

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

Ponte Tresa Centro

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	192	199	228	214	190	252	88
07:00-11:59	554	626	600	643	782	746	409
12:00-14:59	284	279	290	332	340	406	350
15:00-18:59	280	265	278	336	422	420	354
19:00-23:59	121	137	149	146	224	279	173

*Tutti i dati sono stati scaricati dalla piattaforma WindTre Analytics tra il 3 e il 4 Maggio 2025.

**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	201	232	215	193	255	92
07:00-11:59	562	632	612	649	792	754	413
12:00-14:59	284	282	292	332	340	408	350
15:00-18:59	287	269	281	346	432	424	361
19:00-23:59	127	139	154	149	231	284	177

*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.

VISITATORI E VISITE DEL MESE - COMMENTO

- Picchi mattutini (07:00-11:59) con numeri in crescita da lunedì a venerdì, raggiungendo il massimo venerdì (792 visite), seguito da sabato (754).
- Venerdì e sabato dominano anche nelle fasce serali (19:00-23:59) con 231 e 284 visite rispettivamente.
- Domenica mostra un calo drastico serale (177 visite), ma mantiene un discreto flusso pomeridiano (350 visite alle 12:00-14:59).
- La fascia 15:00-18:59 di venerdì (432 visite) supera quella del pranzo, suggerendo dinamiche di shopping o attività post-lavoro.

La concentrazione di visite venerdì e sabato sera apre a opportunità per ristoranti, locali e servizi serali. La domenica pomeriggio, seppur registri buoni flussi, potrebbe essere potenziata mediante iniziative culturali o family-friendly per evitare il calo serale.

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	241	243	264	285	322	352	217

Top 3 Paesi di provenienza del mese



1. Svizzera



2. Germania



3. Polonia

VISITATORI STRANIERI - COMMENTO

- Picco di visitatori tra mercoledì e sabato, con un aumento progressivo del 17% da lunedì a sabato.
- Sabato registra il massimo (352), seguito da un calo netto (-38%) nella domenica.
- Venerdì-sabato mostrano numeri superiori del 24% rispetto alla media settimanale.
- Domenica ha il dato più basso, inferiore persino al lunedì nonostante il weekend.

L'andamento rivela una dinamica differente rispetto ai flussi turistici domestici: i visitatori stranieri concentrano le attività tra metà settimana e sabato, suggerendo soggiorni brevi con partenze domenicali. Il calo repentino di domenica indica possibili politiche di pricing alberghiero che disincentivano il pernottamento festivo, o una preferenza culturale per viaggi di ritorno in giornata. Le attività commerciali potrebbero capitalizzare creando eventi serali di sabato o pacchetti esperienziali che "aggancino" i turisti al sabato sera, mitigando l'abbandono domenicale. La finestra mercoledì-venerdì offre opportunità per targeting su lavoratori remoti o viaggiatori business che prolungano il soggiorno.

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	141	9	8	6	10
07:00-11:59	359	51	27	24	55
12:00-14:59	176	20	14	15	32
15:00-18:59	179	23	16	13	30
19:00-23:59	102	10	8	7	11

*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

- La fascia 07:00-11:59 registra il volume più alto di visitatori in tutte le categorie di spending, con prevalenza della fascia Low seguita dalla High.
- La serata (19:00-23:59) ha numeri contenuti, con una predominanza Low (102).

Le mattine nascondono una dualità: la massa Low richiede efficienza, mentre il cluster High apre a margini migliori se associato a servizi veloci ma distintivi (es. caffetterie specializzate). La notte richiede strategie per convertire i visitatori Low spending: format 24h con proposte a basso costo ma ad alto volume, sfruttando la scarsa concorrenza.