

# I piccoli Atelier

di Maria Grazia Agostini

Questo mese dedichiamo la nostra rubrica ad un piccolo ma raffinato Atelier, segnalato da una nostra lettrice, situato nella bassa bresciana, più precisamente a Quinzano d'Oglio: l'Atelier Sposa Fashion.

La nostra interlocutrice di oggi è la titolare, Jessica Tamagni, che da tre anni dirige con successo l'Atelier.

MG: Buongiorno Jessica.

JT: Buongiorno Maria Grazia.

MG: Come mai la scelta di aprire un piccolo ma raffinato Atelier di Alta Moda Sposi in un piccolo centro?

JT: A dir il vero la scelta iniziale era di aprire un grande Centro Sposi in una città ma, dopo averne girati alcuni, abbiamo notato che non erano Atelier ma solo dei grandi magazzini il cui unico scopo non era seguire la persona ma farti uscire con un abito; da qui la scelta di distinguerci dagli altri puntando sulla qualità Made in Italy e sull'attenzione alla persona piuttosto che sui grandi numeri. Quinzano d'Oglio, oltre ad essere il mio paese di adozione, è in una posizione strategica, facilmente raggiungibile da Brescia, Cremona, Crema, ecc...

MG: Quindi, secondo te, i grandi centri per gli sposi non hanno abiti e servizi di qualità?

JT: Non ho detto questo. Un grande centro non più, secondo me, fregiarsi del titolo di Atelier in quanto potrebbe trarre in inganno il cliente. Quando pensi ad un Atelier cosa ti viene in mente?

MG: Ma sono io che faccio le domande (ironia).

JT: Lo so ma... rispondo alla mia domanda per cortesia.

MG: Penso ad una sartoria dove accedi su appuntamento con abiti e tessuti pregiati dove l'abito ti viene costruito addosso.

JT: Infatti! Un centro sposi con commesse che seguono più persone per volta è un negozio di abbigliamento; entri, guardi in giro, tocchi gli abiti, magari ne provi qualcuno e poi esci. E' un negozio.

MG: Definizione molto interessante, non ci avevo mai pensato.

JT: Io ho pensato di ritornare all'Atelier classico dove entri solamente su appuntamento, parli con la persona che hai di fronte e cerchi di intuire quello che realmente cerca e, solo alla fine, le mostri qualcosa che possa valorizzare la sua persona cercando di consigliarla al meglio.

MG: Infatti vedo che i tuoi abiti non sono a vista.

JT: Certamente! Prima di mostrare qualcosa alla futura sposa voglio parlare con lei e capire quello che vorrebbe; solo dopo le mostro gli abiti ed eventualmente ne proviamo alcuni.

MG: Alcuni?

JT: Sì, alcuni. Non siamo, come ho detto poc'anzi, un negozio di abiti da sposa ma un Atelier. Scegliere un abito da sposa è un po' come innamorarsi; deve trasmettere un'emozione a te ed ai tuoi cari, la mamma solitamente. Tra gli abiti visionati ne vengono scelti 3-4 da provare.

MG: Non sono un po' pochi?

JT: No. L'esperienza m'ha insegnato che più ne provi più resti disorientata ed alla fine non capisci più nulla. Ne proviamo pochi ma giusti, quelli appunto che ti hanno trasmesso qualcosa, che ti hanno dato la "scossa".

MG: Visto che parliamo di abiti ho notato che la tua collezione non ha nulla da invidiare alle boutique delle grandi città; anzi, credo che alcuni pezzi siano veramente straordinari.

JT: Grazie! Questa è stata la nostra scommessa: sfatare il mito che le cose belle si possono trovare solamente in città. E da qui ancora la scelta del paese.

MG: Ma che vantaggi ci sono allora? E' più semplice trovare clienti che apprezzino, e siano disposti a pagare, il bello in una città piuttosto che in provincia o mi sbaglio?

JT: Questo è vero, anche perché in città la visibilità è maggiore, ma ci sono comunque degli svantaggi.

MG: Quali?

JT: Un locale in città in buona posizione ha dei costi fissi molto elevati, e questi costi inevitabilmente si ripercuotono sulla clientela quando acquista (a nessuno piace lavorare in perdita). A parità di abito, il ricarico sulla vendita di una boutique in città dovrà essere certamente più elevato rispetto ad una boutique di provincia per avere lo stesso guadagno. Noi possiamo proporre abiti di Alta Moda a prezzi inferiori non perché siamo più buoni, ma



perché abbiamo dei costi di gestione più bassi.

MG: Non avevo mai riflettuto su questo. Cambiando discorso, qual'è la vostra sposa ideale?

JT: Quella che sa scegliere tra la qualità e le "patacche".

MG: Spiegateci meglio.

JT: In questi ultimi anni la qualità proposta dai "negozi" di abiti da sposa (non li definisco atelier per quanto detto prima) va calando drasticamente. Solitamente tengono alcuni capi di linea medio o medio-alta Made in Italy, ma la maggior parte della collezione è importazione di qualità medio-bassa con tessuti acquistati a stock o abiti prodotti in Europa (paesi dell'est europeo) o in Cina. Quando ti propongono un abito da sposa importante, con ricami elaborati e seta a 600-1000 euro, un dubbio sulla provenienza ti deve pur venire. Il costo di un abito è dato: dai tessuti utilizzati; dallo stile; dalla manodopera impiegata. Facciamo due conti: viene acquistato un abito semi-ampio con bustino ricamato a 800 euro. Solo l'IVA è 130,00 euro quindi il lordo al commerciante è di 670,00 euro. Togliamo una percentuale dei costi fissi (affitto, luce, riscaldamento, ecc...), e le tasse arriviamo all'incirca a 400,00 euro. Supponiamo che il guadagno netto sull'abito sia di soli 200,00 euro, l'abito è costato 200 euro.

MG: Interessante, continua pure.

JT: Come posso realizzare un abito elaborato

per 200 euro? 1) Risparmio sulla stoffa utilizzando prodotti scadenti; 2) Risparmio sulla manodopera facendolo realizzare fuori dall'Italia. Il gioco è fatto! Ho un bellissimo abito da sposa di plastica fatto in Cina che il commerciante ha pagato 150 euro + le spese di spedizione e dogana. Se poi ti regalano anche le scarpe, le calze e l'intimo... quanto costa l'abito? 50 euro?

MG: La tua ricostruzione non fa una grinza.

JT: Purtroppo le persone a questo non ci pensano ed alcuni commercianti spacciano "cineserie" per Made in Italy.

MG: Non sei la prima che mi dice questo. Quindi, la tua sposa ideale?

JT: Una sposa che sa scegliere la qualità e capisca quando il lavoro artigianale nella costruzione dell'abito.

MG: Ce ne sono molte con queste caratteristiche?

JT: Purtroppo pochissime e questo fa la fortuna dei negozi poco seri che pur di vendere farebbero di tutto. Quando una futura sposa si reca nel nostro Atelier noi tentiamo di spiegare tutte queste cose ma a volte ci cascano ancora.

MG: Cosa vorresti dire ad una ragazza che sta cercando un abito da sposa?

JT: Posso solo dare alcuni consigli di buon senso poi non sono io che devo scegliere.

MG: OK dicci pure.

JT: 1) Decidete se volete servirvi in un Atelier o in un negozio che si spaccia per atelier; 2) Cercate di non andare con le amiche ma con i Vs genitori;

MG: Perché non le amiche?

JT: Perché vedono in anteprima l'abito e soprattutto si parla di prezzi; volete far sapere quanto costerà l'abito?

MG: Giuste obiezioni. Continua pure.

JT: 3) Non girate troppi Atelier, serve solamente a confondervi.

4) Assicuratevi che diano l'esclusiva sull'abito che sceglierete altrimenti rischiate brutte avventure.

MG: In che senso?

JT: Racconto un aneddoto veloce: Un anno fa una ragazza di un paese vicino arriva in lacrime in Atelier; si sposava tra tre settimane e la mattina era stata ad assistere ad un matrimonio. La sposa aveva il suo stesso abito acquistato nello stesso grosso centro sposi che si definiva Atelier, sul mantovano credo ma non sono sicura. Dopo aver chiamato il centro per chiedere spiegazioni questi hanno risposto: "noi vendiamo gli abiti". Ci ha portato l'abito ed abbiamo apportato delle modifiche e la cosa è andata benissimo. Questi non davano l'esclusiva.

MG: Da angoscia, ma continuiamo con i consigli.

JT: 5) Essere seguite individualmente e sempre dalla stessa persona.

6) Fate in modo che lo sposo ed i vostri familiari si vestano nello stesso atelier. L'abito della sposa deve essere valorizzato anche dai congiunti. E' inutile avere un abito magnifico e lo sposo vestito male, oppure la mamma e il papà con qualcosa di non appropriato; sminuirà il vostro. Ci sarebbero ancora molti piccoli dettagli ma... preferisco darli direttamente in atelier alle mie spose.

MG: Piccoli segreti?

JT: No solo piccoli dettagli.

MG: Ringraziamo Jessica per la disponibilità e la gentilezza dimostrata nell'averci aperto le porte dell'Atelier Sposa Fashion.

Possiamo garantirvi che una visita ne vale veramente la pena.