

Cronisti in classe 2026

QN LA NAZIONE



REGIONE
TOSCANA



Autorità Idrica Toscana



Confservizi
CISPel TOSCANA



Valdichiana
designer
village

FREY

estra

Acquedotto del
Fiora

CONAI
CONSIGLIO REGIONALE TIRRELLI

Outlet: la storia di un successo Il fenomeno Valdichiana Village

Passeggiate tra i brand e incontri nelle piazze: il borgo dello shopping è la meta di chi cerca svago e tendenze in un'atmosfera unica
CLASSI IIE E IIF SCUOLA MEDIA BETTOLLE

1970, Stati Uniti. Nasce in Pennsylvania il primo "Factory Outlet Center", con lo scopo di vendere, a prezzi ridotti, giacenze e campioni ai propri dipendenti. In pochi anni gli Outlet diventano centri commerciali aperti a tutti, per poi trasformarsi in veri e propri villaggi dove acquistare anche beni di lusso e alla moda. Tutti possono accedere ai loro brand preferiti. Dopo la Gran Bretagna, anche in Italia sorgono i primi Outlet, in provincia di Varese e di Alessandria. Dal 2002 si diffondono anche nelle regioni del centro e del sud del Paese.

Ma in che modo gli Outlet hanno modificato le nostre cittadine? Queste strutture commerciali sono diventate mete turistiche e di shopping. Sono aree attrezzate e ben custodite, dove si può passare un'intera giornata a passeggiare, tra un ingresso in libreria, un salto al negozio di abbigliamento e una colazione al bar.

Se l'idea iniziale degli Outlet era quella di eliminare le rimanenze di magazzino, il risultato finale è stato ben diverso. Pensiamo al nostro Outlet, il Valdichiana Designer Village, presso Foiano della Chiana in provincia di Arezzo. Questo "piccolo grande mondo" ha cambiato la vita di una comunità intera, modificando la fisionomia di una zona prettamente rurale come era la nostra. Negozi per il vestiario, zone di ristoro, luoghi di intrattenimento. All'Outlet possiamo trovare tutto ciò di cui si può aver bisogno. Il bacino di utenza degli Outlet si am-



Un luogo dove ritrovarsi, fare amicizia e anche acquisti, rilassandosi

plia ogni anno di più, grazie alla programmazione di eventi e alla disponibilità ad accogliere artisti famosi. Significativo è l'impegno a promuovere la sensibilizzazione verso temi importanti tramite esposizioni o sculture temporanee.

I negozi degli Outlet sono simili a quelli tradizionali, ma l'esposizione della merce invita al self-service, sebbene vi sia un personale perennemente al servizio del cliente. La legge tutela i diritti dei consumatori: prezzi e sconti ben esposti, possibilità di reso, trasparenza sulle merci difettate.

Le scarpette rosse della lotta contro la violenza di genere e il femmi-

nicidio, le decorazioni di Natale con l'albero che brilla, le aiuole colorate durante tutto l'anno, la fontana zampillante, il parco giochi per i piccoli sempre pieno di voci... Questi ed altri sono i simboli principali di un luogo che ormai appartiene a tutti, dove professionisti dell'accoglienza mostrano ogni giorno impegno e dedizione. La manutenzione è quotidiana e l'attenzione ai dettagli è così alta da attirare visitatori e potenziali compratori da tutta Italia.

Tante famiglie scelgono l'Outlet per fare acquisti, parlare, camminare, mangiare qualcosa. E i ragazzi? Trovano lì un luogo sicuro in cui fare amicizia, pattinare sul ghiaccio, innamorarsi.

LA REDAZIONE

Ecco tutti i nomi dei protagonisti

Classe II E: Barluzzi Denise, Boccini Alessandro, Brogi Sara, Castrini Lorenzo, Ciuoli Sara, Demetrio Melissa, Formisano Michele, Maddaluno Farah Elizabet, Nardacci Martina, Nieddu Alessio, Pieroni Aurora, Puopolo Asia, Puopolo Aurora, Salvadori Davide, Simeone Francesco Pio, Tavanti Lorenzo, Vittori Emily, Yordanov Yordan Georgiev.

Classe II F: Anouar Amira, Brandini Anna, Brandini Guido, Conti Lucrezia, Del Gallo Andrea, Donnini Pietro Maria, Fabiani Niccoli Emma, Ferroni Ilaria, Genova Kristina Stefanova, Giannini Alessandro, Goracci Giulio, Malinconico Enia, Palmerini Greta, Paradossi Flavio, Pontremoli Elia, Russo Nikolas, Scapperotta Camilla, Venanzi Virginia.

Docenti tutor: Pietrini Virginia, Rivetti Chiara, Salvatori Nicoletta.

Dirigente Scolastico: Basciu Ugo.



Intervista al direttore

Dalla classe all'azienda: meccanismi e ruoli



Il direttore Riccardo Lucchetti

Presso la sala conferenze del Valdichiana Village gli studenti incontrano il manager dell'azienda Riccardo Lucchetti per confrontarsi su organizzazione e gestione aziendale, strategie di mercato e futuro. Il Direttore rivela agli alunni il suo percorso formativo e svela che la carriera di un professionista non ha sempre un tracciato lineare, è un viaggio fatto di studio e capacità adattive. In assenza di una preparazione spendibile nell'immediato, ha accolto tutte le opportunità formative fino a diventare direttore di outlet.

Cosa fa un manager?

«Il mio compito è quello di prendere decisioni, coordinare le varie sedi, tenere i rapporti con le realtà territoriali. Devo guardare oltre l'oggi per capire cosa accadrà domani. Devo decidere quali progetti privilegiare, come investire le risorse e come far funzionare al meglio la squadra dei collaboratori specializzati».

Qual è il business model della sua azienda?

«Il modello si basa sul lusso accessibile. Gestiamo il ciclo di vita del prodotto offrendo ai brand partner un canale efficiente per smaltire l'eccesso di magazzino e le collezioni

precedenti. Per i clienti siamo una destinazione che unisce risparmio e svago. Investiamo in architettura, aree relax e servizi premium per far sentire ogni visitatore protagonista di una giornata di evasione».

L'azienda intraprende azioni concrete per la sostenibilità ambientale e sociale?

«Valdichiana Village celebra 21 anni di attività, sui tetti ora ci sono pannelli per l'efficiamento energetico. Promuoviamo iniziative culturali e ricreative volte alla socialità. Abbiamo finanziato librerie nei reparti di pediatria di alcuni ospedali del territorio».