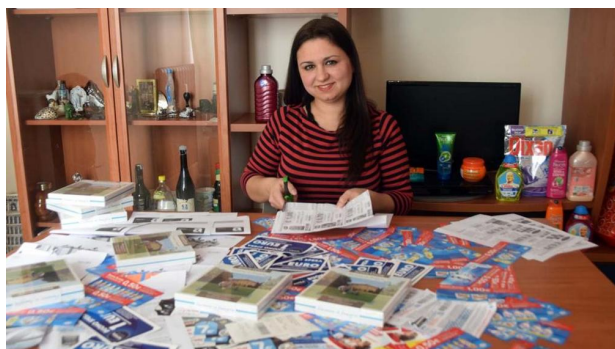


“Slalom tra coupon e promozioni così guadagno facendo la spesa”



Anche le vacanze sono gratis per la famiglia di una casalinga di Biella

La casalinga fa la spesa quasi gratis. La sua vita è uno slalom tra coupon, volantini e «**klikkpromo**» su Internet: «Risparmio oltre il 70% l'anno, faccio le vacanze a costo zero e pure i regali di Natale». Valeria Zanelli, 35 anni, due figli, abita a Candelo, in provincia di Biella, ed è la professionista delle promozioni.

Gira tutti gli ipermercati del Nord-Ovest e a fine mese il suo conto in banca ringrazia. La giornata-tipo di Valeria, oggi disoccupata dopo essere stata store manager in un negozio di abbigliamento sportivo, inizia come quella di tutte le mamme: portando i bambini a scuola. Subito dopo si attacca al pc e legge le anteprime dei volantini su Internet.

Poi, quando arriva il postino, scatta il ritiro delle raccomandate che contengono i coupon dei concorsi vinti. E parte il tour della spesa. L'abbiamo seguita a Biella, in un supermarket del rione, dove la casalinga è pronta a dimostrare che non solo si possono fare acquisti gratis, ma che dallo scontrino, addirittura, si guadagnano soldi. E senza imbrogliare nessuno: «E' tutto scritto sui volantini - racconta -, solo che le persone sono pigre e non lo sanno». Il viaggio tra gli scaffali è calibrato su acquisti mirati: una confezione di detersivo, due shampoo, una maschera per capelli, tre prodotti per pavimenti, due spazzolini, capsule per lavastoviglie. Alla cassa il totale è di 31,98 euro. Valeria estrae un buono da 5 euro ricevuto dal concorso del dentifricio, un buono da 1 euro del detersivo e un secondo da 1,50 delle capsule per lavapiatti. Il risparmio di 7,50 euro riduce lo scontrino a 24,48 euro. Ma lo sconto è solo l'inizio: grazie agli acquisti fatti, Valeria recupera un coupon da 10 euro da riutilizzare nello stesso supermarket, e che reinvestirà in un altro concorso; un altro buono da 10 euro (omaggio dello shampoo) da spendere in un negozio di sport e 6,99 euro che arriveranno via posta dal concorso del detersivo. E ancora: 5 euro di buono carburante e 1,60 euro di buoni, da moltiplicare per le cinque confezioni di capsule per lavastoviglie. Alla fine la casalinga 2.0 ha fatto la spesa gratis e ha «guadagnato» 15,51 euro.

Il meccanismo per far fruttare le promozioni è roba da specialisti: «Il segreto sta nel leggere e rispettare i regolamenti - racconta Valeria -, non avere fretta e reinvestire gli utili delle promozioni». L'anno scorso, in un ipermercato di Biella, Valeria acquista dieci confezioni di tinta per capelli. La cassiera è spazientita e i clienti in coda sbuffano, perché Miss Sconto si fa fare dieci scontrini diversi: «La promozione - spiega - non ha limiti a persona: spendo 4,90 euro per ogni tinta e mi tornano 10 euro. Con dieci scontrini accumulo 100 euro per far la spesa al supermarket». Di colpacci a Valeria ne riescono tanti: come i 20 pernottamenti gratis, tramite Smartbox, messi in palio da una marca di dentifricio. Oppure il frigorifero da 1300 euro pagato 200 grazie ai coupon. Senza scordare il «trucco» per i regali di Natale.

Nel Canavese, ogni anno, la casalinga 2.0 spende 200 euro in giocattoli di una certa marca, figli e amichetti impazziscono di gioia e a lei tornano in tasca tutti i soldi versati. «Questo si riesce a fare - racconta paziente - sommando uno sconto di un ipermercato a un rimborso che arriva dall'azienda che produce i giocattoli. Le promozioni però sono valide per sole 48 ore l'anno e in una sola catena di grande distribuzione». L'anno scorso Valeria, il marito e i due bambini hanno fatto tre giorni di vacanza a Gardaland spendendo solo i soldi del Telepass e della tassa di soggiorno. Essendo una vera esperta, viene contattata via social network da casalinghe di tutta Italia. Lei i trucchi del mestiere li svela volentieri, a volte organizza anche meeting tra amiche: «Tutte partono con grande entusiasmo, ma dopo un po' lasciano perdere». Invece Valeria, folgorata dalla trasmissione Usa «Pazzi per la spesa», mandata in onda in Italia da Real Time, non è tipo da arrendersi: «In America la moda è diffusa, qui un po' meno. Ma gli affari si riescono a fare. Il mio slogan è che è l'acquirente che va al prodotto, e non il contrario».



Alcuni diritti riservati.

<http://www.lastampa.it/2016/03/13/edizioni/biella/slalom-tra-coupon-e-promozioni-cos-guadagno-facendo-la-spesa-E7ibqFBjPK5dZOoYkVNC71/pagina.html>