

## Intimo e beachwear, la “rivincita” del retail: “mercato in trasformazione, il futuro è dei negozi ibridi”

*Cresce il peso di un approccio multicanale, unito a consulenze specifiche e fiere di settore. Alessandro Legnaioli (presidente Aimi): “Non basta più vendere, serve una visione imprenditoriale”*

---

Firenze, 27 maggio 2026 – Il mercato italiano dell'intimo e del beachwear cambia pelle e punta sempre più su un modello “ibrido”, dove digitale, consulenza e retail fisico convivono. A fotografare la trasformazione è **Alessandro Legnaioli**, presidente di **Aimi** (Associazione Italiana Mare Intimo), organismo di rappresentanza dedicato alle aziende di intimo, lingerie e beachwear del nostro Paese, secondo cui il settore sta vivendo “la metamorfosi più radicale degli ultimi decenni”, spinta dall'e-commerce, dai social e dal cambiamento delle abitudini di consumo.

*“L’illusione dell’online puro sta mostrando i suoi limiti – osserva Legnaioli – perché nel nostro settore restano centrali aspetti come vestibilità, materiali ed esperienza diretta del prodotto. Il disallineamento tra aspettativa e realtà in termini appunto di vestibilità e texture, oltre ad una trasparenza etica spesso nebulosa, stanno riportando i clienti verso i negozi fisici, che però devono necessariamente evolversi per sopravvivere, passando da semplice punto vendita, a spazi esperienziali e consulenziali”.*

### Il “peso” dell’e-commerce

---

Secondo l’analisi commissionata da **AIMI ed Underbeach** (la società che organizza le fiere di intimo e beachwear, Immagine Italia & Co e Maredamare), a **Sita Ricerca**, riferita al mercato intimo e beachwear, nel 2025 il peso delle vendite online relative ai due settori è **inferiore al 15%** (11% per l’intimo e 14% per il beachwear), a causa di una preferenza, da parte dei clienti, di esperienze d’acquisto personalizzate e di qualità.

*“Nel settore underwear e beachwear - aggiunge Legnaioli - la sfida riguarda soprattutto i piccoli retailer indipendenti, chiamati a trasformarsi in veri imprenditori. Non basta più saper vendere, occorre saper gestire flussi finanziari, magazzino, acquisti e comunicazione digitale. Lo spazio per chi offre competenza tecnica e qualità è, paradossalmente, più vasto che in passato. Ma questo spazio appartiene solo a chi avrà il coraggio di investire tempo e risorse nell’evoluzione delle proprie competenze professionali”*

### La centralità delle fiere

---

In questo scenario tornano centrali anche le **fiere di settore**, considerate sempre più luoghi di networking e concentrazione degli ordini.

*“Un punto critico, spesso sottovalutato, riguarda la crisi della catena di approvvigionamento - conclude Legnaioli. - La figura dell’agente di commercio, storico collante tra azienda e retail, soffre di un mancato ricambio generazionale che minaccia la tenuta del sistema tradizionale di distribuzione. In questo scenario, assistiamo ad un ritorno strategico alle fiere di settore. Esse riacquistano centralità non più solo come vetrina, ma come snodo fondamentale per il networking, la formazione e la concentrazione degli ordini. La fiera diventa il luogo fisico dove la visione e il tocco della collezione, elementi imprescindibili nell’intimo, trovano la loro massima espressione. Un trend confermato anche dalla crescita dei saloni di riferimento del settore come **Immagine Italia & Co.** e **Maredamare**, che nel 2025 hanno registrato una crescita degli espositori ed un aumento consistente dei buyer esteri, che negli ultimi tre anni sono aumentati del +47%”.*

## **I numeri del comparto**

---

In **Italia** il comparto intimo e beachwear vale circa 4,5 miliardi di euro, mentre l'**export** supera i **2,53 miliardi** (fonte: analisi di Sita Ricerche per AIMI e Underbeach). Secondo i dati di settore, in Italia operano **circa 1.100 imprese** attive nella lingerie e nell’underwear, per un totale di **oltre 16.300 addetti**. Un comparto che continua a distinguersi per l’alta specializzazione produttiva e per la capacità di esportazione, con circa il 70% della produzione destinata ai mercati esteri.