



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

Saronno

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	259	236	306	259	216	460	474
07:00-11:59	3.138	3.661	4.366	3.286	2.912	2.327	1.742
12:00-14:59	1.478	1.596	1.591	1.486	1.426	1.245	1.040
15:00-18:59	1.888	2.086	2.103	2.034	2.199	2.654	1.982
19:00-23:59	842	881	909	1.000	1.342	1.895	1.284

*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	264	242	316	269	228	470	490
07:00-11:59	3.225	3.764	4.514	3.382	2.987	2.360	1.758
12:00-14:59	1.488	1.604	1.605	1.494	1.439	1.254	1.048
15:00-18:59	1.914	2.129	2.149	2.067	2.239	2.708	2.023
19:00-23:59	906	930	947	1.042	1.394	1.988	1.352

*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.

- Picchi mattutini (07:00-11:59) con numeri in crescita da lunedì a mercoledì, seguiti da un calo verso fine settimana.
- Aumento serale (19:00-23:59) il venerdì e sabato, con numeri quasi doppi rispetto ai giorni feriali, suggerendo dinamiche sociali e ricreative.
- Sabato emerge come giorno più attivo nelle fasce pomeridiane (15:00-18:59) e serali, con potenziale per eventi o iniziative commerciali mirate.
- Domenica mostra un calo generale, ma mantiene un discreto afflusso serale, forse legato a cene o attività culturali.

I dati rivelano una dualità tra esigenze quotidiane e tempo libero (serate e weekend), offrendo spunti per strategie differenziate. Le attività commerciali potrebbero sfruttare i picchi mattutini con servizi rapidi, mentre i locali serali dovrebbero concentrarsi su venerdì e sabato. La fascia 15:00-18:59 del sabato rappresenta un'opportunità per aperitivi o shopping esperienziale, catturando un pubblico già in movimento. La domenica serale, seppur meno trafficata, potrebbe essere riattivata con eventi particolari (es. live acoustic, mercatini serali), sfruttando la minore concorrenza.

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	515	481	498	436	530	553	500

Top 3 Paesi di provenienza del mese



1. Regno Unito



2. Svizzera



3. Francia

VISITATORI STRANIERI - COMMENTO

- Sabato registra il picco settimanale (553 visitatori), seguito da Venerdì (530) e Lunedì (515), evidenziando un interesse sostenuto anche all'inizio della settimana.
- Giovedì è il giorno con il minor afflusso (436), suggerendo una potenziale finestra per promozioni mirate o eventi per colmare il gap.
- La stabilità tra Martedì (481), Mercoledì (498) e Domenica (500) indica una base costante di visitatori, nonostante l'assenza di picchi significativi.

I dati rivelano che i visitatori stranieri prediligono l'inizio e la fine della settimana, con un calo centrale che potrebbe riflettere dinamiche di viaggio legate a weekend brevi o transito verso altre destinazioni. Sabato emerge come il momento chiave per catturare l'attenzione attraverso esperienze locali, mentre Giovedì rappresenta un'opportunità non sfruttata: le attività commerciali potrebbero testare offerte serali o collaborazioni cross-settore (es. arte-enogastronomia) per trasformarlo in un giorno di richiamo.

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	40	41	63	55	72
07:00-11:59	245	496	672	629	929
12:00-14:59	124	217	305	269	410
15:00-18:59	189	331	466	409	572
19:00-23:59	146	154	209	200	268

*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 picco assoluto di visitatori, con il segmento High Spending dominante (929 unità), seguito da Mid (672) e Mid-High (629).
- Le fasce 15:00-18:59 e 19:00-23:59 mostrano un calo progressivo, ma mantengono un'alta presenza di High spender (572 e 268), suggerendo attività serali mirate.
- Nella fascia notturna (00:00-06:59), nonostante i numeri ridotti, gli High spender sono ancora il gruppo più consistente (72), indicando nicchie di consumo premium.
- La fascia 12:00-14:59, tipicamente legata alla pausa pranzo, ha un calo rispetto al mattino, ma gli High spender rimangono significativi (410), superando le altre categorie.

I dati rivelano una dualità: mentre il mattino attira un volume ampio e trasversale, le fasce meno affollate nascondono opportunità per targeting premium. Gli High spender sono costantemente presenti, anche in orari atipici, suggerendo che servizi notturni o early-morning potrebbero valorizzare questa fetta con offerte esclusive. La fascia pranzo merita attenzione per pacchetti esperienziali che catturino chi spende di più. Per i locali commerciali, differenziare gli orari di promozioni (sconti per Mid-Low nelle ore di picco, premium serali/notturni) potrebbe ottimizzare il mix tra volume e margini, sfruttando i *pattern* di spesa asimmetrici.