

MESTRE

**"S'inventa" il mestiere di personal-shopper
Ed ora cerca assistenti**



**Cinzia Fassetta si è "inventata" il mestiere di personal-shopper, affermandosi a tal punto da aver bisogno di assistenti preparati
NEL NORDEST A PAGINA IV**

Consigli per le spese Nuovi mestieri in rete

Un corso per «personal shopper»

Mestre

Il primo cliente non si scorda mai, specie se nell'arco di una giornata riesce a comprare la bellezza di quindici paia di scarpe. E che scarpe. Calzaturiere-gioiello, pezzi griffati, creazioni artigianali. Un carico che è riuscito a insospettire la dogana all'aeroporto, al punto da chiedere spiegazioni alla persona che esibiva l'insolito bagaglio: ma che se ne fa di così tante scarpe?

Cinzia Fassetta ricorda benissimo quell'episodio, anche se ormai è passato qualche anno. «La prima cliente non si scorda mai». Occhio: Fassetta non vende scarpe, di mestiere fa la personal-shopper. Ossia: consiglia cosa e dove comprare. Capace di rifare l'intero guardaroba o di suggerire i capi giusti per la nuova stagione. All'estero, anche in alcuni Paesi europei, è una professione regolamentata. In Italia non ha norme ma sta prendendo sempre più piede, tanto che Cinzia Fassetta, veneziana cresciuta a Mestre, ora trapiantata a Spinea, sposata, 38 anni, ora ha bisogno di collaboratori. E, non trovandone, ha deciso di formarli. Proprio come fece lei nel 2003 quando, cercando in Internet, trovò un corso in quel di Londra. Ci andò, si inventò un mestiere. E adesso cerca assistenti proponendo a Mestre, a partire dal 26 marzo, tre giornate di studio-teoria-pratica (www.styleandshop.com).

Il mestiere, a quanto pare, rende. Un'ora di personal-shopper costa dai 25 ai 50 euro. Per l'intera giornata la cifra è forfettaria, tutto sommato conviene. Ovvio, la valutazione viene fatta a seconda delle richieste: «Se un ragazzo mi chiede che completo indossare per il primo colloquio di lavoro di sicuro la tariffa non è la

stessa della cliente che prenota due giornate di full immersion nelle boutique». Come la giapponese delle scarpe? «All'estero il personal shopper funziona da un pezzo, così i turisti quando vengono a Venezia chiedono questo tipo di consulenza. Con gli italiani siamo ancora all'inizio». Fassetta sorride: quando mai un italiano accetta consigli sui vestiti da comprare? Ecco allora che il personal shopper viene richiesto come "scorciatoia". Della serie: mi serve un preciso oggetto, non ho tempo di andarlo a cercare in giro per la città, mi affido all'esperto. Oppure: devo comprare qualche capo di abbigliamento per la nuova stagione, cercansi suggerimenti. Cinzia Fassetta annuisce, ma avverte: «Meglio puntare sui capi classici, sono sempre un investimento». Una "dritta" per la primavera 2006: il trench.

Ma come è riuscita a sfondare? Ovvio, con Internet. «Mi sono agganciata a un portale di Venezia - www.veneziana.net - dove ho preso una pagina tutta mia. Da lì sono iniziate le richieste: i clienti vedono la mia pagina, mi contattano. E spesso ritornano: mi è capitato recentemente con una coppia di clienti inglesi tornati a Venezia per cercare perle di vetro da utilizzare nelle loro creazioni di gioielli. Avevano poco tempo a disposizione, mi hanno prenotato una giornata e mezza di consulenza». L'aggiornamento deve essere continuo. La maggior parte del tempo - spiega Fassetta - va speso per studiare. Che significa essere informati sempre su tutto e continuare a sapere cosa succede in città, quali nuovi negozi aprono, quale bottega offre particolari merci, dove si è spostato l'artigiano specializzato. Una faticaccia?

AL.Va.