



A PORTE APERTE

Rione Satellite - Pioltello



Città di Pioltello
Assessorato Politiche giovanili,
Associazionismo, Commercio

POLITECNICO DI MILANO



DIPARTIMENTO
INDACO



Provincia
di Milano



Festa del Satellite 2007





Il Satellite del Tipico



54 negozi coinvolti

80% negozi aperti





Il Satellite del Tipico



prodotti tipici



scivoli gonfiabili



degustazioni



dimostrazioni





Il Satellite del Tipico



laboratorio di hennè



danze africane



mercatino dei ragazzi





Il Satellite del Tipico





come siamo arrivati qui



Il percorso



definire gli obiettivi, le risorse e
gli attori da mettere in campo

Incontri Team di Lavoro



immaginare insieme il domani del RioneSatellite
e della nostra realtà commerciale

Costruiamo la nostra visione

Interviste con i commercianti: un'indagine sul campo

valutare le problematiche del Satellite
attraverso incontri con tutti i commercianti



Progettiamo

definire e scegliere i temi sui
quali lavorare: individuiamo ciò che serve
per metterli in pratica





Le reti immateriali

Creazione di un processo di coinvolgimento graduale degli utenti attraverso:

- ❁ **richiesta di partecipazione diretta:** “è importante la tua opinione”
- ❁ **presenza sul territorio**
- ❁ **creazione di relazioni:** conoscenza, fiducia
- ❁ **progettazione di strumenti dedicati**





Cosa è stato fatto?

4 riunioni con l'amministrazione comunale

4 incontri di coprogettazione con i negozianti

18 visite/incontri ai 74 spazi commerciali del Rione Satellite

❁ raccolta di proposte e idee

❁ indagini sul campo

❁ materiale comunicativo

❁ interviste

❁ ascolto

❁ partecipazione diretta

❁ contatti stampa

❁ report informativi

❁ sviluppo strumenti dedicati

❁ coordinamento festa

❁ poster e manifesti



Pre-progettare gli strumenti

Lo sviluppo degli strumenti necessari alla coprogettazione è stato affrontato dal team di progetto durante la fase preliminare del lavoro.

La pre-progettazione diretta consente di avere:

- ✿ **risultati confrontabili immediatamente:** stessa base di indagine
- ✿ **orientamento alla soluzione:** visualizzazione di possibili scenari/iniziative
- ✿ **stimolo all'immaginazione** di ulteriori risposte concrete
- ✿ **attenzione focalizzata** su argomenti precisi, evitando il fuori tema



Fase 1: indagine preliminare con i commercianti



Un'indagine sul campo

Incontri con tutti i commercianti per indagare gli aspetti negativi e capire la realtà del Rione

❁ **mappatura della realtà del Rione, rilevazione problemi e disagi**

raccogliere le proposte

individuare i problemi

ascoltare





Fase 2: definire una strategia



La strategia di processo

ottobre – dicembre | incontri tra il team di lavoro, i rappresentanti del Comune e le associazioni presenti sul territorio

❁ **definire una strategia di processo integrata nelle politiche della Città di Pioltello**

definire gli obiettivi

le risorse

gli attori





**fase 3: costruzione di una
metodologia+strumenti di raccolta dati**



Gli strumenti

- ❁ **focalizzare l'attenzione** su temi definiti
- ❁ **limitare il dibattito** fuori tema
- ❁ **quantificare i risultati** in maniera chiara e condivisa





fase 4: analisi dei problemi



Interviste

- ❁ lavorare **sull'ascolto** pre-organizzato
- ❁ **rilevare le emergenze**, i disagi più urgenti da risolvere





Le carte dei problemi

il degrado



i servizi

il commercio





Le questioni aperte

Questione Sicurezza

- >> furti e risse
- >> bottiglie rotte e pulizia delle vie
- >> controlli di polizia

il Satellite è spesso vittima di una **etichetta negativa** che nei fatti non è confermata

Questione Crisi del Commercio

- >> diminuzione redditività
- >> alti costi fissi: spese condominiali e affitti
- >> numerose serrande abbassate

il Satellite è **un centro commerciale naturale**

Questione Viabilità

- >> senso di marcia di via Leoncavallo
- >> alti costi di manutenzione
- >> parcheggi e sosta

si riconosce una **qualità estetica** ancora da valorizzare

Questione Sociale

- >> convivenza di abitudini molto diverse
- >> famiglie povere o con un potere di acquisto limitato
- >> degrado dei palazzi

il carattere multiculturale del rione può diventare **l'identità** del Satellite



**fase 5: incontro di coprogettazione_
COSTRUIAMO LA VISIONE**



Costruiamo la nostra visione

primo incontro | Lancio ufficiale del progetto primo incontro di co-progettazione con i commercianti

❁ sei scenari futuri per immaginare concretamente un nuovo Rione Satellite

scenari

identità



idee





Il bello del rione Satellite

La scelta tra diverse “cartoline” del Satellite:
Quale rappresentano al meglio il bello e perché?

>identificare i valori potenziali del rione



servizi

verde



comodità

familiarità

relazioni

allegria



Sei scenari futuri

La presentazione di sei visioni che paragonano la realtà attuale ad un possibile futuro contribuiscono a concentrare l'immaginazione verso aspetti propositivi:

cosa cambiare, come fare a raggiungere la visione del domani?





I risultati



FAMOSI

il rione è spesso vittima di un'etichetta negativa che nei fatti non è confermata

valorizzare i lati positivi del rione



TIPICI

presenza di numerosi negozi della stessa tipologia, non emerge chiaramente perché fare shopping al Satellite

**presentare un'offerta commerciale differenziata,
puntare sulla tipicità: qualità ed etnicità**



BELLI

volontà di avere un rione funzionale e pulito.

**attivare interventi estetici forti e visibili per comunicare
il cambiamento, aumentare e partecipare alla pulizia**



**fase 6: incontro di coprogettazione_
QUALI ATTIVITA' PER IL COMMERCIO?**



Progettiamo le iniziative

secondo incontro | Immaginare e considerare le attività che dovranno essere organizzate a partire dai 6 scenari

✿ **esprimere una preferenza e una volontà di partecipazione alle iniziative proposte**

cambiare

partecipare

contribuire





Le iniziative

PIÙ BELLI



LA STRADA: INTERVENTI ESTETICI

Un intervento estetico sulle vie del Satellite: creare uno spazio a forte caratterizzazione visiva, per comunicare un'immagine coerente e visibile. Un arredo urbano da valorizzare, intervenendo anche sulle zone verdi.



TENIAMO PULITO IL SATELLITE

Una cura particolare del negozio, ma anche dello spazio antistante attraverso, per esempio, la pulizia giornaliera del marciapiede antistante.



LA LINEA LUMINOSA

Una linea luminosa che comunica immediatamente la continuità della strada commerciale, una linea di luce che collega i diversi esercizi commerciali in una forte visione di insieme.



ALLESTIMENTI COORDINATI

Una serie di elementi che ripetuti lungo la via o all'interno dei negozi creano un tragitto da percorrere. Anche con materiali economici si mantiene un'immagine forte ripetuta lungo la via.

PIÙ TIPICI



IL CALENDARIO DEL SATELLITE

Illustra tutte le festività delle etnie presenti sul territorio. Diventa uno strumento di diffusione delle culture e un'utile guida per i commercianti.



IL SABATO DEL SATELLITE

Un mercato all'aperto una volta al mese: gli stessi commercianti escono dal negozio e si presentano sulla strada per vendere i propri prodotti attraverso espositori coordinati, dove il negozio diventa per un giorno un "retrobottega".



LE SERRANDE

Colorare le serrande abbinando per creare un'immagine più allegria del Satellite: un quartiere che, anche quando i negozi sono chiusi, appare curato e vivo.



CORNER DEL PRODOTTO TIPICO

Un settore dello spazio commerciale evidenziato in modo coordinato e nel quale presentare un prodotto tipico etnico, regionale o che si può trovare soltanto in questo negozio, un kit di prodotti o una serie di suggerimenti.

PIÙ PREPARATI



LA CERTIFICAZIONE DEL BUON COMMERCIO

Un "sigillo di qualità", come riconoscimento della reale adesione del negoziante ai valori comuni del progetto: cortesia, disponibilità e competenza, qualità dei prodotti e del servizio, trasparenza nel processo di vendita.



CENTRO SERVIZI E TUTOR

Un servizio di consulenza e tutoraggio per quanto riguarda pratiche burocratiche, regole, permessi, legislazione in materia di commercio.



CORSI DI AGGIORNAMENTO

Corsi di formazione rivolti ai commercianti e organizzati dal personale qualificato in grado di fornire consulenza e informazioni su argomenti quali: standard di igiene, pulizia, allestimento delle vetrine e presentazione dei prodotti.



CORSI DI INFORMATICA, ITALIANO

Corsi di formazione su argomenti non strettamente correlati con il commercio, ma che possono essere considerati utili nell'attività lavorativa quotidiana.

PIÙ FAMOSI



TOTEM INFORMATIVO

Una bacheca informativa di tutti i negozi del Satellite: posto all'ingresso del quartiere o delle singole vie commerciali, propone una panoramica completa di cosa si può trovare nel quartiere.



PUBBLICITÀ E PROMOZIONE

Campagna pubblicitaria di promozione del Satellite: manifesti, volantini, pubblicità su quotidiani, riviste. Un'informazione coordinata che promuove il Satellite come centro commerciale all'aperto.



FACCE DA VETRINA

I commercianti del Quartiere Satellite si presentano e diventano protagonisti della campagna pubblicitaria delle vie commerciali, per creare conoscenza e familiarità con i clienti.



SHOPPING BAG

Veicolo dell'identità del Quartiere Satellite, la classica borsa della spesa può diventare un primo elemento visivo che comunica l'identità della zona e la volontà di definirne come zona commerciale.

PIÙ CONVENIENTI



IL VOLANTINO DEL SATELLITE

Il volantino di quartiere da distribuire in tutte le case, un supporto informativo e promozionale attraverso il quale presentare i commercianti e i loro negozi unitamente alle offerte commerciali in corso.



SHOPPING CARD

La shopping card è uno strumento creato per la fidelizzazione del cliente. È possibile utilizzare questo servizio offrendo premi oppure promozioni (sconti, buoni speciali, attraverso una raccolta punti).



IL PRODOTTO DEL MESE

Un espositore coordinato e presente in tutti i negozi o un nostro adesivo che evidenzia il prodotto in vetrina, tramite cui presentare, in modo omogeneo, il prodotto in promozione durante il mese.

PIÙ FESTOSI



UNA SPECIALITÀ A TUTTE LE ORE

La vendita promozionale di determinate categorie di prodotti e l'apertura alle 24 ore, con punti di riferimento che si susseguono durante il giorno e in vari negozi, per programmare iniziative di promozione del commercio del Satellite.



SATELLITE IN FESTA

I negozi accolgono tutti gli espositori: i propri prodotti e servizi, una serie di benefici del quartiere e i negozi che si trovano nei negozi del Satellite durante la festa.



PERCORSO DEGUSTAZIONE

Percorso guidato che coinvolge bar, ristoranti e negozi alimentari del Satellite, per far scoprire le qualità dei prodotti e servizi offerti, con un percorso guidato per la qualità etnica.



CACCIÀ AL TESORO: CHI VENDE COSA?

Una caccia al tesoro sul tema del commercio del Satellite: un percorso per scoprire i prodotti e i servizi offerti, con un percorso guidato per la qualità etnica.



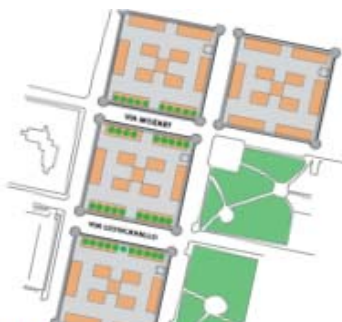
LABORATORI CON I BAMBINI

Insieme al Quartiere Satellite, laboratori e iniziative per i bambini, organizzati da associazioni e negozi del Satellite.



Le iniziative scelte

38



TOTEM INFORMATIVO

Una bacheca informativa di tutti i negozi del Satellite: posto all'ingresso del quartiere o delle singole vie commerciali, propone una panoramica completa di cosa si può trovare nel quartiere.

FAMOSI



31



LA STRADA: INTERVENTI ESTETICI

Uno spazio del centro commerciale naturale a forte caratterizzazione visiva. Un arredo urbano da valorizzare, intervenendo anche sulle zone verdi.

BELLI



28



IL SABATO DEL SATELLITE

Un mercato all'aperto una volta al mese: gli stessi commercianti escono dal negozio e si presentano sulla strada per vendere i propri prodotti attraverso espositori coordinati, dove il negozio diventa per un giorno un "retrobottega".

28



IL VOLANTINO DEL SATELLITE

Il volantino di quartiere da distribuire in tutte le case, un supporto informativo e promozionale attraverso il quale presentare i commercianti e i loro negozi unitamente alle offerte commerciali in corso.

CONVENIENTI





**fase 7: incontro di coprogettazione_
QUALI ATTIVITA' PER LA FESTA DEL RIONE?**



Progettiamo le iniziative

terzo incontro | La festa: immaginiamo le attività e gli eventi da organizzare

✿ esprimere idee, proposte e suggerimenti, scegliere gli eventi e le iniziative

coinvolgimento

tipicità

eventi





Idee per la festa

31



SATELLITE IN FESTA

I negozi escono fuori ed espongono i propri prodotti o servizi: una serie di bancarelle dei negozianti lungo le quattro vie commerciali ad animare il Satellite durante la festa

30



UNA SPECIALITÀ A TUTTE LE ORE

La vendita promozionale di abbigliamento alle 15.00, o l'aperitivo alle 17.00: tanti piccoli appuntamenti che si susseguono durante il giorno in vari negozi, un programma continuo di presentazione del commercio del Satellite.

27



LABORATORI CON I BAMBINI

Imparare a fare il pane e i dolci, colorare i tessuti o i vasi, organizzare un mercatino: laboratori per i bambini con tante diverse attività che riguardano i negozi del Rione Satellite.

18



PERCORSI DEGUSTAZIONE

Percorsi gastronomici che coinvolgono bar, ristoranti e negozi alimentari del Rione, per far scoprire le bontà che si possono ritrovare quotidianamente al Satellite.



fase 8: incontri di coprogettazione+comune+proloco
ORGANIZZIAMO LA FESTA



Il progetto della festa

quarto incontro | Organizziamo la festa del Rione Satellite

❁ dare la propria adesione

❁ condividere un progetto unico per tutte le vie commerciali

esposizione

negozi aperti

animazione





Il progetto della festa

aprile - maggio | Incontro con Amministrazione Comunale, Polizia locale, Proloco Città di Pioltello

❁ **coordinamento e programmazione della festa Il Satellite del Tipico**

❁ **attivare e integrare le risorse sul territorio della città**

Tematiche affrontate:

- >> chiusura delle vie al traffico
- >> strutture espositive
- >> animazione itinerante
- >> spettacoli musicali
- >> coinvolgimento delle associazioni
- >> materiale informativo e promozionale
- >> bancarelle commerciali di supporto





Il Satellite del Tipico

Un progetto condiviso:

- ✿ tipicità **Le specialità**
- ✿ un mercato all'aperto **Il set espositivo, il gazebo, un'immagine coordinata**
- ✿ una specialità a tutte le ore **Gli eventi dei commercianti**
- ✿ coinvolgimento delle vie commerciali **Iniziative in tutto il Rione, chiusura di via Bellini**
- ✿ coinvolgimento dei bambini **Il mercatino dei ragazzi**
- ✿ comunicazione e promozione **Totem, facce da vetrina, manifesti, volantini**



Il Satellite del Tipico 2008





il Rione Satellite: prossimi step



Questioni aperte

**interventi e iniziative
da affrontare**

✿ **Identità e visibilità**

✿ **Comunicazione**

✿ **Rilancio del Commercio**



Identità e Visibilità

Lavoriamo sull'identità

Forte caratterizzazione visiva dello spazio per aumentare la **percezione di qualità e valore del rione** sia tra i commercianti sia tra le persone che lo abitano o lo frequentano

Come?

- >> un succedersi di archi a creare uno spazio tridimensionale all'interno della via
- >> intervento sull'arredo urbano





Identità e Visibilità

Il Totem

4 totem informativi posti in punti strategici per la circolazione nel Rione Satellite.

Informazioni:

- >> elenco dei negozi della via
- >> mappa del Satellite
- >> benvenuto, informazioni generali





Questioni aperte

**interventi e iniziative
da affrontare**

✿ **Identità e visibilità**

✿ **Comunicazione**

✿ **Rilancio del Commercio**



Campagna di comunicazione alla stampa

Promozione del Satellite attraverso gli aspetti positivi, i risultati e le conquiste del progetto, gli eventi organizzati nel Rione.

Contatto attraverso l'Ufficio Stampa dei quotidiani e periodici locali e nazionali.



Questioni aperte

**interventi e iniziative
da affrontare**

✿ **Identità e visibilità**

✿ **Comunicazione**

✿ **Rilancio del Commercio**



Commercio

Temporary store

Intervenire sui negozi chiusi attraverso l'apertura di negozi temporanei. Spazi commerciali che vengono occupati solamente **per un periodo predeterminato**

Affitti e spese calmierati

Avviare una politica di **controllo dei costi fissi**, calmierare gli affitti degli spazi di proprietà del comune, avviare un confronto con gli amministratori di condominio.

La certificazione del Buon Commercio

La Certificazione garantisce standard di qualità del servizio, dei prodotti e del negozio. Un “**sigillo di qualità**” che il Comune rilascia ad assicurazione, riconoscimento e testimonianza della reale adesione del negoziante ai valori comuni del progetto.





Commercio

Il volantino delle offerte

supporto informativo e promozionale attraverso il quale presentare i commercianti e i loro negozi unitamente alle **offerte commerciali** in corso.

Shopping Bag

veicolo dell'identità del Rione Satellite all'interno delle case dei consumatori e in tutto l'hinterland. Un primo elemento visivo che comunica l'identità della zona.





Questioni aperte

✿ **Identità e visibilità**

- >> totem
- >> interventi estetici



**interventi e iniziative
da affrontare**

✿ **Comunicazione**

- >> campagna comunicativa alla stampa
- >> immagine coordinata

✿ **Rilancio del Commercio**

- >> interventi sui negozi chiusi
- >> affitti calmierati, spese condominiali
- >> la certificazione del Buon Commercio
- >> shopping bag
- >> volantino offerte



**A Porte Aperte:
il futuro su nuovi contesti**



creazione di una piattaforma progettuale

Azioni di marketing territoriale

- >> interventi sull'arredo urbano
- >> creazione immagine coordinata
- >> illuminazione
- >> il colore della strada
- >> kit espositivi coordinati

Il format “A Porte Aperte”



Azioni di Marketing Territoriale

Esportare il processo di creazione di un'identità condivisa in **nuovi scenari** commerciali, sviluppare un'immagine coordinata del contesto, progettare iniziative di rilancio del commercio e interventi di carattere strutturale ed estetico.

Interventi possibili:

- >> arredo urbano e illuminazione
- >> sistemi di segnaletica
- >> immagine coordinata: insegne, vetrine, materiale informativo
- >> il colore della strada commerciale
- >> kit espositivi coordinati



creazione di una piattaforma progettuale

✿ Azione di marketing territoriale

✿ **Il format “A Porte Aperte”**

- >> modellizzazione del processo
- >> strutturazione di metodologie e strumenti esportabili
- >> pubblicazione del progetto “A Porte Aperte”



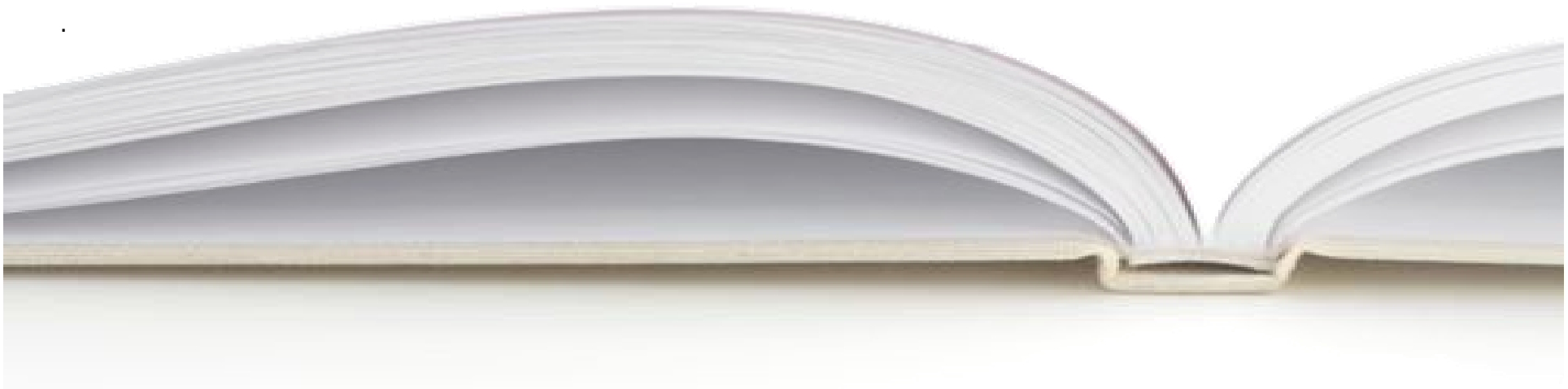
Il Format “A Porte Aperte”

Modellizzazione delle metodologie e degli strumenti

Redazione della metodologia di processo: gli strumenti di co-progettazione e condivisione dei risultati, dedicati al progetto A Porte Aperte, diventano utilizzabili su nuovi contesti e scenari attraverso una **formalizzazione dei contenuti e dei metodi di utilizzo**

Pubblicazione “A Porte Aperte”

Redazione e pubblicazione di un libro per **raccontare il progetto A Porte Aperte**: il percorso, gli strumenti, i risultati, le persone. Una testimonianza concreta da poter comunicare anche come possibile riferimento per progetti futuri.





creazione di una piattaforma progettuale

Azioni di marketing territoriale

- >> interventi sull'arredo urbano
- >> creazione immagine coordinata
- >> illuminazione
- >> il colore della strada
- >> kit espositivi coordinati

Il format “A Porte Aperte”

- >> modellizzazione del processo
- >> strutturazione di metodologie e strumenti esportabili
- >> pubblicazione del progetto A Porte Aperte