

**NUOVE PROFESSIONI.** Da un'idea di Monica Sirani, l'azienda dedicata alla consulenza sugli acquisti diventa un libro

# Personal shopping, l'Italia a lezione da una bresciana

«Una volta i servizi erano chiesti solo da stranieri, ma la domanda locale è cresciuta. E in tante vogliono imparare come si fa»

**Giovanni Armanini**

Se vuoi solo dare un'occhiata sarai assediato dai commessi; se vuoi comprare qualcosa non ne troverai neanche uno. Per uscire indenni dalla vecchia legge di Murphy sullo stress da shopping basta rivolgersi a qualcuno che lo faccia per voi. Probabilmente non era questo (o non solo) il genere di problema che Monica Sirani, trentenne bresciana, originaria di Pompiano, sognava di risolvere per i suoi clienti quando ha pensato alla sua «Personal shopping Milano», ma a giudicare dal successo della sua iniziativa, che da qualche mese è diventata un libro su una affascinante professione emergente sognata da molte giovani donne, i problemi che ha risolto ai molti che si rivolgono al suo innovativo servizio vanno ben oltre.

**MONICA SIRANI** guida un'azienda con 10 collaboratori, che si

muove tra Milano, Londra e la Versilia, ovvero i posti che l'hanno accolta dopo aver salutato Brescia, dove è nata e cresciuta, prima per laurearsi in scienze della comunicazione all'Università cattolica di Milano, poi per approfondire la sua formazione con un master in fashion marketing al London fashion college ed iniziare la sua parabola professionale come style manager in una boutique di lusso della capitale britannica. Lì è nata l'idea di una azienda propria, multiforme, innovativa, che importasse anche in Italia una professione già diffusa all'estero. «All'inizio - racconta lei - i clienti erano soprattutto stranieri, ora sono molti i milanesi, ma anche i bresciani, che si rivolgono al mio servizio, e devo dire che in questi ultimi anni le richieste sono continuamente aumentate». Al momento, tuttavia, il mercato più ricco ed appetibile rimane quello degli stranieri: russi e arabi innamorati dell'Italia in primis.

**MA COSA FA** di preciso il personal shopper? Monica Sirani - la cui attività sta crescendo anche come formatrice e insegnante in vari istituti, assecondando l'alta richiesta delle tante giovani donne che sognano di fare in futuro questo lavoro - lo ha raccontato nel libro che nello scorso mese di maggio la casa editrice **Franco Angeli** ha pubblicato in Italia «Professione personal shopper», il primo in assoluto in italiano dedicato al business della consulenza negli acquisti, già alla seconda edizione (disponibile anche come ebook) dopo l'immediato esaurimento della prima. «Le richieste che ci arrivano sono molto diverse - spiega - se parliamo di abbigliamento noi studiamo soluzioni specifiche in base al fisico del cliente, spesso ci vengono commissionati dei regali per mogli e figlie da parte di manager che per ragioni di tempo preferiscono delegare a noi».

E come detto il servizio è sem-

pre più richiesto: «in particolare - precisa Monica Sirani - ci vengono chieste numerose consulenze d'immagine ultimamente da parte di donne ma anche di uomini con posizioni importanti all'interno delle aziende». ♦

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**L'ispirazione a Londra lavorando come style manager dopo il master**

**Le soluzioni? «Ogni cliente richiede un'attenzione particolare e personale»**





Nuove professioni crescono: anche in Italia si sta facendo strada il personal shopping



Monica Sirani ha creato «Personal shopping Milano»

www.ecostampa.it

003600