

A Tesserete una star di YouTube

di Michele Andreoli

UN CANALE YOUTUBE CON 22MILA ISCRITTI, VIDEO CHE ARRIVANO A QUASI 4 MILIONI DI VISUALIZZAZIONI, UNO SHOP ONLINE CHE ORMAI RENDE ABBASTANZA PER VIVERE: NICOLE MUREDDU, NOME ONLINE «FASHIONPUPA», SI È CREATA UNA POSIZIONE DI TUTTO RISPETTO SU INTERNET SENZA MUOVERSI DAL SUO APPARTAMENTO DI TESSERETE (WWW.FASHIONPUPA.COM, WWW.YOUTUBE.COM/FASHIONPUPA, WWW.FACEBOOK.COM/FASHIONPUPA). LA NUOVA CARRIERA DI NICOLE – DI ORIGINE SARDA, CRESCIUTA A COIRA E ORA RESIDENTE IN TICINO – SI SVOLGE NEI NUOVI MONDI VIRTUALI CREATI DALLA RETE.



Come è nata l'idea di questo negozio online? «Mi sono sempre interessata ai prodotti cosmetici. Navigando su internet, già qualche anno fa ho visto che su YouTube c'erano dei tutorial su come ci si trucca e recensioni di cosmetici. Due anni fa ho provato a farne alcuni anch'io e mi sono accorta di essere una delle prime svizzere. Li faccio in tedesco, perché sono cresciuta nei Grigioni e mi viene più naturale. Mostro come ci si trucca per andare a scuola, uscire la sera o andare alle feste. Il mio canale YouTube ha avuto subito molti iscritti. Quando ho cominciato a ricevere lettere da ragazze che mi chiedevano dove avevo comprato certi orecchini o collane che mi ero messa, ho avuto l'idea di aprire un negozio online».

E com'è andata? «Molto bene. Abbiamo subito avuto una richiesta pazzesca. Vendevo bigiotteria che importavo dalla Cina. Era buffo, perché io scrivevo al fornitore cinese traducendo le mie ordinazioni dal tedesco con il traduttore di Google, e lui lo stesso. Era una corrispondenza molto strana, ma è sempre arrivato tutto. Ho fatto fare anche collane come piacevano a me. Ho ricevuto moltissime ordinazioni. Le clienti erano fierissime di aver ordinato da me, perché mi avevano visto su YouTube».

Ora invece è passata ai cosmetici... «Quando ho avuto abbastanza capitale sono passata ai cosmetici, perché i margini di guadagno sono più alti. Mi sono accorta che in Svizzera nessuno vendeva certi prodotti di nicchia, famosi so-

prattutto su internet. Nessuno ci aveva ancora pensato. Ho scritto ai fabbricanti per chiedere se potevo ordinare da loro. Non ho avuto nessun problema: andavano a vedere il mio canale YouTube e quando si rendevano conto che avevo una certa influenza, mi davano il diritto di vendere i loro articoli. Adesso ormai mi mandano anche i prodotti da recensire».

Per vendere bisogna avere un brand: Fashionpupa sembra un brand azzeccato. Come ci è arrivata? «Sono di origine sarda, ma cresciuta a Coira. In famiglia, oltre all'italiano e al tedesco, si parlava anche il romancio. Da piccola mi chiamavano "pupa", che in romancio vuol dire bambola. Così mi sono chiamata "Fashionpupa"».

Ma fa proprio tutto lei? «Ho dovuto farmi aiutare a programmare l'online store, ma i video li faccio io, montaggio compreso. Gestisco anche le mie pagine sui social network. Ho fatto alcuni corsi per acquisire le nozioni commerciali di base. Quando ho cominciato ad avere un certo seguito, si sono accorti di me al quartier generale di Google a Zurigo. Mi hanno invitata a visitare la loro sede e dato parecchi consigli. Sono loro che mi hanno detto che in Svizzera nel mio settore il mio è il negozio online più importante. Molto utile per i consigli pratici è il network degli online store svizzeri NetComm Suisse, di cui faccio parte».

Vedo che ha qui diverse borse piene di posta... «Sono le mie fan. Mi sembra strano dirlo, ma ormai ho delle vere e proprie fan! Mi scrivono su Facebook o Twitter, e quando si rendono conto che a rispondere è la stessa persona che hanno visto su YouTube sono emozionatissime, come se fossi chissà chi. All'inizio, quando ho pubblicato i primi video, avevo paura di trovare commenti negativi. Ma non è mai successo».

Quale pensa sia il segreto del suo successo? «Cerco di essere sincera: dico sempre quello che penso, provo personalmente i prodotti di cui parlo e quello che non mi piace non lo vendo. Una cosa importante è rispondere subito: spedisco immediatamente i prodotti ordinati. Cerco sempre di personalizzare la spedizione con una cartolina o un regalino. Per la pubblicità usiamo Facebook, Twitter, Instagram. Mandiamo campioni gratuiti ad altri blogger, che li recensiscono e parlano del nostro sito».

Ha clienti anche dall'estero? «Ci scrivono dalla Germania, e, da quando siamo stati recensiti da una famosa blogger italiana, anche dall'Italia. Purtroppo vendere fuori dalla Svizzera per noi è difficile a causa delle spese di spedizione e della dogana. Ora stiamo valutando la possibilità di far capo a un magazzino in Germania, che possa spedire in tutta Europa».

Rubrica a cura di: **FORMiKA**,
l'associazione
dei microimprenditori
casella postale 69
6943 Vezia
tel 091 600 96 62
fax 091 600 96 60
info@formika.ch
www.formika.ch



In questa rubrica viene dato spazio a microimprenditori operativi nel Luganese, alle prese con lo sviluppo o il consolidamento della loro attività. Avete qualcosa da segnalare? Inviare un e-mail con una breve descrizione della vostra attività da indipendente, il vostro nome e il vostro recapito a info@formika.ch.