

Consumi. Una società offre consulenze per gli acquisti e un servizio di "lista regali"

Shopping tagliato su misura i doni ora li compra l'esperto

► Mezza giornata con guida costa 200 euro, da 150 a 300 il pacchetto dedicato alle feste

Francesca Fungher
francesca.fungher@epolis.sm

► Per fare acquisti ora ci si rivolge alle professioniste dello shopping. A Venezia sono due e si chiamano Cinzia Fassetta e Alessia Piva. Insieme hanno fondato nel 2002 "Styleandshop. Con una missione. Anzi due. Portano a spasso turisti e residenti per fare acquisti, o li fanno al loro posto. E danno consulenza d'immagine a signore in crisi modaiola e a professionisti in cerca di un nuovo look.

«**IL SERVIZIO** di personal shopping nel 70 per cento dei casi è richiesto da stranieri - racconta Cinzia Fossetta, esperta di turismo internazionale - c'è chi cerca un oggetto particolare e non sa dove trovarlo. O chi ha le idee chiare sull'acquisto, ma non ha



EPOLIS

► Il vero lusso è delegare lo shopping a pagamento

il tempo per farlo». Una consulenza di shopping costa circa 200 euro per mezza giornata. Si parte dai 400 per un giorno intero. Cinzia e Alessia hanno nove collaboratori. Ognuno specializzato in un settore: antiquariato, gioielli e orologi, gio-

cattoli, scarpe, oggetti hi-tech. «In questo periodo però il servizio che va per la maggiore è la novità della lista regali - spiega Cinzia - su 80 clienti nel 2006, la metà ci ha richiesto questo servizio». I veneziani troppo impegnati o a corto di idee per i

doni natalizi possono commissionare agli esperti della società la lista dei regali. Con tanto di budget massimo. Cinzia e colleghi comprano, impacchettano e recapitano a casa dell'acquirente. Il prezzo va dai 150 ai 300 euro. «Questo lavoro ci sta dando grosse soddisfazioni - commenta Cinzia Fassetta - il tempo è prezioso. E oltre alla conoscenza della città e delle sue risorse, noi vendiamo il nostro tempo. Proprio quello che manca alla maggior parte delle persone oggi». Per questo appoggia entusiasta questa forma di imprenditoria femminile Franco Conte, presidente del Codacons veneto. «Se sono professionisti e non intromettori, il valore aggiunto che offrono è mettere in rapporto diretto domanda e offerta. È l'americanizzazione dei rapporti: se hai un bisogno, io te lo soddisfo. E tu mi paghi di conseguenza. Non ci vedo niente di male. Il problema della nostra società sono le relazioni - conclude Conte - chiunque è in grado di implementare il pacchetto della comunicazione è ben accetto». ■