



La passione di RICICLARE I VESTITI viene dalla mia infanzia

“Sono cresciuta in una famiglia numerosa e fin da bambina con le mie sorelle e anche con mia mamma ci siamo scambiate gli abiti” spiega Miryam Perolari, titolare di un negozio ‘second hand’ Oki Doki a Darfo Boario Terme, aperto circa un anno fa. Un business nato in questo caso da una consuetudine del passato che oggi è sempre più di moda.

“Sono contenta di poter fare qualcosa per l’ambiente, anche se non sono una fanatica, non mi piace lo spreco. E ce n’è tanto, troppo! Sarà che nella mia famiglia eravamo in sette e scambiarsi gli abiti era una consuetudine... ora ne ho fatto un lavoro”. **Miryam Perolari è la titolare dello store Oki Doki di Darfo Boario terme (Brescia)**, aperto lo scorso anno. Prima di diventare imprenditrice lei stessa, ha fatto esperienza nel mon-

do dell’usato per bambini 0-12 anni, in un altro brand in franchising di cui ha potuto apprezzare i vantaggi dell’affiliazione.

Q **Raccontaci prima di tutto la tua storia...**

lo lavoravo come commessa, anche se i miei studi sono nell’ambito del settore alberghiero, sia in un negozio di hobbistica sia successivamente, come detto, in un brand affine a Oki Doki. Ho visto che c’era richiesta anche di

abiti per donna, magari proposti come pre-maman che si potevano usare anche in altri momenti. **Io vivo e lavoro in Val Camonica e mi sono resa conto che non esisteva nulla di tutto questo e che se ne sentiva la necessità.** Qui non c’erano dei negozi di seconda mano, perlomeno non come questo, selezionato. Quindi diciamo che già sapevo come lavorare in questo settore, ma a un certo punto ho sentito la necessità di avere qualcosa di veramente mio.

Q **Come è avvenuto il tuo contatto con Oki Doki?**

Ho guardato in internet, perché volevo restare nell’ambito dell’usato e anche aprire in franchising. Quando ho letto di Oki Doki mi sono informata su che cosa bisognava fare per iniziare e come prima cosa li ho contattati via mail. **Ho fatto tutto abbastanza velocemente: la decisione di saltare, di buttarmi nel vero senso della parola, è dell’aprile dell’anno scorso, poi in cinque mesi ho aperto.** Il franchisor è stato fantastico, mi ha supportato molto. Mi ha aiutato nella ricerca della location, i responsabili sono venuti di persona a vedere. Io, a mia volta, sono andata alla sede centrale di Oki Doki per la formazione e per vedere come funziona il programma delle gestione dei capi, che in un negozio di seconda mano è sempre un po’ particolare.

Q **Nello specifico, com’è il tuo negozio?**

Ho scelto uno store **in una zona centrale del paese**, sono vicina a un cinema e ad altri negozi, oltre che a delle scuole. Insomma, sono in una posizione strategica, con molto passaggio. È grande circa 100 metri quadri, l’assortimento prevede sia vestiti che accessori da donna. Per quanto riguarda l’allestimento, mobili e scaffali, il brand mi ha lasciato molta libertà, ovviamente all’interno di un range di elementi comuni, per esempio per quanto riguarda i colori utilizzabili. Io ho scelto il colore verde, che richiama l’ambiente. Però, sono stata fortunata perché parte degli elementi d’arredo c’erano già

“

Per il mio store ho scelto il colore verde a richiamare un concetto di natura e di salvaguardia dell’ambiente attraverso questo business.

”



Miryam Perolari, titolare di Oki Doki a Darfo, Boario Terme

e ho potuto riutilizzarli. Ho risparmiato e nello stesso tempo ho dato una seconda vita anche a loro.

Q **Di quanto è stato l’investimento iniziale?**

È stato di circa 17mila euro, che ho potuto coprire senza bisogno di finanziamenti grazie a un’eredità. Purtroppo nei mesi scorsi è mancato mio nonno. Dedico a lui questo mio lavoro.

Q **Oltre alla formazione iniziale, quali sono i rapporti con il franchisor?**

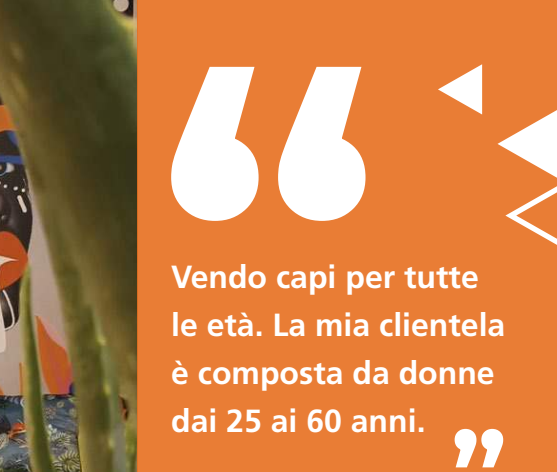
Diciamo che è un supporto continuo, per piccole cose come per scelte strategiche. In particolare, c’è molta assistenza **a livello informatico** per quanto riguarda il programma di gestione della merce, ma anche per la **comunicazione attraverso i social** e in generale le vetrine online. Anche



sulle iniziative singole c'è un interscambio continuo. Per esempio, quando partecipo a una fiera o a qualche evento per farmi conoscere, il brand mi fornisce il merchandising, mi aiuta con la grafica e mi da consulenza per quanto riguarda l'esposizione della merce. Insomma, quando ho bisogno il franchisor c'è sempre.

Q Quali sono le difficoltà più grandi che hai dovuto affrontare?

All'inizio farsi conoscere. Ho puntato sul volantinaggio, anche presso il negozio dove lavoravo prima. Ho pensato che chi sceglie l'usato per i propri bambini, magari lo ritiene interessante anche per se stessa... Così, alcune clienti del mio negozio, le conoscevo già prima. Altra grossa difficoltà è **l'aspetto burocratico dell'apertura e gestione di un negozio**. Io mi faccio aiutare perché non ho una preparazio-



ne specifica in questo senso. Anche in questo caso il brand mi ha supportato perché alla fine ho scelto un commercialista che già seguiva altri negozi.

Q Che cosa ti piace di più del tuo lavoro?

Sono sempre stata attenta a non sprecare, come già detto. Quindi, diciamo che una parte importante di soddisfazione deriva da questo. Oggi, molto spesso i vestiti hanno vita breve, tanto che io in negozio ne ho di bellissimi, praticamente nuovi. Quando ne vendo uno di questi sono molto contenta perché penso: **hanno trovato una nuova casa!**

Monica Bianchi

PERCHÉ SCEGLIERE IL FRANCHISING

Io venivo già dal mondo del franchising e ne apprezzavo i vantaggi. E poi Oki Doki fornisce tutto e, in particolare, il programma di gestione del negozio. Faccio un esempio. Quando una persona porta la merce che vuole vendere, il capo viene inserito in un software e identificato con un codice numerico che lo contraddistinguerà sempre. Così, io sono in grado di sapere che cosa ho in negozio, da quanto tempo, e posso seguire ogni referenza dal suo ingresso nello store alla sua uscita dopo la vendita, o perché è stata restituita. Questo, come in generale i programmi che vengono utilizzati nei negozi di seconda mano, sono complessi e prevedono grossi investimenti, che io non sarei stata in grado di sostenere. Mi sento molto più sicura aderendo al franchising Oki Doki.

Da oltre 50 anni a sostegno delle aziende con la forza della rete



ASSOFRANCHISING
ASSOCIAZIONE ITALIANA FRANCHISING

SERVIZI E CONSULENZE A VALORE AGGIUNTO

Associazione Italiana del Franchising

Via Volturno, 46 - 20124 Milano - Italy - www.assofranchising.it