

# Guardaroba da rifare? Ecco la «personal shopper»

Roberta, 30 anni, lavora facendo acquisti per altri: tour in centro per turisti, carnet di regali per smemorati

■ Ha le idee ben chiare e ha organizzato tutto nel minimo dettaglio, con un'ampia rete di negozi a disposizione, un'ottima padronanza delle lingue inglese e tedesco e fiuto per gli affari. Quando per affare si intende lo shopping, Roberta Todeschini, bergamasca, 30 anni, da adesso in avanti sarà l'invidia di molte «malate dello shopping».

Infatti ha deciso di trasformare la sua passione in professione: si è guardata un po' in giro e, dopo un po' di esperienza maturata gestendo un negozio di streetwear in centro città, si è reinventata «personal shopper» e consulente di immagine, a disposizione dei clienti stranieri; organizza tour commerciali, ma anche enogastronomici, pronta anche a soddisfare le esigenze di quei bergamaschi poco propensi – ma obbligati – a spendere il loro tempo a caccia del migliore regalo per la fidanzata, moglie, figlia o suocera che sia.

A Bergamo una ragazza che aveva già sperimentato questa attività si è trasferita nel Nord Europa, e ora Roberta Todeschini lavora, facendo shopping e spendendo i soldi altrui, tra boutique di moda e raffinati accessori.

Ma partiamo dai tour turistici: «La mia idea è quella di organizzare un itinerario personalizzato a seconda delle esigenze del cliente – spiega –. Si parte con un briefing iniziale per capire gusti e desideri e poi si va in giro a fare shopping nel centro cittadino». Niente centri commerciali, qui si parla di marchi e negozi che privilegiano idee poco commerciali e prodotti originali. Roberta ha quindi creato una rete di partner commerciali in tutta la zona del centro, circa una trentina di negozi che coprono tutte le tipologie, dall'abbigliamento all'oggettistica, dalla gioielleria alla vineria: «Sono tutti presentati sul mio sito [www.rtpersonalshopper.it](http://www.rtpersonalshopper.it) con una pagi-



Roberta Todeschini

na personale e la possibilità di promuovere iniziative e prodotti».

I tour organizzati da Roberta sono gratuiti, così come la sua consulenza: il suo guadagno deriva dagli acquisti, una percentuale concordata con i commercianti, che le viene erogata dai negozi dove i turisti fanno il loro shopping. Niente tariffa oraria, quindi, ma un'attività più di consulenza globale che coinvolge Roberta per tutta la giornata, con turisti di tutte le nazionalità: «Da gennaio l'attività dovrebbe decollare e per ora mi sto facendo conoscere sulle guide turistiche di Bergamo, oltre ad aver contattato l'Ufficio del turismo e le compagnie

na personale e la possibilità di promuovere iniziative e prodotti».

I tour organizzati da Roberta sono gratuiti, così come la sua consulenza: il suo guadagno deriva dagli acquisti, una percentuale concordata con i commercianti, che le viene

low cost che atterrano a Orio al Serio».

Ma questa è solo una parte della sua attività: «Ho realizzato dei carnet di spesa per permettere a chiunque di "liberarsi" dallo shopping, lasciando a me l'onere della scelta e della consulenza – spiega –. Per regali personalizzati e originali, per chi non ha tempo di occuparsene, ho creato quindi dei veri abbonamenti di shopping: il cliente può acquistare un carnet da 50 euro per 10 "regali" su commissione da 30 a 150 euro di spesa o un carnet da 100 euro per dieci acquisti con spesa che vanno dai 150 euro in su».

La personal shopper ha quindi cinque o 10 euro di commissione sull'acquisto e il cliente sarà seguito per ben 10 spese «spalmate» nel tempo da una sorta di sua segretaria tutto fare, che si preoccuperà di ricordargli ricorrenze, regali di compleanno e anniversari. E tra i tanti servizi offerti da questa personal shopper c'è anche il restyling del guardaroba, con supervisione degli armadi, selezione dei capi da tenere e da dimenticare e la «lista della spesa» di quello che non deve proprio mancare.