

## DUE CASE HISTORY DI SUCCESSO

Nelle boutique Bottino di Genova e Pati Jò di Roma le coppe differenziate sono il core business: tutto ruota intorno a questi articoli, on line e off line.

### Bottino Corsetteria: "Sempre fedeli a noi stesse"



La storia della boutique Bottino inizia a Genova nel 1934: in quegli anni nel capoluogo ligure quella delle bustaie è una professione molto diffusa. E Bottino era un punto vendita gestito da ottime bustaie tra le quali vi è anche Bruna Sinto che, nel 1984, rileva il punto vendita. A Manuela Carena, attuale titolare del negozio e figlia di Bruna, abbiamo chiesto di raccontarci che cosa è successo dal 1984 ad oggi. «Mia mamma ha mantenuto inalterata l'identità del punto vendita: come nel 1934 il nostro anche oggi è un negozio

di abbigliamento». Analoga la scelta di Michela Gallo, titolare del negozio **Non solo intimo** di Casale Monferrato: «Quando nel 1999 ho rilevato il negozio, ho deciso di inserire i reggiseni con coppe differenziate. La proprietaria precedente trattava un solo un marchio, che ho mantenuto, a cui però ne ho affiancati

specializzato dove le coppe differenziate sono il core business sia nella corsetteria che nelle linee mare. Oggi rappresentano l'80% del nostro fatturato».

#### Con quanti fornitori lavorate?

«Lavoriamo con pochi marchi selezionati: il nostro assortimento con alcuni di loro è il più vasto di tutto il nord-ovest. Siamo nate come specialiste e vogliamo continuare in questa direzione. Questa scelta ci ha permesso di affrontare gli anni di crisi senza subire tracolli o attraversare difficoltà particolari: siamo rimaste fedeli a noi stesse, non abbiamo inserito tipologie di prodotto diverse come ad esempio l'abbigliamento o gli accessori».

#### La boutique Bottino è famosa anche su Facebook...

«Abbiamo una pagina Facebook da due anni, ma solo dallo scorso giugno abbiamo iniziato a presidiare questo social network in modo più sistematico. Ci siamo affidate a un'agenzia con cui abbiamo elaborato un piano preciso: una volta a settimana pubblichiamo un video in cui, personalmente, racconto alle nostre follower tutti i segreti e gli aneddoti che ruotano intorno alle coppe differenziate. Azioni di questo tipo sono fondamentali, perché le consumatrici italiane sono ancora troppo poche informate in merito alle coppe differenziate. Non sanno che quando si sceglie un reggiseno non basta conoscere la taglia, molte non conoscono neppure quale sia la loro taglia reale. Informare la clientela è dunque uno dei

pochi altri per garantire un'offerta mirata, di qualità e da specialista». A questi esempi, si possono poi aggiungere anche casi più eclatanti i negozi **Bottino** di Genova e **Pati Jò** di Roma: due boutique dove alla corsetteria e al beachwear in coppe differenziate spetta una quota anche superiore al 60% dell'assortimento.



Questo post di Facebook ribadisce che la misura giusta di un reggiseno è composta da due elementi: un numero e una lettera, cioè la taglia e la coppa



Dallo scorso giugno, Manuela Carena, titolare della boutique Bottino di Genova, tutte le settimane posta sulla pagina Facebook del punto vendita un video in cui racconta alle sue follower i segreti del bra fitting

compiti principali della nostra attività: quello che racconto nei video, di fatto, avviene praticamente tutte le volte che seguo una vendita in negozio».

«Oggi le coppe differenziate rappresentano l'80% del nostro fatturato», spiega Manuela Carena, titolare della boutique **Bottino** di Genova. «Per alcuni dei marchi che offriamo, il nostro assortimento è il più importante di tutto il nord-ovest». Certo si tratta di scelte impegnative che in alcuni casi, come in questo appena citato, sono il risultato di un