

## Adori girare per negozi a caccia dell'affare? Le tue amiche fanno a gara per farsi consigliare da te? Hai la stoffa della personal shopper!

Tra le nuove professioni spunta la "personal shopper": una consulente per gli acquisti pagata per fare ciò che farebbe un'amica, ossia consigliare, ma in maniera professionale e soprattutto imparziale, facendo risparmiare tempo e denaro.

### REQUISITI IMPORTANTI

La personal shopper deve sapere dove acquistare ai prezzi migliori, captare tutte le nuove tendenze moda, leggere riviste specializzate, studiare le collezioni degli stilisti, essere attenta ai dettagli e naturalmente adorare lo shopping.

#### Doti essenziali

- Cultura, buon gusto e facilità di comunicazione
- Capacità di interpretare i gusti del cliente
- Ottima conoscenza della città

### Corsi su misura

L'Istituto internazionale fashion design & marketing **Polimoda** di Firenze propone un corso della durata di 70 ore che prepara i giovani a questo tipo di professione. Il corso è tenuto da esperti del settore, in collaborazione con responsabili di società di personal shopping. Le tematiche affrontate vanno dai trends della moda, alla comunicazione interpersonale, alla psicologia dell'acquisto e sono previsti incontri con agenzie di settore, catene alberghiere e centri commerciali interessati alla figura del personal shopper. Info su [www.polimoda.com](http://www.polimoda.com)

in cui vuole praticare la professione (boutique, outlet, show room, atelier, gioiellerie ecc.)



# Consigli x gli acquisti

- Un mezzo di trasporto per portare in giro i clienti
- **Accessori utili**
- Macchina digitale per catturare spunti qua e là
- Riviste straniere e collegamento a internet per essere sempre aggiornatissima
- Un organizer per annotare appuntamenti, indirizzi utili, contatti e proposte

## 3 domande a...

Cinzia Fassetta, personal shopper a Venezia.

Il suo sito: [www.styleandshop.com](http://www.styleandshop.com)

### 1 Come hai cominciato?

Ho scoperto che un famoso istituto di moda milanese (Marangoni) proponeva a Londra un corso intensivo per intraprendere questa professione e ho deciso di frequentarlo.

### 2 Chi si rivolge a te?

Non esiste un'unica tipologia di cliente: c'è il manager super impegnato, la signora benestante, ma anche la neolaureata in cerca di un look professionale adatto al mondo del lavoro. E poi i turisti italiani e stranieri, che hanno solo voglia di uno shopping tour con guida.

### 3 Quali sono le tariffe?

Variano dai 35 ai 50 euro l'ora per l'accompagnamento shopping e aumentano se viene richiesta una consulenza totale di rinnovo look o del guardaroba.

**styleandshop stile e shopping a Venezia**

Nome-Indirizzo (servizi) Chi siamo: Cinzia Fassetta - Una lunga esperienza nel settore fashion design & marketing. Conoscenza di tendenza e capacità di interpretare i gusti del cliente. Esperienza di studio e lavoro all'estero. Conoscenza di lingue: italiano, inglese e spagnolo. Informati per la consulenza e i servizi personalizzati su [www.styleandshop.com](http://www.styleandshop.com)

Shopping trends (servizi) Chi siamo: Cinzia Fassetta - Una lunga esperienza nel settore fashion design & marketing. Conoscenza di tendenza e capacità di interpretare i gusti del cliente. Esperienza di studio e lavoro all'estero. Conoscenza di lingue: italiano, inglese e spagnolo. Informati per la consulenza e i servizi personalizzati su [www.styleandshop.com](http://www.styleandshop.com)

Chi siamo: Cinzia Fassetta - Una lunga esperienza nel settore fashion design & marketing. Conoscenza di tendenza e capacità di interpretare i gusti del cliente. Esperienza di studio e lavoro all'estero. Conoscenza di lingue: italiano, inglese e spagnolo. Informati per la consulenza e i servizi personalizzati su [www.styleandshop.com](http://www.styleandshop.com)

Altre informazioni: [www.styleandshop.com](http://www.styleandshop.com)

## COME FARSI CONOSCERE

In questa professione è fondamentale il passaparola, per cominciare si possono stringere accordi con i negozi che offrono ai loro clienti questo servizio, creando così una rete di contatti. Utile anche creare un proprio sito internet che pubblicizzi l'attività, meglio se in italiano ed inglese, dove fornire un contatto mail o telefonico per i potenziali clienti.