

LA CONSULENTE Cinzia Fassetta, veneziana, professione "personal shopper"

«Occhio a non comprare dopppioni»

Gli sconti sono appena iniziati e Cinzia Fassetta, veneziana, consulente di immagine ed esperta di shopping, consiglia di fare attenzione.

Cinzia, un suggerimento da "personal shopper": si possono evitare gli acquisti sbagliati?

«Sì. Sarebbe utile fare un inventario di cosa abbiamo già per evitare acquisti doppi, stabilire cosa comperare per integrare il guardaroba, destinare un budget di spesa. E poi sarebbe stato necessario fare un giro per vetrine e negozi prima dell'inizio dei saldi per verificare che si tratta di un affare».

Ma cosa è un personal shopper?

«È una persona che consi-

«Gli acquisti sbagliati si possono evitare, basta fare attenzione»

glia, suggerisce, accompagna i clienti in qualsiasi tipo di acquisto e si occupa, anche, di andare a fare shopping su incarico di qualcun altro. È sempre informato su tutto ciò che è disponibile nei negozi dell'area in cui lavora».

Ovviamente è fondamentale la conoscenza della propria città...

«Sì. È così che si può aiutare il cliente e fare la propria parte valorizzando l'economia e il commercio locale».

Quale è stato il suo percorso formativo e professionale?

«Provegno dal settore del turismo e dei servizi e questo mi ha permesso di conoscere

bene l'area di Venezia e del Veneto, dove attualmente opero, e di sviluppare la capacità di comunicare con la gente, di capire, ascoltare e di organizzare la mia attività. Ultimamente in Italia molte scuole di moda hanno istituito dei corsi di varia durata per chi vuole diventare personal shopper. Io, ad esempio, ho seguito un corso di specializzazione a Londra, nel 2003. Ma ora, con la nostra attività, www.styleandshop.com, forniamo delle proposte di giornate di formazione».

Come la contattano i clienti?

«Ho la fortuna di avere un

sito web che mi porta contatti ed un'ottima visibilità, e di essere presente con una pagina su www.venezianet.net. Le fonti migliori sono, comunque, il passaparola e i commenti dei clienti».

Adesso che sono iniziati gli sconti dove porterà i suoi clienti?

«Preferisco sempre far scoprire le creazioni e le cose belle nate da mani giovani o sapienti, piuttosto che accompagnare un cliente, a meno che questo non mi venga chiesto espressamente, nel grande negozio monomarca».

Federica Repetto

© riproduzione riservata



La veneziana Cinzia Fassetta

IL SUGGERIMENTO

«Preferisco consigliare negozi di giovani»