

Shopping online: parla l'angelo custode

On line Magazine: D la Repubblica

Direct link:

http://d.repubblica.it/moda/2013/03/23/news/moda_shopping_guida_web-1565064/

by Serena Tibaldi
photographer Cristian Caposiena

Melanie Payge
personal fashion stylist and image consultant in Milan

contact Melanie
CALL 0039 348 3014745
EMAIL melanie@melaniepayge.com
WEBSITE www.melaniepayge.com
SKYPE melaniepayge
TWITTER melanie_payge

Shopping online: parla l'angelo custode

La nostra guida a puntate con lo shopping si chiude con i consigli e le storie di Melanie Payge, personal stylist e “protettrice” delle indecise cronache. Per imparare trucchi e segreti di chi fa acquisti per lavoro, tanto online quanto dal vivo

DI SERENA TIBALDI



Melanie Payge al lavoro nello showroom di Federico Sangalli, foto Cristian Caposiena

La differenza tra il fare shopping da sole e farlo accompagnate da un'esperta sta tutta in un paio di ballerine. «Fateci caso: quando in un negozio provate un paio di pantaloni, le commesse vi portano subito un bel paio di tacchi per vedere l'effetto finale. Ovvio che così stiano meglio, ma la vita reale è un'altra: provate a chiedere un paio di scarpe basse, nove volte su dieci ignoreranno la vostra richiesta. Mio compito è anche evitare che questo accada: so quello di cui il mio cliente ha bisogno, e faccio in modo che lo abbia». Parola di Melanie Payge, personal stylist – definirla shopper sarebbe riduttivo, spiega lei – e “suggeritrice” per gli acquisti. «Riesco a capire subito di cosa ha bisogno chi mi chiama, e non lascio mai che il mio gusto personale intralci le scelte. È questo il problema di quando si fa shopping con un'amica: spesso i suoi consigli sono condizionati da quello che piace a lei, e si finisce per comprare la cosa sbagliata». A questo

lavoro Melanie ci è arrivata per gradi, attraverso esperienze piuttosto fuori dall'ordinario. «Alla fine degli anni '80 lavoravo a NY all'ambasciata del Principato di Monaco: mi mandavano in giro a comprare giocattoli per i nipoti del Principe Ranieri, mi divertivo moltissimo! Poi sono stata la personal shopper di una diva del cinema a Los Angeles, e da lì sono finita in Italia a lavorare per Cartier a Milano: mi succedeva spesso di accompagnare alcune clienti a fare shopping, l'idea che questa potesse essere la mia professione è nata così». Sei anni fa, il primo cliente. «Era un ragazzo appena assunto da una grande banca che viveva in jeans, non aveva mai indossato un completo e che per di più faceva body building: era gigantesco! In un pomeriggio ha comprato un guardaroba da lavoro impeccabile. Poi c'è stata una signora australiana che non sapeva come vestirsi sul lavoro, aveva perso anche dei clienti per questo: le ho costruito un guardaroba da ufficio, ed è stato un successo».

Ci sono voluti anni di esperienza per imparare tutti i trucchi del mestiere: «so sempre quando arrivano nuovi pezzi nei negozi, so chi offre il servizio migliore, i turni dei commessi, quali sono i camerini più belli e dove trovare pezzi che siano davvero unici». Spesso la chiamano direttamente dagli hotel dove soggiornano le clienti, lei arriva e in pochi minuti "identifica" chi ha davanti, per poi partire alla ricerca dell'acquisto perfetto. «Non è facile, ci si trova a fare i conti con dubbi e insicurezze. Mi ricordo di una ragazza israeliana molto giovane e timida: aveva addosso un cappotto scuro vecchio e liso e rifiutava di toglierlo. L'ho dovuta obbligare a provarne uno rosso perché sapevo che le sarebbe stato bene. Morale: ha buttato nella pattumiera il suo ed è uscita dal negozio indossando orgogliosa il suo nuovo acquisto. È stata una gioia». Difficile identificare la sua clientela, riflette Melanie, troppo eterogenea: «La maggior parte arriva ovviamente dall'estero: ho sempre più clienti cinesi, impazziscono letteralmente per gli accessori. Alcune di loro mi hanno chiesto di riorganizzare i loro guardaroba di casa: ho passato 5 giorni in Cina immersa nei loro armadi».

E poi ci sono le missioni impossibili: «c'era una sposina indiana arrivata a Milano per rifarsi il guardaroba. Quando ci siamo incontrate mi ha dato una lista: 50 paia di scarpe, 25 borse, 30 giacche e così via, da trovare in 3 giorni. Ci sono riuscita, ma non potevo fermarmi nemmeno a mangiare un boccone: avevo la borsa piena di barrette energetiche!». E ha lavorato persino "sotto copertura". «Ero con un uomo d'affari americano in Italia per lavoro, che voleva comprare un divano per il suo yacht: in negozio avevo sentito i commessi confabulare per fargli un prezzo gonfiato, e glielo avevo detto. Da quel momento lui ha voluto che fingessi di essere la sua segretaria per accompagnarlo ai meeting di lavoro e ascoltare quello che si dicevano gli altri in italiano, convinti che neanche io li capissi. Ero bravissima, facevo anche finta di sbadigliare per il jet-lag!». Gran gusto ed elasticità mentale: ottima accoppiata.