



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

Sesto Calende - Agosto - 2025

# TOTALI GIORNALIERI\*

## Somma mensile di Visite e Visitatori\*\* per GIORNO

| Variabile  | Lunedì | Martedì | Mercoledì | Giovedì | Venerdì | Sabato | Domenica |
|------------|--------|---------|-----------|---------|---------|--------|----------|
| Visite     | 15.718 | 15.511  | 18.117    | 16.305  | 21.802  | 25.896 | 24.999   |
| Visitatori | 12.479 | 12.345  | 14.139    | 12.704  | 16.990  | 20.563 | 20.244   |

\*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<br>/giorno della<br>settimana | Lunedì | Martedì | Mercoledì | Giovedì | Venerdì | Sabato | Domenica |
|---------------------------------------------|--------|---------|-----------|---------|---------|--------|----------|
| 00:00-06:59                                 | 118    | 103     | 130       | 233     | 130     | 166    | 245      |
| 07:00-11:59                                 | 1.145  | 1.104   | 1.823     | 1.070   | 1.084   | 1.072  | 1.041    |
| 12:00-14:59                                 | 717    | 735     | 762       | 753     | 776     | 756    | 833      |
| 15:00-18:59                                 | 960    | 1.010   | 927       | 923     | 990     | 1.321  | 1.503    |
| 19:00-23:59                                 | 908    | 838     | 809       | 1.003   | 1.299   | 1.768  | 1.288    |

\*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<br>/giorno della<br>settimana | Lunedì | Martedì | Mercoledì | Giovedì | Venerdì | Sabato | Domenica |
|---------------------------------------------|--------|---------|-----------|---------|---------|--------|----------|
| 00:00-06:59                                 | 120    | 104     | 130       | 236     | 136     | 171    | 248      |
| 07:00-11:59                                 | 1.176  | 1.136   | 1.855     | 1.096   | 1.102   | 1.089  | 1.053    |
| 12:00-14:59                                 | 722    | 740     | 762       | 766     | 781     | 760    | 837      |
| 15:00-18:59                                 | 976    | 1.031   | 947       | 943     | 1.005   | 1.344  | 1.537    |
| 19:00-23:59                                 | 927    | 858     | 828       | 1.026   | 1.328   | 1.806  | 1.315    |

\*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.

- In leggera crescita il numero di visitatori e di visite tra luglio e agosto a Sesto Calende.
- Le serate (19:00-23:59) del pre-weekend (venerdì) e del weekend (sabato) mostrano una contrazione nel numero medio di visitatori: venerdì sera -18%, sabato sera -24%. In crescita la domenica sera.
- La fascia pomeridiana del weekend registra invece una crescita robusta: sabato pomeriggio +12% e domenica +14%. Anche i lunedì e martedì pomeriggio.
- Le ore notturne mostrano pattern differenziati: crescita nei giorni feriali (eccetto il mercoledì), calo nel weekend.

Sesto Calende rivela un interessante cambio di abitudini turistiche tra luglio e agosto. Il territorio sembra aver attirato un turismo più "diurno" e familiare ad agosto, con visitatori che privilegiano le ore pomeridiane del weekend rispetto alle tradizionali serate estive. Questo shift potrebbe riflettere l'arrivo di famiglie con bambini che preferiscono attività giornaliere, creando opportunità per ristoranti con proposte lunch, gelaterie e attività ricreative pomeridiane. La riduzione del flusso serale nel weekend, pur mantenendo numeri elevati, potrebbe suggerire l'importanza di mantenere alta l'offerta di eventi e attività nel weekend e, quindi, la necessità per ristoratori e strutture ricettive di sviluppare pacchetti specifici.

# UN FOCUS SUI VISITATORI STRANIERI

## Media dei Visitatori stranieri per GIORNO DELLA SETTIMANA

| Fascia oraria<br>/giorno della<br>settimana | Lunedì | Martedì | Mercoledì | Giovedì | Venerdì | Sabato | Domenica |
|---------------------------------------------|--------|---------|-----------|---------|---------|--------|----------|
| Totale<br>giornata                          | 557    | 535     | 646       | 549     | 569     | 599    | 560      |

## Top 3 Paesi di provenienza del mese



1. Francia



2. Paesi Bassi



3. Germania

# VISITATORI STRANIERI - COMMENTO

- Agosto registra un incremento nel numero medio di visitatori stranieri, soprattutto nei giorni feriali, con mercoledì che raggiunge il picco di 646 visitatori medi
- Il venerdì evidenzia un incremento nel numero medio di visitatori del 14% rispetto al mese precedente.
- Il weekend mantiene performance stabili: sabato in leggera flessione (-41 visitatori in media), domenica sostanzialmente invariata.

L'analisi di agosto rivela un territorio che ha saputo capitalizzare meglio l'attrattività nei giorni infrasettimanali, elemento particolarmente interessante per le attività commerciali locali. Questa redistribuzione dei flussi turistici stranieri verso i giorni feriali rappresenta un'opportunità per una gestione più equilibrata dei servizi. Il mercoledì emerge come nuovo punto di forza, suggerendo che i visitatori internazionali stanno scoprendo i vantaggi di esplorare il territorio a metà settimana, quando l'offerta culturale e commerciale è più accessibile e autentica. Questo possibile tendenza apre scenari interessanti per pacchetti turistici infrasettimanali e per l'ottimizzazione degli orari di apertura delle attività locali, che potrebbero beneficiare di una domanda più distribuita e meno concentrata sui tradizionali picchi del fine settimana.

# LA CAPACITÀ DI SPENDING

## Media dei Visitatori\* per FASCIA ORARIA e CAPACITÀ DI SPENDING

| Fascia oraria<br>/capacità di<br>spending | Low | Mid-Low | Mid | Mid-High | High |
|-------------------------------------------|-----|---------|-----|----------|------|
| 00:00-06:59                               | 39  | 38      | 24  | 16       | 17   |
| 07:00-11:59                               | 231 | 400     | 147 | 125      | 126  |
| 12:00-14:59                               | 161 | 212     | 88  | 80       | 93   |
| 15:00-18:59                               | 203 | 321     | 138 | 130      | 115  |
| 19:00-23:59                               | 231 | 332     | 163 | 142      | 126  |

\*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

- Sebbene le categorie di spesa bassa e medio-bassa rimangano dominanti, agosto ha assistito a una crescita nella categoria Mid-High in tutte le fasce orarie.
- La fascia mattutina (07:00-11:59) registra un incremento nelle categorie di spesa Mid, Mid-Low e Mid-High, in calo invece sia i Low che gli High spender. Stesso andamento per la fascia pomeridiana (15:00-18:59).
- Il periodo serale (19:00-23:59) presenta una riduzione generalizzata in tutti i segmenti di spesa, ad eccezione di quello Mid-High che cresce del 9%.
- Il pranzo (12:00-14:59) mostra un andamento misto con incrementi nei segmenti Low, Mid-High e High, ma cali negli altri segmenti intermedi.

I dati di agosto rivelano una crescita nel numero di visitatori medio-spendenti. Sebbene quelli basso e medio-basso spendenti rimangano predominanti, questo fenomeno rappresenta un'opportunità strategica per diversificare l'offerta: proposte accessibili per intercettare il segmento low-spending, mantenendo al contempo servizi di fascia media per soddisfare la clientela più facoltosa.