

ORIENTIAMOCI!

COMEDIVENTARE...

Personal shopper

Cinzia e i suoi consigli per gli acquisti

*La 39enne personal shopper veneziana
ci racconta come ha cominciato
e in cosa consiste questo lavoro*

DI CINZIA FASSETTA [PERSONAL SHOPPER STYLEANDSHOP
WWW.STYLEANDSHOP.COM]

Awiso ai lettori: questo lavoro non è quel che sembra. Non si tratta infatti solo di far shopping per gli altri, anzi. Questa parte del lavoro rappresenta solo il 10% dell'attività. A monte c'è una preparazione personale e organizzativa, volta a capire e gestire le esigenze del cliente. Io sono diventata Personal Shopper per caso, di sicuro non lo sognavo quand'ero giovane.

La mia formazione è nel settore turistico e le mie prime esperienze sono state in questo ambito. Ho iniziato in un'agenzia di viaggi a Venezia ed ho poi lavorato come accompagnatrice turistico. Questo mi è tuttora utile quando svolgo la ricerca sul territorio. Ho viaggiato molto e viaggiando ho conosciuto la figura professionale del personal shopper, già presente da tempo negli USA e in altri paesi europei. In Italia anni fa la cosa era sconosciuta per cui mi sono specializzata a Londra dove ho conseguito il diploma di Image Consultant e Personal Shopper.

A questo punto vi starete chiedendo "ma di preciso sto personal shopper che fa?". In poche parole è il consulente personale, l'assistente agli acquisti. Conosce il territorio in cui opera, i negozi, i prodotti che si possono trovare, i prezzi. Aiuta il cliente ad ottimizzare il proprio tempo per ogni esigenza di acquisto. Guardando la cosa oltre la banalità di quanto appena espresso, il mio compito è di creare una situazione di empatia con il cliente che assisto. A tal fine cerco di capirne la personalità, le preferenze, le idee. Solo così potrò veramente dare il meglio di me nel mio lavoro e soprattutto nel poco tempo a disposizione che di solito si ha con l'assistito.

In genere dopo un contatto (telefonico, telematico o "face to face") con il cliente nel quale si capiscono le esigenze, le preferenze e il carattere e dopo aver preparato un piano della giornata o itinerario della zona, illustro il tutto al cliente e giriamo per i negozi dove io saprò già chi e cosa trovare e proporre. Spesso ho già visitato i negozi e parlato con titolari o gestori e magari messo da parte oggetti o capi di abbigliamento che penso possano interessare il mio cliente, facendogli rispar-

miare tempo e aiutandolo nella scelta, soprattutto se si tratta di tipi un po' indecisi. Mi occupo anche di acquisti su commissione, ovvero per conto di chi cerca qualcosa ma non sa dove trovarla e non ha tempo di farlo. Così vado a "fare le spese" io e poi consegno o spedisco gli acquisti al cliente, in un'altra città, un altro Paese o anche continente!

A chi vuole diventare Personal Shopper mi sento di consigliare di capire soprattutto le motivazioni che lo portano a scegliere questo lavoro. Non ci si arriva per caso e perchè non si sa cos'altro fare. La passione potrebbe nascere da un interesse particolare per la moda, l'arte, le tradizioni, il lifestyle. Sicuramente però non basta la passione per fare shopping o per vestirsi alla moda che molti ragazzi e ragazze mi dicono di avere. Ci vuole sicuramente di più. Rispetto a quando ho cominciato io, oggi c'è la possibilità di formarsi anche in Italia. Styleandshop in collaborazione con Micromarketing Srl organizza il corso "Introduzione alla Professione di Personal Shopper", 8 ore di incontri al termine dei quali viene rilasciato un attestato.

Per ogni ulteriore informazione potete contattare STYLEANDSHOP: corsi@styleandshop.com, alessia@styleandshop.com

