

COSMOPOLITAN

FEBBRAIO 2011

ZONE EROGENE

Le sue non sono
dove pensi

**TUTTO
NUOVO
MAXI FORMATO**
SOLO **1€**

*Elisabetta
(e George)*

Intervista doppia
Lei parla di uomini
Lui parla di lei

Beauty
24ore
FUORI CASA
I trucchi per non
perdere la faccia
(e la testa)

**COME
L'HI-TECH
TI CAMBIA**
il sesso, il corpo
la giornata

Moda

Mix geniali

**FAI FRUTTARE IL TUO CAPITALE-ABITI
COME FANNO LE FASHIONISTE**

**Trasforma
il tuo hobby
in lavoro**

UOMINI
Se scorda
l'anniversario
vuol dire che
ti ama.
Davvero!

STILI DI VITA
"La mia nuova
famiglia?
I coinquilini!"

9 ricette
antipanico
per una
cena a 2



Elena Alberti e Simona Adami, 29 anni, sono le creative del laboratorio Disindustrial, a Treviso.



Qualcuno diventa pure famoso...

Tre aneddoti che faranno schizzare a mille la tua motivazione



MARTHA STEWART

Il suo amore per il fai da te va dal wedding alla cucina fino al giardinaggio. E l'ha fatta divenire una delle più celebri conduttrici televisive americane: www.marthastewart.com.



TARINA TARANTINO

Lavorava come modella, ma una volta a casa si dedicava a creare gioielli, finché non ha iniziato a vendere i suoi pezzi. Oggi, è una delle designer di Sanrio: www.tarinatarantino.com.



ROB KALIN, 29 anni, era un po' falegname un po' fotografo quando ha conquistato la fama inventando *Etsy.com*, lo store virtuale che consente ai creativi di vendere i propri manufatti.

Da hobby a lavoro: credici!

I Pro Am, professional amateur, sono quelli che lasciano la loro professione per trasformare il talento in fonte di guadagno. Se sogni di entrare nel club, questo pezzo è per te di M. Longo

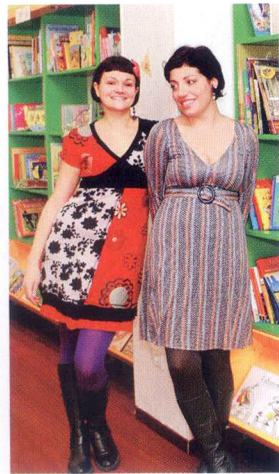
Persino Natalia Estrada ci è riuscita. Qualche anno fa la showgirl spagnola ha appeso il microfono al chiodo e ha iniziato una nuova vita all'interno di un ranch, inseguendo la sua grande passione: i cavalli. Come lei, sono tanti i medici che preferiscono i mestoli allo stetoscopio, i manager con la fissa per il knitting o gli architetti con il pallino per la cucina biologica. Meno quelli pronti a fare il grande salto. Chissà, dopo aver letto questo articolo magari ce ne sarà una in più.



Elena e Simona

«Quando abbiamo deciso di lanciare **Disindustrial** (www.disindustrial.com), un laboratorio che recupera e vende pezzi unici, io insegnavo e la mia socia lavorava in azienda, così il crafting era relegato ad attività del tempo libero», racconta Elena Alberti, 29 anni, di Treviso. «Ora il tempo "occupato" ha un altro valore. E coincide con la nostra passione. Facciamo le "artigiane", ossia personalizziamo e differenziamo ogni pezzo d'arredo».

Il loro consiglio: *Ama ciò che fai e il tempo libero non sarà più un'ossessione!*



Antonella e Aurora

«Abbiamo scelto di aprire una libreria per bambini dopo un viaggio in Francia: lì dedicano grande cura alla formazione dei piccoli», racconta Antonella De Simone, 30 anni, di Roma. «La vittoria di un bando del comune è stata la spinta a mollare il lavoro di content manager e a creare Centostorie (www.centostorie.it): una libreria che organizza anche corsi e feste di compleanno. Il nostro sogno? Avviare un "franchising solidale", cioè senza royalties».

Il loro consiglio: *Tieni d'occhio i bandi pubblici e prepara il tuo progetto.*

la forza della tua motivazione, fatti queste domande:

- ✓ Sono disposta a lasciare il vecchio impiego per un'avventura che potrebbe non dare subito gli esiti sperati?
- ✓ Quanto tempo posso realisticamente dedicare alla mia nuova attività?
- ✓ Sono una persona organizzata?
- ✓ So gestire il denaro?
- ✓ Sono resiliente, ovvero riesco a non farmi scoraggiare dalle sconfitte ma a uscirne rafforzata?
- ✓ Sono concreta?
- ✓ Mi sento pronta a fare i conti con un reddito incerto?

STEP 2 Metti il progetto nero su bianco. Se le domande che hai appena letto non ti spaventano, sei già a metà dell'opera. Ora fai un business plan, ovvero progetta la tua impresa. Puoi scaricare modelli su diver3000.com, mentre su informagiocvani-italia.com/Fareunbusinessplan.htm capisci come compilare il tuo. Il business plan ti permette di analizzare l'idea punto per punto: dalla descrizione dell'attività ai costi, dai prezzi dei prodotti/servizi al tipo di promozione che richiedono. Ricordati di non trascurare il target, ovvero di definire i tuoi potenziali clienti (età, sesso, reddito...). Finché si fa una cosa per hobby, tutti apprezzano. Quando si tratta di pagare, però, bisogna capire "chi" sarà davvero disposto a farlo.

STEP 3 Studia la "concorrenza". Per quanto tu abbia in mente un'idea originale, non puoi prescindere dal confronto con chi si muove nello stesso segmento di mercato. Passa in rassegna i siti di Pagine Gialle, Camere di Commercio e Confindustria. E cerca di capire chi altri, nella tua zona, vende prodotti simili, in che modo lo fa (cioè di quali strumenti si avvale) e, soprattutto, i prezzi di questa merce.

STEP 4 Fai la misteriosa! Vuoi aprire uno store? Non accontentarti di "spiare" il sito della concorrenza. Bensì copia la tecnica dei Mystery Shopper: i finti clienti che le aziende "assoldano" per verificare se nei propri punti vendita tutto funziona al meglio. Entra in negozio e fai finta di "dare un'occhiata", così vedi com'è organizzato. Guardati intorno e fai più domande possibile!

STEP 5 Shopping online. Se invece vuoi vendere i tuoi prodotti online, più che il catalogo da scaricare punta sulla pubblicazione di materiale sui social network più frequentati come MySpace, Facebook, Flickr (qui fai un album con le foto dei tuoi prodotti e aggiornalo in continuazione). Crea un tuo negozio su Ebay e, se ti occupi di fai da te, anche su Etsy.com. Questa è una piattaforma dove artigiani e designer possono vendere i loro pezzi unici (è a quota 400 venditori!).

STEP 6 Parti slow. Il tuo business plan è pronto ma il Grillo Parlante continua a suggerire di ponderare bene? Inizia con il classico "piede in due scarpe". Per un primo periodo non abbandonare la professione, ma dedica al tuo hobby le stesse energie di un secondo lavoro. Organizza uno spazio dedicato alla tua nuova attività (anche in casa). E avvia il commercio online: permette di capire se i prodotti piacciono e di risparmiare sui costi di affitto, personale e pubblicità.

I LINK UTILI

- Per vendere i tuoi lavori realizzati a mano: www.etsy.com
- Se sei una designer emergente: www.poppytalkhandmade.com
- Se vuoi guadagnare con il crafting: www.craftbusinesshome.com
- Per aggiornarti sull'hand-made di nuova generazione: <http://craftzine.com>
- Sull'imprenditoria femminile: www.ifimprenditoriafemminile.it; www.impresadonna.it
- Per registrare il tuo marchio: www.ufficiobrevetti.it
- Per avviare un e-commerce: <http://puntoblog.it/2010/04/27/come-aprire-un-ecommerce.html>

