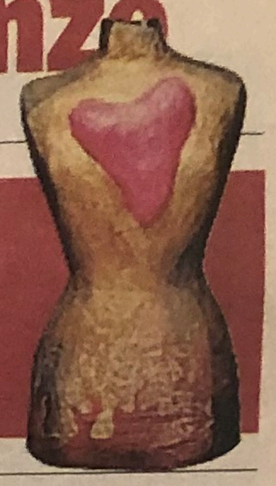

Febbraio 10_ > tech > gusto > wellness > >style > ecology > interiors > cose di culto

Quando l'amica non basta Cameron Diaz fa shopping insieme a un'amica. Ma c'è chi cerca l'ausilio di una persona che può dare consigli di tipo professionale _LAPRESSE

Personal Shopping

AGENTI SPECIALI PER GLI ACQUISTI

Figura diffusa in Usa, il consulente che aiuta a comprare si afferma anche da noi. Soprattutto per turisti

>>
Aldo De Masi
Milano

Dopo il personal trainer ecco il personal shopper, perché anche per spendere serve impegno, tempo, abnegazione e lavoro su se stessi. Tanto che sono sempre più numerosi in Italia a fare della consulenza per l'acquisto in negozi e boutique quelli un lavoro. «Il problema è far capire bene agli italiani che lavoro fai - dice la personal shopper toscana Cristina Ferro -. Figure come le nostre sono molto diffuse invece in Usa».

In tempi in cui il lavoro e il tempo libero si mescolano, e mescolarli bene è garanzia di successo e gratificazioni, fornire un servizio su come e dove fare un certo tipo di acquisti è un'attività che viene intrapresa o da liberi professionisti o da studi che integrano il personal shopping alla pianificazione di matrimoni e alla consulenza di immagine in generale. «Non ci occupiamo solo di dare indicazioni al cliente che cerca abbigliamento - racconta Elvia Venosa dello studio romano Personal Shopping Service - ma anche antiquariato, arte, eccellenza del made in Italy».

Fare il personal shopper richiede un aggiornamento costante sulle ultime tendenze, una conoscenza profonda del territorio, la capacità di entrare in sintonia col cliente. «Di solito ci muoviamo sulla base di indicazioni più o meno precise - continua Venosa - ma quando non ci sono diventa importante capire quali sono le esigenze di chi ci sta davanti». La cosa si complica quando si ha a che fare con vere e proprie comitive. «Anche gruppi di sette o nove persone - racconta la Ferro, che si muove su Firenze e la Toscana (www.cfpersonalshopping.com) - e bisogna essere pronti a organizzare un giro in 10 o 15 negozi di tipo diverso che non risultino un tour de force».

Capacità
Bisogna essere aggiornati, conoscere il territorio, entrare in sintonia col cliente

Se si lavora con i turisti sono fondamentali i contatti con gli alberghi e tour operator. Annamaria Lamanna lavora nell'area di Milano, alta concentrazione di marchi e boutique prestigiose. Offre consulenza essenzialmente negli acquisti di lusso: «In generale il personal shopper è un servizio che si possono permettere clienti danarosi. I russi sono quelli più facili da capire al volo, hanno un'idea precisa: se sono ricco lo devo far vedere».

Il personal shopping all'italiana vede quindi nel turismo il settore principale di attività. Prospero, ma alla lunga un po' chiuso. Più raro invertire il flusso, con servizi che seguono gli italiani in città straniere. Ma ci sono anche iniziative di questo tipo, come Monica Sirani (www.personalshoppingmilano.com), che organizza anche viaggi shopping a Londra. <<

In giro
In solitudine, con mamma o con le amiche. E ora col consulente

_1_Fatto di sangue
Brooke Shields fa shopping con la madre. Il piacere di fare acquisti è spesso legato alla condivisione con persone amate. Amiche, parenti, madri, con cui già esiste una complicità. Il personal shopper allora deve essere bravo a entrare subito in sintonia col cliente e con i suoi desideri. Un po' di psicologia aiuta. (Lapresse)

_2_Meglio sole
Paris Hilton dopo aver "svaligiato" un paio di boutique a Los Angeles. Decisamente, una che non ha bisogno di consulenti (Lapresse)