dipendenza e sono entrati in una fase di sospensione. Semplicemente non stanno giocando”. E non si deve



credere che questi giocatori si rifaranno vivi nelle prossime settimane, perché potrebbero ancora entrare in crisi di astinenza. “La prima settimana pensavamo che avremmo avuto un’esplosione di richieste d’aiuto, ma poi già dalla seconda abbiamo capito che non sarebbe stato così” commenta Guerreschi. E Malferrari aggiunge “Per il giocatore l’astinenza c’è, ma è più tenue e si supera dopo pochi giorni. Non è come l’astinenza che si prova nel caso delle droghe pesanti o dell’alcol”.


Anche per questo il Presidente del Conagga descrive il momento attuale come un laboratorio. Nessuno sa come reagiranno i giocatori al momento della riapertura, e tutti gli scenari sono possibili: queste persone potrebbero riprendere a giocare in maniera massiccia, come potrebbero persino smettere di farlo. Ma anche se così fosse, sarebbe sbagliato credere che la cura sia la chiusura. Anche se è vero – per dirla con Malferrari – che “c’è rapporto diretto tra diffusione del gioco e diffusione delle dipendenze”, si interverrebbe sul fenomeno, ma non sul disagio. E “c’è il forte rischio di sostituire una dipendenza con un’altra” commenta Guerreschi. “Ci sono molte similitudini tra il gioco d’azzardo patologico e l’alcolismo”. Anzi, tornando alla domanda su cosa stiano facendo i giocatori in questa fase, il processo potrebbe essere già in corso: “in questo momento alcuni di loro possono virare verso altre dipendenze, soprattutto sull’alcol” osserva Malferrari. Mentre Guerreschi sottolinea che “è un dato di fatto che il consumo di alcolici sia già aumentato”.

AMUSEMENT: CONSIGLI PER LA RIPARTENZA, STRATEGIA PASSA DAL DIGITALE

(GIOCONEWS – 11/04/2020)

Il coronavirus cambierà il modo di lavorare e in cui operano i Fec e le sale giochi di tutto il mondo: ecco come rendere le aziende del gioco a prova di futuro.

Tutte le aziende e gli imprenditori si trovano oggi nell’occhio del ciclone, in uno stato di emergenza globale, in cui ognuno è concentrato sulla propria sopravvivenza. Specialmente le attività del settore dell’intrattenimento, a causa dal lockdown che riguarda ormai tutti i paesi. Ogni operatore di Fec (Family entertainment center), sale giochi eccetera non è dunque solo in questa sfida. Ma è proprio in questi periodi di pausa forzata che si devono fare riflessioni mirate e attuare strategie per salvaguardare le proprie imprese e programmare la ripartenza. Per questa ragione gli esperti di Amusement Recovery, il portale appena lanciato da operatori dell’industria dell’intrattenimento per aiutare le aziende del settore a uscire



dall'emergenza, hanno diffuso una serie di consigli per gestire il lockdown.


Questo momento, secondo gli esperti, deve rappresentare l'opportunità di lavorare in modo intelligente, a breve termine (di pura tattica), mentre si lavora a un proprio piano di business (strategia) e si prepara le operazioni per la riapertura, quando le famiglie, dopo essere state costrette a casa, usciranno e giocheranno di nuovo.

LE SFIDE PRIME DEL COVID-19 – Prima di questi tempi di reclusione, quali erano le sfide e gli ostacoli al business di tutti i giorni che eravamo troppo occupati per affrontarli, preoccupati della quotidianità da gestire? Questa fase richiede una seria introspezione, ma ognuno deve farlo abbastanza rapidamente, analizzando reparto per reparto, riducendo quindi il campo della propria analisi. Bisogna quindi considerare l'esperienza del consumatore e l'offerta del nostro prodotto. Cosa funzionava e cosa no? E perché? La causa principale era qualcosa di specifico o di sistemico? Sono utili, in questa analisi, l'uso di fogli di lavoro: delineando le sfide per ogni area del dipartimento e considerando la soluzione per ogni articolo. Occorre identificare tutto ciò che si deve fare e assegnare le priorità: qual è la cosa più importante? E quale il rispettivo livello di difficoltà? Cosa è facile cambiare e cosa è più difficile. L'esercizio è molto più semplice di quanto si possa pensare. Basta non commettere l'errore di farsi coinvolgere dall'emotività. Al contrario, è opportuno condividere la propria analisi con il proprio team e ottenere anche suggerimenti. L'aspetto migliore di questo esercizio è la mancanza di regole specifiche: stai lottando per la tua stessa esistenza. Ogni capo dipartimento può guardare alla propria area e smettere ciò che non funziona e investire in ciò che funziona.

Che si abbia una singola sala o una catena di Fec, ci saranno sempre persone che possono essere più informate o meglio di noi per ciascuna delle rispettive aziende e che possono dare un contributo prezioso su ciò che funziona e cosa no.

SFRUTTA IL DIGITALE: LA TATTICA – Rimanere "vivi" oggi significa rimanere visibili online. E la rete è la chiave per mantenere il marchio al centro dell'attenzione del consumatore di riferimento. Sono tutti costretti a casa, lavorano da casa o studiano a casa con i loro figli, il loro uso dei media (specialmente dei social media) è salito alle stelle. È dunque l'opportunità per creare un coinvolgimento costante con il proprio pubblico di riferimento. Facciamogli inserire la nostra attività nella loro lista di desideri tra le cose che pensano di fare quando usciranno di casa.

Le campagne dovrebbero essere semplici e dirette, includere un premio (l'incentivo a partecipare): come garantite che il vostro



obiettivo vada nel nostro locale quando riapriremo? Pubblicare campagne che indirizzino il traffico verso la nostra sede. Partecipa e vinci. Scegli un vincitore al giorno, esegui una nuova campagna ogni settimana. Questo non costa altro che tempo, creatività e una connessione Internet.

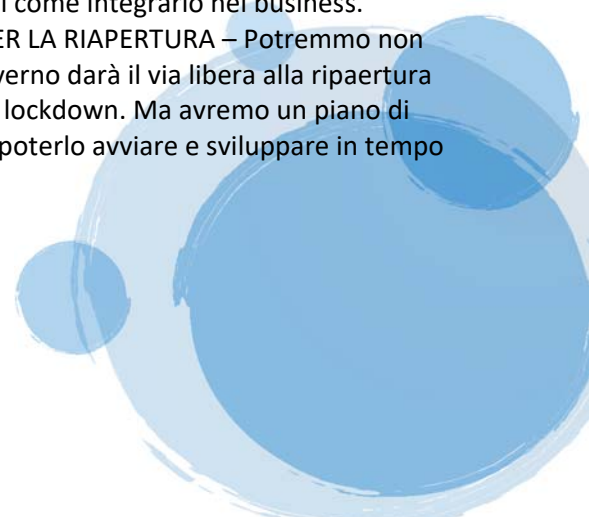
Il gioco dovrà essere semplice e il premio dovrà essere buono, altrimenti non otterremo coinvolgimento e/o i vincitori non andranno nella nostra sala per riscattare il loro premio. Questa non è scienza esatta: una bassa partecipazione di solito significa che il gioco è troppo difficile (alta barriera all'ingresso) o che il premio ha un valore basso. Ma il digitale è anche il forum per chiedere feedback su offerte future o chiedere ai consumatori cosa vorrebbero vedere nel nostro menu, i giochi aggiuntivi nella sala, i premi per le redemption, ecc. Se non si vuole farlo pubblicamente (perché non vogliamo che la concorrenza si appropri della nostra ricerca), basta prendere nota dei principali utenti, delle persone a cui piace tutto e partecipano a ogni promo, e inviare loro un messaggio privato, chiedendogli se parteciperebbero a un sondaggio veloce o se farebbero una chiamata veloce per discutere delle idee che hai.


RIVEDERE E PERFEZIONARE L'ATTIVITÀ – Con la nostra campagna digitale in corso pianificata e in corso di svolgimento e la sicurezza che i consumatori torneranno alla tua sede, torniamo adesso all'elenco delle sfide e dei miglioramenti da fare (da pensare come un piano operativo e lavorare sulla strategia da eseguire per il nostro miglioramento. Una strategia risponde semplicemente alla seguente domanda: "Come eseguirò i miglioramenti elencati?" Ancora una volta, anche senza un centesimo in tasca, prendiamo questo tempo per pensare ai passaggi necessari per eseguire il nostro piano e agire. Il momento è ora.

Non possiamo aspettare l'apertura per iniziare a pianificare ed eseguire il nostro ritorno. Dobbiamo farlo ora e agire con un senso di urgenza. Questo è il momento di ottenere le migliori offerte, ogni singola azienda è impegnata nel recupero dell'industria. Quindi, mentre potremmo avere un flusso di cassa limitato, ci sono dei passaggi che si possono e si devono intraprendere ora.

Occorre dunque preparare un piano di azione prima di riaprire in modo da evitare tempi di inattività durante la riapertura. Adesso è tempo di investire tempo nella comprensione del prodotto, dei suoi vantaggi per il proprio locale e di come integrarlo nel business.

PIANIFICARE LE PROMOZIONI PER LA RIAPERTURA – Potremmo non sapere la data esatta in cui il governo darà il via libera alla riapertura delle imprese e la rimozione del lockdown. Ma avremo un piano di promozione pronto in modo da poterlo avviare e sviluppare in tempo





reale, non appena sarà possibile. A partire da un evento di riapertura: invitando tutta la community dei social media, applicando una tariffa forfettaria per partecipare (vendendo i biglietti online) per una festa di 4 ore, organizzare un barbecue a consumazione libera, bevande gratuite, gioco free o altamente scontato. Magari posizionando una parate in cui i partecipanti possono stare in piedi e scattarsi una foto e pubblicarla sui social media con un hashtag per l'evento, pubblicando la foto mentre si sta svolgendo l'evento e incoraggiando i partecipanti a fare lo stesso (ciò attirerà più persone in tempo reale). L'evento di riapertura sarà comunicato in modo speciale: la nostra attività è stata riaperta ed è meglio di sempre, con un menu più grande, pacchetti migliori per la famiglia, migliori offerte di gruppo sui giochi e più divertente di qualsiasi altra sala giochi per l'intera famiglia e gli amici.

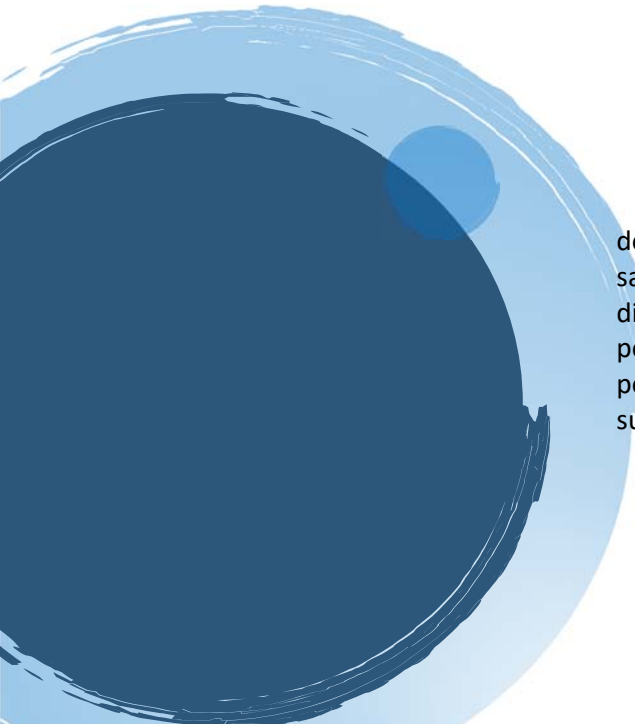
ZINGARETTI (LAZIO): "BAR E RISTORANTI, DISTANZIOMETRO FINO ALLA SCOPERTA DEL VACCINO CORONAVIRUS"
(JAMMA – 11/04/2020)

Per la prossima settimana è importante che la cabina di regia nazionale fornisca un decalogo su cosa significa "distanziamento sociale" in fase di riapertura, per permettere "al legislatore regionale e anche ai sindaci di far calare le indicazioni nazionali nei territori".

Lo ha detto il segretario del Pd e presidente della Regione Lazio Nicola Zingaretti, durante una video conferenza stampa.

"Oggi studieremo il decreto e lo rispetteremo: le Regioni hanno facoltà non di allargare ma di restringere, e la nostra linea è la prudenza. Inoltre, ascolteremo tutte le forze economiche e sociali del Lazio ma da subito i nostri provvedimenti saranno all'insegna della prudenza e della garanzia per il distanziamento sociale", ha detto Zingaretti a proposito del DPCM che consente la riapertura di alcune attività. Secondo Zingaretti, "il distanziamento nei luoghi chiusi del commercio andrà tenuto fino alla scoperta del vaccino. Su bar e ristoranti bisognerà chiarire il rapporto tra metri quadri e utente. Inoltre, riguardo i sindaci, bisognerà andare in deroga ai regolamenti per i tavoli all'aperto". "Credo che nel Lazio – ha detto il governatore – nelle librerie ci si debba andare con mascherina e guanti, come strumenti di prevenzione dal contagio e pure con il contingentamento all'ingresso.

Poi Zingaretti è ritornato sulla cabina di regia, che si è insediata sotto la guida del professor Colao: "è una buona notizia: abbiamo bisogno di inventare e costruire un nuovo modello di sviluppo – ha commentato ancora il segretario -. Collegialità non vuol dire eliminare maggioranza e opposizione, ma avere dei punti di unità nelle scelte". Infine, il segretario ha ribadito che "l'Italia è la prima democrazia



dell'Occidente che si è trovata ad affrontare l'enormità di una crisi sanitaria. Mentre noi prendevamo queste iniziative, gli altri ridevano di noi, qualcuno addirittura disse che gli italiani chiudevano tutto perché ci piace riposarci. Ma questo – ha concluso Zingaretti – ha portato a crisi drammatiche che spero gli altri Paesi possano superare”..



Viale Primo Maggio (ang.
Via M. de Petti)
80024 Cardito (Napoli)



+039 02 80898711



agsc2013@yahoo.it



www.agsi.altervista.org