

Questa emergenza ci mette alla prova, perché ci spaventa.

RETE PUNICA: CON L'EMERGENZA SIAMO PIÙ RETE CHE MAI



Ci fa sentire momentaneamente indifesi, perché sembra che il nostro impatto sugli eventi sia parziale.

Ci fa sentire l'incertezza, perché non sappiamo quanto durerà e non conosciamo con precisione gli effetti che avrà sulle nostre vite.

Di certo, attraverso i social, abbiamo assistito e continuiamo ad

assistere a concrete manifestazioni di partecipazione, solidarietà e unione che raramente riusciamo a scorgere in altre occasioni.

Rete Punica, in questa circostanza particolare, ha scoperto ancora una volta, il senso dell'unione, della condivisione e della partecipazione.

Fin da prima che fossero vigenti i decreti più restrittivi, avevamo deciso all'unanimità di chiudere i negozi e le attività, per mettere al sicuro, non solo i nostri collaboratori, ma soprattutto le persone

più fragili e più a rischio di complicazioni.

Chi fa parte di questa splendida realtà, che vede gli imprenditori uniti e compatti, sa che si condivide un po' tutto: gioie e dolori, coraggio e paura, progetti e risultati.

Condividere vuol dire moltiplicare le emozioni positive e dividerci quelle negative, amplificare gli effetti di quello che può giovare a tutti, ridurre o provare a ridurre insieme le conseguenze di un evento straordinario ed imprevedibile,

come il coronavirus.

Quando l'emergenza è iniziata, da imprenditori, ci siamo fatti delle domande. Soprattutto ci chiedevamo quali potessero essere le conseguenze economiche di una simile emergenza.

Nonostante la paura, ci siamo fatti forza l'un l'altro, alla ricerca di una soluzione che potesse almeno arginare le conseguenze dei prossimi mesi.

Per questo, ci siamo messi in contatto con l'Assessore alle Attivi-

tà Produttive, Mimmo Turano, che si è mostrato vicino alla crisi che colpisce le Partite Iva. Non sono mancati, infatti, momenti di discussione per portare la tematica sotto gli occhi della Regione e del Governo Nazionale.

Non siamo soli. Non siete soli. L'unione fa la forza, adesso più che mai.

PARLIAMO DI DIGITALE, COMUNICAZIONE E INNOVAZIONE CON STYLE 'N TRAVEL

In questo articolo parliamo di digitale, innovazione e tecnologia, parliamo di comunicazione e social media, di marketing digitale e non.

Parliamo di Style 'n Travel, agenzia di comunicazione con sede a Marsala e Pisa. L'azienda è amministrata da Cristina Licari, marsalese doc, classe '93. La sua agenzia si occupa di strategia di Marketing e Comunicazione, che

sfruttano tutto il potenziale delle nuove tecnologie per aiutare le piccole, medie e grandi imprese ad affermarsi sul mercato.

La storia di Style 'n Travel è iniziata poco meno di quattro anni fa, quando Cristina, all'epoca già appassionatissima di web e social, iniziò i suoi primi esperimenti e le sue prime esperienze lavorative. In breve tempo, però, il percorso iniziato quasi per gioco, ha iniziato a svi-

lupparsi, fino a inglobare progetti via via più grandi e stimolanti, che richiedevano il coinvolgimento di altri collaboratori.

Del resto, è così che crescono le aziende: lavorando giorno dopo giorno.

A novembre, Cristina ha vinto il premio Giovani Imprenditori della Confindustria di Pisa, evento annuale che premia le giovani eccellenze imprenditoriali del territorio. L'agenzia è cresciuta ul-

teriormente negli ultimi mesi, fino a comprendere altri collaboratori, sia dipendenti, che freelance. Abbiamo fatto qualche domanda a Cristina sul mondo digital, sull'innovazione e sull'imprenditoria giovanile.

Cristina, di cosa si occupa la tua agenzia?

Style 'n Travel è un'agenzia creativa che si occupa di comunicazione e marketing, sia online che offline. Perché faccio questa distinzione? Perché la mia esperienza mi ha insegnato che sono molti quelli che credono che basti aprire una pagina Facebook o ave-

re un bel sito per incrementare le vendite. La verità, però, è che l'esperienza del cliente è qualcosa che avviene spesso off-line, soprattutto se parliamo di negozi fisici.

Quindi vi occupate sia di seguire le aziende nella loro comunicazione on-line, che nelle loro strategie off-line?

Certo! Tutto è comunica-

zione: se un cliente entra in un negozio e trova un addetto alle vendite stanco ed annoiato, la sua esperienza di vendita sarà sicuramente negativa. Il punto è che noi comunichiamo continuamente, anche quando non pensiamo di farlo. Gestire la comunicazione di un'azienda, piccola o grande che sia, significa comprendere bene i reali valori dell'azienda e tutto ciò che l'azienda desidera comunicare ai propri consumatori. Certo, la comunicazione online è attualmente quella più gettonata, perché sembra che attraverso il digital sia tutto facile e veloce. La realtà dei fatti, però, è ben diversa: i risultati arrivano solo se c'è estrema coerenza tra quel che viene comunicato dall'azienda e quel che percepisce il cliente.

Nello specifico, quindi, quali attività svol-

ge Style 'n Travel?

Ci occupiamo di tutto quel che concerne la comunicazione aziendale: dal logo al packaging, fino alla comunicazione on-line. Ci occupiamo di sviluppare siti internet, della gestione di pagine e profili social aziendali e delle campagne pubblicitarie. Abbiamo anche dei percorsi di consulenza personalizzati, che prevedono anche la formazione, sia in gruppo, che singola.

Cosa sperimenta una giovane imprenditrice come te nella sua quotidianità?

Essere imprenditori è un vero e proprio lavoro. Ci sono da gestire una serie di attività complesse: la parte amministrativa e burocratica, in primis. Poi bisogna motivare la squadra, avere relazioni con i clienti, affrontare le difficoltà senza lasciarsi sopraffare. Non è facile. Anzi, ci sono i giorni in cui

XV PREMIO GIOVANI IMPRENDITORI

#RESILIENZA

l'impresa nonostante tutto

con il contributo di

Camera di Commercio Pisa

TER DI PISA

naturalmente si chiede "Ma chi me lo fa fare?". Poi basta vedere dei buoni risultati, sentire un cliente soddisfatto, sviluppare qualche progetto nuovo e l'entusiasmo si ricarica. E' faticoso, ma affascinante.

Secondo te, a livello di comunicazione digitale, come sono messe le aziende italiane?

Credo che ci sia ancora un po' da fare, soprattutto per le piccole aziende. Si fa ancora tanta, tantissima confusione. Spesso arrivano clienti che davvero non sanno dove

mettere le mani, magari anche delusi da professionisti che precedentemente hanno approfittato della loro buona fede. Ovvio che poi sta a noi, in agenzia, occuparci di questi clienti: li rassicuriamo, spieghiamo dettagliatamente come procederemo e li seguiamo passo passo, almeno finché non iniziano a capirci qualcosa in più. Secondo me, i clienti vanno in un certo senso educati: non si può pretendere di svolgere determinate attività e dare per scontato che

per loro sia tutto chiaro. Quando ti occupi di comunicazione, la prima cosa è saper comunicare con il cliente.

Un'ultima domanda: se dovessi dare un consiglio ad un giovane che vuole intraprendere il tuo percorso, cosa gli diresti?

Gli direi due cose: la prima, di studiare tanto. Perché in questo lavoro impari almeno tre cose nuove ogni giorno. E se non sei disposto ad imparare continuamente, non vai tanto lontano. Ma questo, ormai, non vale solo per il

mio settore. Un po' ogni settore è così. In secondo luogo, un altro consiglio importante che darei è senza dubbio quello di non lasciarsi sopraffare dalle difficoltà: è frequente, soprattutto per le startup o le aziende giovani, affrontare momenti di sconforto. Secondo me, sono quelli i momenti in cui uno deve metterci ancora più energia. Se fare impresa fosse una cosa facile, non staremmo neanche qui a parlarne. Giusto?

LA RETE CRESCE! IL NOSTRO BENVENUTO AL NUOVO ASSOCIATO PICCIONE ARREDI TESSILI

Diamo il benvenuto all'azienda Piccione Tendaggi, uno dei nuovi iscritti a Rete Punica. Si tratta di una realtà imprenditoriale che racconta uno degli aspetti più affascinanti della piccola media impresa italiana: l'artigianato Made in Italy, basato sulla sapienza e sulla passione, sull'esperienza e sulla tradizione. Parliamo di Piccione Arredi Tessili, storica azienda marsalese che da vent'anni rappresenta un punto di riferimento nel settore dei tendaggi a Marsala e in tutta la Provincia di Trapani. Piccione Arredi Tessili mette a disposizione dei suoi clienti uno staff di professionisti artigiani altamente affidabili ed esperti. In particolare, l'azienda si occupa di abbellire le case dei propri clienti con tendaggi, tessuti e arredi di ottima fattura, per portare design e innovazione nei loro ambienti domestici. In vent'anni si sono presi cura di tantissimi clienti, nella realizzazione dei propri progetti di arredamento. Negli ultimi vent'anni abbiamo tutti assistito alla crescita di colossi delle vendite, come Amazon o Ikea. Si sa che per un'azienda di dimensioni più piccole resistere a tutti questi cambiamenti non è affatto facile. Piccione continua a differenziarsi dai competitors più grandi ed agguerriti per una caratteristica difficilmente replicabile dai grandi colossi: l'artigianalità. Quella di portare avanti una produzione basata sulla competenza e sulla professionalità degli artigiani non è affatto una scelta semplice, per tanti motivi. Primo fra tutti, la difficoltà di mantenere dei costi competitivi sul mercato. Si tratta di fare una scelta precisa, che risponde ad

una precisa domanda: "A chi voglio vendere i miei prodotti?".

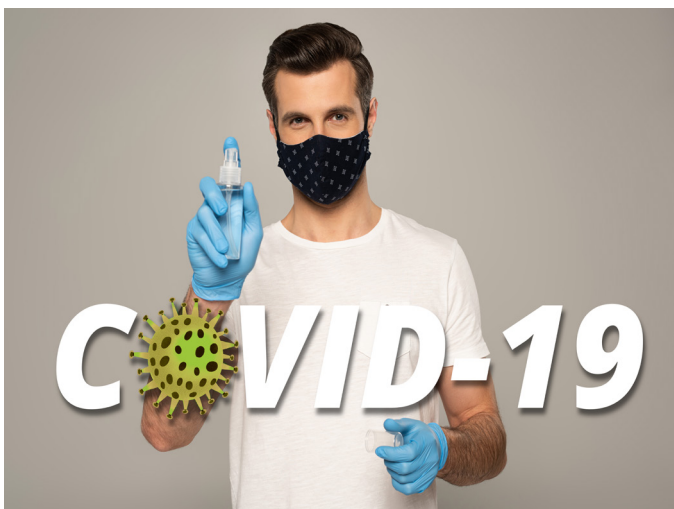
A questa domanda, Piccione Arredamenti e Tessili risponde: "A coloro che apprezzano la manifattura artigianale, a quelli che comprendono il

lavoro, la competenza che vi sono dietro, a coloro che preferiscono l'alta qualità e il pregio del Made in Italy". Su di loro vogliamo raccontare un piccolo aneddoto, che esprime in maniera impeccabile il loro spirito aziendale e umano. Durante l'emergenza coronavirus, Piccione Arredamenti ha deciso di produrre delle mascherine riutilizzabili in tessuto e di distribuirle gratuitamente ai nostri concittadini marsalesi. Oltre a questo, hanno anche messo a disposizione gratuitamente la stoffa e gli elastici per chiunque volesse offrire il proprio supporto alla causa, impegnandosi nella produzione di mascherine. Non abbiamo parole per esprimere la nostra stima e la nostra ammirazione nei confronti di questa iniziativa. Siamo felici di avervi tra gli associati di Rete Punica, perché nessun gesto poteva esprimere con la stessa efficacia la nostra filosofia della partecipazione e del supporto reciproco. Avanti tutta, faremo cose fantastiche insieme !



Ecco il piano per la Fase 2

DAL 4 MAGGIO LENTAMENTE RIPARTIREMO.



Tutti eravamo in attesa che qualcosa si muovesse. Eravamo preoccupatissimi: guardavamo il Pil, che il fondo monetario dava a meno 9,1, leggevamo sui social o ascoltavamo, mentre eravamo in fila per la spesa, esternazioni di malcontento, ansia ed insofferenza. Poi è finalmente arrivata la comunicazione del Primo Ministro Conte: dal 4 Maggio si l'Italia entra nella fase 2, che prevede una

lenta riapertura di tante attività, dopo uno stop di quasi due mesi. Ad aprire non saranno solo le fabbriche, ma anche i negozi, i bar, i ristoranti e gli stabilimenti balneari. Si può tornare ad uscire, muovendosi però, almeno in fase iniziale, solo all'interno delle Regioni. Il piano sarà omogeneo su scala nazionale, anche se verrà lasciata libertà alle Regioni di varare misure più restrittive.

In linea generale, è finalmente possibile uscire di casa, con l'obbligo tassativo di mascherina e del rispetto delle distanze di sicurezza, non solo per strada, ma anche nei negozi, nei bar, nei ristoranti, nei centri estetici e nei saloni per parrucchieri. Questo, di fatto, comporterà molti, moltissimi cambiamenti. Molto probabilmente le risorse digitali, ancora una volta, verranno prese in considerazione anche da quei settori che finora non le hanno utilizzate al massimo del loro potenziale. Ad esempio, i saloni per parrucchieri, i centri estetici e i ristoranti,

che dovranno garantire, quando riapriranno, la distanza di sicurezza, si troveranno di fronte al problema di vedersi ridotto il numero di clienti che sarà possibile servire nel corso della giornata. A questo inconveniente si potrà sicuramente mettere parzialmente riparo dilatando l'orario lavorativo, garantendo un servizio di prenotazione online e magari incrementando gli introiti offrendo servizi e prodotti acquistabili on-line. Molto probabilmente aumenteranno i prezzi di alcuni servizi, soprattutto di quelli erogati nelle fasce orarie più ambite: pensiamo al parrucchiere



o al ristorante di sabato. A riaprire probabilmente saranno anche le strutture balneari, anche se bisogna ancora comprendere bene le modalità della riapertura. Restiamo tutti speranzosi, in fervente attesa che 2,7 milioni di italiani ritornino al lavoro. Speriamo che tutto torni lentamente a somiglia-

re alla normalità, anche se resta indispensabile mantenere alto il livello di responsabilità individuale: non sottovalutiamo mai precauzione e cautela. Con gli occhi possiamo scambiarci ugualmente i sorrisi. Anche sotto la mascherina.