

Lavorare da casa: le pantofole trevigiane vanno a ruba

L'IMPRESA

VEDELAGO Solo la pandemia poteva incoronare le pantofole come oggetto del desiderio. Ampia-mente sostituite ai tacchi, secon- de solo alle sneakers, sono anche diventate occasione di rilancio per un'azienda trevigiana. Mesi in casa: e la ricerca della comodi- tà surclassa lo stile. Ma i rifletto- ri si accendono sugli oggetti do- mestiche. Inclusive le pantofole. E così Clara, che da anni ha scelto di confezionare pantofole made in Italy, trova il suo punto di fuo- co. Anche grazie all'e-commerce che consente di far arrivare le babbucce made in nordest in tut- to il mondo. Con un 70% di incre- mento dato solo dalla vendita di- gitale. Al rinnovato interesse per le pantofole da casa, insomma, si

lega lo sbarco essenziale sui ca- nali digitali. E le pantofole trevi- giane sono entrate nelle case di mezza Europa.

L'INTUIZIONE

LeClare è una pantofoleria tre- vigiana che coniuga la passione artigiana, una grande esperien- za e materiali di qualità per pro- durre pantofole di grande pre- ggio. L'azienda, con sede a Vedela- go, ha un marchio registrato e vende, ad oggi, in tutta Europa e negli Stati Uniti. «Dopo una ri- cerca accurata ho conosciuto Growers Agency e il lavoro è de- collato - spiega la fondatrice Cla- ra Perin -. Nel 2020, l'anno della pandemia, abbiamo creato il nuovo e-commerce www.lecla- re.it: il sito e lo store Amazon vanno di pari passo: i risultati in un anno così difficile sono stati

esorbitanti. Il 70% del fatturato è dato solo dalla vendita online». La creazione di una presenza del brand omogenea e in linea con la vision della marca ha permesso di raccontare i prodotti con mag- gior precisione e riuscendo a tra- smetterne l'artigianalità. E i ri- sultati riportano aumento delle vendite online del 43%. Le Clare ha svettato grazie a MarketPlace Mentor, uno strumento utilizza- to dalla 28enne Eleonora Calvi

**BASTA TACCHI A SPILLO
E SNEAKERS: TUTTI
CERCANO LA COMODITA'
IL MARCHIO "LE CLARE"
VEDE INCREMENTARE
LE VENDITE DEL 70%**



LE VENDITE ON LINE sono aumentate durante la pandemia. Lo smart working ha stravolto il mercato dell'abbigliamento e della scarpa

Parisetti e dalla società di consu- lenza da lei fondata, Growers Agency. Già fra i maggiori esperti di Amazon - alle spalle due manuali sul vendere online editi da Hoepfl -, Calvi Parisetti aiuta le imprese a far fruttare al massi- mo le possibilità di e-commerce.

POTENZIALITA' DEL WEB

«La pandemia ha reso ancor più serrata la concorrenza nella vendita online - spiega -. Ecco perché è fondamentale, oggi più che mai, sfruttare al massimo le potenzialità dei canali di vendita in Rete. Non basta più esserci, bi- sogno emergere. I casi di succes- so delle aziende che seguiamo sono uno spaccato di come Amazon sia un'opportunità davvero per tutti»

Elena Filini

© RIPRODUZIONE RISERVATA