

**Analisi mensile dei flussi
territoriali mediante la
piattaforma
WindTre Analytics -
Confcommercio Lombardia**

Ponte Tresa Centro - Agosto - 2025

TOTALI GIORNALIERI*

Somma mensile di Visite e Visitatori** per GIORNO

Variabile	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
Visite	6.959	7.801	7.104	7.108	9.636	12.255	8.875
Visitatori	5.266	5.695	5.413	5.416	7.305	8.916	7.113

*Tutti i dati sono stati scaricati dalla piattaforma WindTre Analytics tra il 1 e il 2 Settembre 2025. I totali possono risentire, nel confronto con il mese precedente, degli effetti legati al calendario.

**Sono ricomprese le seguenti tipologie di visitatori:

- **Visitatore Provinciale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune diverso da quello dell'area di analisi, ma all'interno della Provincia;
- **Visitatore Regionale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune esterno alla Provincia dell'area di analisi, ma all'interno della Regione;
- **Visitatore Nazionale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune esterno alla Regione dell'area di analisi, ma all'interno della Nazione;
- **Visitatore Straniero:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con SIM estera in roaming sulla rete WindTre.



I VISITATORI DEL MESE

Media dei Visitatori* per FASCIA ORARIA e GIORNO DELLA SETTIMANA

Fascia oraria /giorno della settimana	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
00:00-06:59	193	183	148	177	164	261	92
07:00-11:59	620	700	660	635	608	806	561
12:00-14:59	276	350	363	312	349	420	321
15:00-18:59	360	418	354	369	432	550	481
19:00-23:59	250	247	203	232	310	365	279

*Sono ricomprese le seguenti tipologie di visitatori:

- **Visitatore Provinciale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune diverso da quello dell'area di analisi, ma all'interno della Provincia;
- **Visitatore Regionale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune esterno alla Provincia dell'area di analisi, ma all'interno della Regione;
- **Visitatore Nazionale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune esterno alla Regione dell'area di analisi, ma all'interno della Nazione;
- **Visitatore Straniero:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con SIM estera in roaming sulla rete WindTre.

LE VISITE DEL MESE

Media delle Visite* per FASCIA ORARIA e GIORNO DELLA SETTIMANA

Fascia oraria /giorno della settimana	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
00:00-06:59	194	186	152	181	173	265	100
07:00-11:59	626	713	672	646	618	814	563
12:00-14:59	276	354	365	316	353	422	323
15:00-18:59	367	426	364	383	449	560	493
19:00-23:59	268	260	214	242	325	380	287

*Sono ricomprese le seguenti tipologie di visitatori:

- **Visitatore Provinciale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune diverso da quello dell'area di analisi, ma all'interno della Provincia;
- **Visitatore Regionale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune esterno alla Provincia dell'area di analisi, ma all'interno della Regione;
- **Visitatore Nazionale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune esterno alla Regione dell'area di analisi, ma all'interno della Nazione;
- **Visitatore Straniero:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con SIM estera in roaming sulla rete WindTre.

- Sostanziale stabilità nelle visite e nei visitatori di Ponte Tresa tra luglio e agosto.
- La fascia oraria 07:00-11:59 si conferma la più trafficata con mediamente oltre 600 presenze giornaliere, seguita dal pomeriggio (15:00-18:59). Tuttavia, mentre la prima riporta un calo rispetto al mese precedente nel numero medio di visitatori, soprattutto nei giorni feriali (escluso il sabato), la seconda registra un incremento.
- In calo sia la fascia notturna (00:00-06:59) che quella serale (19:00-23:59), quest'ultima soprattutto il sabato sera che vede dimezzate le presenze medie.

L'analisi dei dati evidenzia una sostanziale stabilità dell'affluenza a Ponte Tresa Centro nel mese di agosto rispetto a luglio. L'aumento dei flussi pomeridiani suggerisce che la località sta beneficiando del turismo estivo, con visitatori che probabilmente sfruttano la vicinanza con la Svizzera per shopping e servizi. La riduzione dei flussi serali rivela, invece, un potenziale ancora inespresso per attività ricreative e di intrattenimento. Per le attività commerciali locali, questi dati potrebbero suggerire la necessità di estendere gli orari di apertura, soprattutto nel weekend, e di sviluppare offerte specifiche per il turismo di prossimità.

UN FOCUS SUI VISITATORI STRANIERI

Media dei Visitatori stranieri per GIORNO DELLA SETTIMANA

Fascia oraria /giorno della settimana	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
Totale giornata	464	476	463	501	503	642	405

Top 3 Paesi di provenienza del mese



1. Svizzera



3. Francia



2. Germania

VISITATORI STRANIERI - COMMENTO

- Agosto registra un incremento nel numero medio di visitatori stranieri nei giorni feriali, con giovedì e venerdì che superano le 500 presenze medie contro le circa 450 di luglio.
- Il sabato mantiene la leadership con 642 visitatori stranieri medi ad agosto (+45 in media rispetto a luglio), confermandosi il giorno di punta.
- In calo le presenze medie di domenica e lunedì.

L'analisi di agosto rivela una trasformazione nelle dinamiche di visita. L'aumento delle presenze nei giorni feriali, particolarmente evidente a fine settimana lavorativa, indica che i visitatori stranieri stanno prolungando i loro soggiorni. Questo trend apre spazi interessanti per ristoranti e negozi che potrebbero sviluppare offerte specifiche per i giorni infrasettimanali. Il calo domenicale e del lunedì, invece, potrebbe riflettere una preferenza per partenze anticipate o arrivi posticipati. Il sabato rimane il fulcro dell'attività turistica, ma la distribuzione più equilibrata durante la settimana rappresenta un'evoluzione positiva che può ridurre la pressione sui servizi e migliorare l'esperienza complessiva dei visitatori.

LA CAPACITÀ DI SPENDING

Media dei Visitatori* per FASCIA ORARIA e CAPACITÀ DI SPENDING

Fascia oraria /capacità di spending	Low	Mid-Low	Mid	Mid-High	High
00:00-06:59	108	10	6	6	11
07:00-11:59	335	38	33	24	59
12:00-14:59	149	21	16	13	34
15:00-18:59	170	29	24	19	36
19:00-23:59	126	14	12	11	24

*Sono ricomprese le seguenti tipologie di visitatori:

- **Visitatore Provinciale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune diverso da quello dell'area di analisi, ma all'interno della Provincia;
- **Visitatore Regionale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune esterno alla Provincia dell'area di analisi, ma all'interno della Regione;
- **Visitatore Nazionale:** utente rilevato nel punto di interesse di riferimento, con residenza effettiva in un Comune esterno alla Regione dell'area di analisi, ma all'interno della Nazione.

LA CAPACITÀ DI SPENDING - COMMENTO

- Il segmento Low spending domina tutte le fasce orarie ad agosto come a luglio.
- Il segmento High spending mostra una crescita generalizzata nelle fasce orarie centrali della giornata.
- Le ore serali (19:00-23:59) evidenziano una riduzione in tutte le fasce di spesa eccetto quella più alta.
- In crescita le fasce di spesa intermedia nelle ore centrali della giornata (pausa pranzo e pomeriggio).

Agosto ha portato una polarizzazione interessante: da un lato si consolida la base di visitatori con capacità di spesa limitata, dall'altro cresce un segmento medio-alto disposto a spendere maggiormente. Questa evoluzione suggerisce che le attività locali potrebbero beneficiare di strategie differenziate - mantenendo offerte accessibili per il volume principale di clientela, ma sviluppando simultaneamente proposte premium per intercettare i crescenti segmenti medium e high-spending.