

La spinta dell'e-commerce

Pantofole artigianali e sneakers d'autore: il Made in Veneto corre sulla Rete

Pantofole artigianali e sneakers personalizzate, in Veneto ci sono due aziende di nicchia della moda che hanno registrato un boom nelle vendite online durante la pandemia. Ecco le loro storie.

La prima è LeClare, pantofoleria trevigiana con sede a Barcon, frazione di Vedelago: l'azienda vanta un marchio registrato e vende in tutta Europa e negli Stati Uniti. «Nel 2020 abbiamo creato il nuovo sito e-commerce www.leclare.it - spiega la fondatrice Clara Perin -. I risultati in un anno così difficile sono stati esorbitanti: il 70% del nostro fatturato è generato oggi dalla vendita online, abbiamo registrato picchi di richieste perché la gente, rimanendo sempre di più a casa, compera meno scarpe e più pantofole, per star comoda durante lo smart working». Limitando l'analisi alle vendite online, lo scorso anno Le Clare ha registrato un +43%. Un ottimo risultato per un marchio artigianale che esiste dal 2004 e che oggi produce 15.000 paia di pantofole (erano la metà fino a 5 anni fa).

Ma il mondo e-commerce sta dando soddisfazioni anche a NiRa Rubens, marchio specializzato nelle sneakers dipinte a mano e personalizzate, con sede nella Riviera del Brenta. Quindici dipendenti, 2 milioni di fatturato (il 15% circa proveniente dall'online) e 30 mila scarpe prodotte: sono questi i numeri aziendali, che stanno crescendo da quando i titolari hanno esteso le vendite a livello europeo e negli Stati Uniti. I fondatori sono Nicoletta Giaccon e il marito Ramon Gobbo: «Abbiamo iniziato la nostra avventura nella vendita on line soltanto nel 2019, adesso stiamo raccogliendo i primi risultati - spiega Gobbo. Stimiamo una crescita del fatturato del 20/25% per quest'anno, già a febbraio i numeri sono raddoppiati: contiamo di arrivare a mezzo milione di euro solo sull'e-commerce».

Durante la pandemia è dunque cresciuta anche la nicchia delle sneakers originali. «Il tratto distintivo dei prodotti NiRa Rubens sta nella loro originalità - spiega Giaccon -. Nel laboratorio artistico, gli artigiani formati all'Accademia delle belle arti di Venezia decorano con diverse tecniche ciascun modello ideato dai nostri designer. I simboli universali della stella, del cuore, le scritte e i disegni sono reinterpretati e dipinti a mano, sperimentando nuove soluzioni cromatiche. Le nostre decorazioni sono tutelate dal deposito di design di modello internazionale».

A supportare la crescita di entrambe le aziende c'ha pensato Marketplace mentor, lo strumento ad hoc utilizzato dalla 28enne Eleonora Calvi Parisetti e dalla società di consulenza da lei fondata, Growers Agency. Già fra i maggiori esperti di Amazon (ha alle spalle due manuali sulle vendite online editi da Hoepli), Calvi Parisetti aiuta le imprese a far fruttare al massimo le possibilità dell'e-commerce tramite Amazon e sul web in generale. «La pandemia ha reso ancor più serrata la concorrenza nella vendita online - dice Calvi Parisetti -: i casi di successo delle aziende che seguiamo sono uno spaccato di come Amazon sia un'opportunità davvero per tutti: con un'attenta analisi di mercato e le giuste indicazioni, l'online può diventare un moltiplicatore decisivo per il fatturato e uno strumento essenziale per il made in Italy».

Ma.Pi.