

FC - IN ITALIA E NEL MONDO

N°25 - 2017

L'IDEA VINCENTE DI DUE SORELLE DI NAPOLI

Il corredino? Personalizzato e con un clic

PER EVITARE IL FALLIMENTO DELL'AZIENDA DEL PADRE, MARIA E MICHELA LOMBARDI HANNO CREATO UN MARCHIO PER NEONATI E MAMME IN ATTESA. CHE VENDE ON LINE ABITI E ACCESSORI

di Fulvia Degl'Innocenti

Un'impresa familiare del Sud di fronte alla crisi che cosa fa? C'è chi si arrende alla corrente avversa, chi investe energie in altri campi, chi riesce a riqualificarsi e a trasformare la crisi in un'opportunità per rilanciare. È la bella storia della famiglia Lombardi di Napoli, tanti anni di esperienza nella lavorazione del denim e del jeans per i brand della moda.

«Poi accadde che i marchi delocalizzarono, spostando cioè la produzione all'estero», spiega **Maria Lombardi**, una delle due sorelle che hanno ereditato l'azienda dal padre, «e per la nostra azienda c'è stato un calo enorme della produttività. Una situazione drammatica, a cui mio padre non si voleva arrendere perché alla sua azienda ci teneva tantissimo».

Allora le due sorelle pensarono di mettere in campo i loro studi universitari: Maria aveva fatto una tesi di econo-



mia aziendale sull'utilizzo dell'on line, Michela aveva fatto una tesi di disegno industriale per la moda sul lancio di un nuovo brand. «Abbiamo cominciato realizzando un sito di e-commerce, www.buyitalianstyle.com, che ci siamo costruite da sole dividendoci i compiti, proponendo poi questa modalità di commercio a diversi marchi che non avevano ancora pensato ad affacciarsi su questa realtà. Eravamo diventati un'azienda multibrand e stavamo ➔

CHE SQUADRA!
Sopra: lo staff di Buy Italian Style. A fianco: le due sorelle Lombardi, Michela, 34 anni, e Maria, 37 anni. Hanno dato una svolta alla loro azienda portandola sulla Rete.

STUDIO 52



N°25 - 2017

FC - IN ITALIA E NEL MONDO



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

FC - L'AZIENDA LOMBARDI DI NAPOLI

N°25 • 2017



➔ andando bene quando i marchi uno a uno si sono ritirati. Invece di scoraggiarci, abbiamo pensato di crearne uno tutto nostro, che fosse più di nicchia, ovvero abbigliamento e accessori per neonati e premaman. All'epoca i figli di mia sorella, Rossella e Francesco, erano molto piccoli e il progetto ci è venuto in mente guardando loro. **E abbiamo aggiunto un'idea semplice ma vincente: la possibilità di personalizzare ogni prodotto con il nome del bambino, o una dedica, una frase.**

Si è trattato solo di aggiungere un ufficio grafico alla fabbrica che si trova a Palma Campania in provincia di Napoli, nel bel mezzo della "Terra dei fuochi", perché l'azienda diventasse in poco tempo in grado di accontentare qualsiasi richiesta. C'è il body con le indicazioni su come cambiare il pannolino e la frase "Ce la puoi fare papà", o la maglia premaman con il bimbo che esce da una zip.

«Certo, dato il contesto in cui operiamo abbiamo trovato qualche difficoltà», continua Maria Lombardi, «che abbiamo superato con la costanza e la voglia di portare avanti il nostro progetto. **Io e mia sorella siamo cresciute in fabbrica, che si trova proprio sotto casa nostra, e vedevamo nostra madre**

DALLA RETE AL NEGOZIO
L'azienda on line è diventata virale grazie soprattutto ai social. Ma ha anche aperto 16 punti vendita. Body e bavaglino sono tra i più venduti.

che cuciva i capi degli altri. Già allora il nostro sogno era quello di avere un marchio tutto nostro. Tra le due è mia sorella la creativa, molte frasi è lei che le inventa. Ci siamo fatti conoscere sui social e a un certo punto i nostri prodotti sono diventati virali; sono emozionali, è facile che si guadagnino un "mi piace" e che vengano condivisi. In sostanza ha fatto quasi tutto la clientela, tanto che abbiamo cominciato a diffonderci in tutta Italia e anche all'estero».

I prodotti più popolari? Il corredo per il neonato (bavaglino, calzini, maglia, tutina), la bigiotteria per la mamma e il papà, soprattutto i bracciali, magari con una dedica che il bimbo fa al suo papà, il ciuccio con il nome del bambino. **«Non immaginavamo che avremmo avuto un tale successo, e la situazione ora si è capovolta: sono nostra madre e nostro padre che aiutano me e mia sorella.** L'azienda è composta da un totale di 30

persone a fronte di 100 mila contatti nella nostra mailing list, che sono solo una parte dei clienti che si rivolgono a noi. A un certo punto le richieste erano così tante che abbiamo aperto dei negozi sul territorio. Quello pilota lo abbiamo inaugurato nel gigantesco centro commerciale Campania di Caserta. È capitato che ne aprissimo uno al mese, **fino ad arrivare a 16 negozi. Ce ne sono a Legnano, Cantù, Napoli, Scalea, Viterbo...** Ma ora cerchiamo di rallentare per riuscire a gestire tutto al meglio. Tutto questo è accaduto in tempi velocissimi, abbiamo iniziato solo tre anni fa».

Anche nei negozi si possono ordinare i prodotti personalizzati che arrivano in sette giorni lavorativi. Tessuti naturali con prezzi più che abbordabili. «Io sono innamorata dei miei prodotti», conclude con entusiasmo Maria Lombardi, «una gamma vastissima, nessuno può offrirmi una simile, e prediligo la camicina della fortuna o la copertina con una dedica particolare. Tra i momenti con il lavoro più intenso ci sono le feste di mamma e papà, il Natale. Sono soprattutto le mamme che si rivolgono a noi, vanno in cerca di emozioni da condividere. Ma anche i papà non sono da meno».