

NUOVE PROFESSIONI. Da un'idea di Monica Sirani, l'azienda dedicata alla consulenza sugli acquisti diventa un libro

Personal shopping, l'Italia a lezione da una bresciana

«Una volta i servizi erano chiesti solo da stranieri, ma la domanda locale è cresciuta. E in tante vogliono imparare come si fa»

Giovanni Armanini

Se vuoi solo dare un'occhiata sarai assediato dai commessi; se vuoi comprare qualcosa non ne troverai neanche uno. Per uscire indenni dalla vecchia legge di Murphy sullo stress da shopping basta rivolgersi a qualcuno che lo faccia per voi. Probabilmente non era questo (o non solo) il genere di problema che Monica Sirani, trentenne bresciana, ori-

sua formazione con un master in fashion marketing al London fashion college ed iniziare la sua parabola professionale come style manager in una boutique di lusso della capitale britannica. Lì è nata l'idea di una azienda propria, multiforme, innovativa, che importasse anche in Italia una professione già diffusa all'estero. «All'inizio - racconta lei - i clienti erano soprattutto stranieri, ora sono molti i milanesi, ma anche i bresciani, che si rivolgono al mio servizio, e devo dire che in questi ultimi anni le richieste sono continuamente aumentate». Al momento, tuttavia, il mercato più ricco ed appetibile rimane quello degli stranieri: russi e arabi innamorati dell'Italia in primis.

MA COSA FA di preciso il personal shopper? Monica Sirani - la cui attività sta crescendo anche come formatrice e insegnante in vari istituti, assecondando l'alta richiesta delle tante giovani donne che sognano di fare in futuro questo lavoro - lo ha raccontato nel libro che nello scorso mese di maggio la casa editrice Franco Angeli ha pubblicato in Italia «Professione personal shopper», il primo in assoluto in italiano dedicato al business della consulenza negli acquisti, già alla seconda edizione (disponibile anche come ebook) dopo l'immediato esaurimento della prima. «Le richieste che ci arrivano sono molto diverse - spiega - se parliamo di abbigliamento noi studiamo soluzioni specifiche in base al fisico del cliente, spesso ci vengono commissionati dei regali per mogli e figlie da parte di manager che per ragioni di tempo preferiscono delegare a noi».

E come detto il servizio è sempre più richiesto: «in particolare - precisa Monica Sirani - ci vengono chieste numerose consulenze d'immagine ultimamente da parte di donne ma anche di uomini con posizioni importanti all'interno delle aziende».



Nuove professioni crescono: anche in Italia si sta facendo strada il personal shopping



Monica Sirani ha creato «Personal shopping Milano»

DAI REGALI ALLE NOZZE CHIAVI IN MANO. Il personal shopper lavora in staff con formatori, consulenti e sommelier

Attività in crescita, non solo vestiti

Mercato sempre variegato: «Dagli acquisti agli eventi passando per degustazioni. E in futuro i matrimoni»

Conoscenza approfondita del mercato, delle opportunità, delle mode e delle tendenze. Ma non solo. Il servizio dei personal shopper si evolve, e «Personal shopping Milano» lo dimostra. «Stiamo pensando anche di entrare nel mercato dell'organizzazione dei matrimoni - rivela infatti Monica Sirani - dopo aver creato diversi eventi in questi ultimi anni per le aziende o anche per i gruppi». Insomma, utilizzando un gioco di parole una specializzazione despecializzata perché in realtà il mercato è uno, il filo conduttore è quello del bello e del buono ed il risultato non può non essere «la soddisfazione del cliente».

NON A CASO Monica Sirani - che ha lanciato la sua azienda sul mercato nel 2008, dopo aver rifiutato anche una importante offerta di lavoro a Dubai - insiste: «quello che facciamo nell'insegnare la professione è soprattutto capire la psicologia di chi si ha di fronte, non si tratta solo di farsi dare un budget (pure indispensabile) ed andare sul mercato a

spenderlo, ma approfondire gli aspetti emozionali dell'acquisto e le sue implicazioni». E il servizio va ben oltre il guardaroba: «Nel mio staff ho incluso anche un sommelier perché abbiamo una buona richiesta di tour enogastronomici con degustazioni nelle varie cantine del territorio. Per questo siamo specializzati sull'entroterra Toscana, ma da bresciana non potevo trascurare la Franciacorta che è sempre una zona molto richiesta».

La base comunque rimane lo Shopping Tour con una guida che permette di non perdere del tempo prezioso e predisporre un itinerario.

E BRESCIA? «Rappresenta per ora un mercato interessante da cui stanno arrivando dei clienti - precisa Monica Sirani - ma è una piazza in cui non siamo ancora presenti dal punto di vista degli acquisti: ci sono delle opportunità interessanti, ma andrebbe rivista tutta l'impostazione specifica. Interessante sarebbe ad esempio partire dal Garda, da Desenzano. Ma la scelta rimane numericamente inferiore rispetto ad altri posti, dove peraltro ci sono ritmi di vita differenti e quindi il nostro lavoro ha una richiesta più alta».

I consigli dell'esperta

«Più classico che trend soprattutto se costoso»

Non esagerare col trend, chiedere consigli e provare ogni capo desiderato. Sono tre tra le principali regole auree che Monica Sirani, dall'alto della sua esperienza nello shopping, si sente di suggerire a tutti coloro che decidono di rifarsi un guardaroba.

INNANZITUTTO le idee chiare nella eterna lotta tra classici e tendenze. «Per i capi come tubini neri e abiti da sera - spiega - si dovrebbe puntare maggiormente sulla qualità e se serve spendere anche qualcosa in più: sono degli evergreen che rimarranno nel guardaroba. I capi di tendenza invece possono essere limitati, anche nel prezzo: quest'anno ad esempio andavano le borchie, ma per certi vezzi si può spendere anche meno».

Un atteggiamento, tuttavia, fa da orientamento a tutti gli altri: «Bisogna acquistare sempre e soltanto dopo aver provato il capo che si è visto, essere troppo impulsivi ed

lasciarsi guidare dall'immaginazione è sempre una pessima soluzione, nei limiti del possibile, poi è bene farsi consigliare da persone competenti che sanno guardare la persona oltre all'oggetto».

LA PASSIONE numero uno sono certamente le scarpe. «Ed anche in questo caso - aggiunge Monica Sirani - bisogna essere molto attenti: camminare all'interno del negozio è fondamentale, anche per qualche minuto, e soprattutto provare qualche numero diverso, ad esempio mezzo o un numero in più. Questo vale soprattutto per i tacchi». Ed uno dei momenti di acquisto compulsivo maggiore è certamente la stagione dei saldi: «A tal proposito suggeriamo soprattutto grande attenzione: innanzitutto ai capi e agli eventuali difetti, ma soprattutto all'applicazione corretta dello sconto: bisognerebbe verificare il più possibile i prezzi prima della stagione dei ribassi». Infine un dettaglio non di poco conto: «I vestiti vanno sempre visti alla luce naturale per non trovarsi sorprese a casa» ed un ultimo particolare sulle taglie: «il capo al momento dell'acquisto deve vestire sempre in modo corretto, non bisogna pensare a diete o prospettive di dimagrimenti: la vestibilità è sempre prioritaria».

Consigli per gli acquisti

Le tre regole d'oro

- 1** Spendere qualcosa di più per capi classici, eventualmente risparmiare su vestiti di tendenza
- 2** Verificare i prezzi prima dei saldi per poter certificare l'applicazione corretta degli sconti
- 3** Provare sempre un capo prima dell'acquisto, in particolare le scarpe, anche confrontando numeri diversi

L'ispirazione a Londra lavorando come style manager dopo il master

Le soluzioni? «Ogni cliente richiede un'attenzione particolare e personale»

gnaria di Pompiano, sognava di risolvere per i suoi clienti quando ha pensato alla sua «Personal shopping Milano», ma a giudicare dal successo della sua iniziativa, che da qualche mese è diventata un libro su una affascinante professione emergente sognata da molte giovani donne, i problemi che ha risolto ai molti che si rivolgono al suo innovativo servizio vanno ben oltre.

MONICA SIRANI guida un'azienda con 10 collaboratori, che si muove tra Milano, Londra e la Versilia, ovvero i posti che l'hanno accolta dopo aver salutato Brescia, dove è nata e cresciuta, prima per laurearsi in scienze della comunicazione all'Università cattolica di Milano, poi per approfondire la

Onoranze
Funebri

Montanari Dino S.r.l.

Di Crispiano e Vanessa Montanari

M.D.

030 - 383320 - 030 - 364210

Brescia - S.Eufemia - Caionvico

Servizio 24 ore su 24 con personale Certificato e Qualificato



ASACERT
QUALITY MANAGEMENT
SYSTEMS CERTIFICATE
ISO 9001:2008

SINCERT