

ECONOMIA

L'INTERVISTA

Ha lasciato un ruolo da manager per dedicarsi, con successo, all'abbigliamento

La creatività a misura di bambino

Luisa Masciello è titolare di Zigozago, affermata griffe per i più piccoli

Barbara Robecchi

"A zigo-zago c'era un mago con la faccia blu..." Molti quarantenni di oggi si ricorderanno l'inizio della canzone "O-ba-ba-luu-ba", datata 1976 e firmata Daniela Goggi: è da questo testo che Luisa Masciello, titolare dell'azienda vigevanese Zigozago, ha tratto ispirazione per dare il nome alla griffe di abbigliamento e accessori per bambini da zero a cinque anni da lei ideata.

"Ho deciso di chiamarla in questo modo - afferma l'imprenditrice - in quanto, oltre a essere la mia canzone preferita di quando ero piccola, nasconde un gioco di parole che ben si adatta alla mia attività, visto che il termine Zago - che nel logo ho deciso di scrivere con una grafica tipo "imbastitura", con l'ago alla fine - contiene appunto la parola ago". Luisa Masciello continua raccontando la sua singolare storia: "Ho sempre avuto l'hobby di creare oggetti artigianali, come capi d'abbigliamento, accesso-



Lo stand dell'azienda all'Artigiano in Fiera



Luisa Masciello tra le sue creazioni

REALTÀ GIOVANE

L'azienda è nata nel 2004

e in soli cinque anni

è cresciuta notevolmente

ri, ma anche orecchini e altro. Da bambina vedevo mia mamma tagliare e cucire e ho imparato a fare i vestitini per le mie Barbie; da ragazzina mi disegnavo i vestiti e poi li realizzavo; successivamente mi sono specializzata nel fare i corredi ai bimbi appena nati, figli di coppie di amici". È iniziato tutto per passione. Luisa Masciello, dopo aver preso una laurea in informatica, all'età di 24 anni si trasferisce in Messico dove vive le prime esperienze lavorative e, tornata in Italia, inizia la carriera in multinazionali del settore dell'Information Technology, fino a diventare business development manager di "Yahoo!". Nel frattempo si sposa con Michel, un collega olandese, e a 37 anni rimane incinta della prima bambina, Sophie. "Avevo dei nismi frenetici - racconta - con viaggi frequenti tra Inghilterra e Usa. Mi sono resa conto che non avrei più potuto e voluto fare quella vita: il mio lavoro mi piaceva molto, ma sentivo anche che avevo raggiunto i miei obiettivi, ero arrivata dove volevo. Così ho dato le dimissioni e ho iniziato a coltivare quello che, fino ad allora, era stato solo un sogno nel cassetto". È nata in questo modo l'idea di Zigozago: era il 2004 e, in soli cinque anni, la sua crescita è stata esponenziale. "Ho iniziato a disegnare

e produrre bavaglioli e qualche copertina - continua - poi ho inserito nell'offerta anche teli bagno, lenzuola, body e tutine. Quando l'attività è iniziata ho contattato uno showroom di Milano, con sede anche a Roma, per presentare i miei prodotti. Sono stata fortunata: sono piaciuti e così è partita la distribuzione del brand sul territorio italiano. Nel frattempo ho partecipato come espositore per la prima volta a Pitti Bimbo: la mia domanda di partecipazione è stata accettata subito, malgrado diversi colleghi mi avessero detto che era molto difficile entrare in questa fiera così prestigiosa". A Pitti Bimbo Zigozago si distingue sin da subito e la griffe inizia la sua escalation: la manifestazione di Firenze è un'otti-

la casa. Sono infatti certa che i miei prodotti possano essere interessanti anche per negozi che non vendono solo abbigliamento: in questi anni sono stata contattata da un clientela molto diversificata, come per esempio librerie che vendono gadget per bambini... A livello internazionale, partecipiamo a fiere a Valencia e Barcellona per farci conoscere in Spagna, mercato che mi interessa molto, e fidelizzare i clienti che abbiamo già. Abbiamo in programma anche di partecipare a una fiera di settore londinese. Le manifestazioni fieristiche sono una vera occasione per incontrare direttamente i clienti e, naturalmente, per implementarli. La distribuzione americana, invece, si sta espandendo in modo autonomo: invio ai clienti e a coloro che me le richiedono le immagini via e-mail e ricevo gli ordini. Per gli Usa ho creato una collezione di bavaglioli dedicata agli sport nazionali più sentiti, a forma di pallone da football, da basket, da baseball" dichiara l'imprenditrice vigevanese. Con il trascorrere del tempo, Luisa Masciello apporta qualche modifica a livello di distribuzione: lascia gli showroom di Milano e Roma e alcuni degli agenti con cui collaborava, in quanto non soddisfatta dei risultati ottenuti. "Ora la clientela - italiana ed estera - la seguo quasi tutta io direttamente, in quanto gli agenti non vendevano abbastanza, essendo il brand non ancora molto conosciuto, e richiedevano provvigioni troppo elevate. Inoltre, mi avvalgo di un ufficio di rappresentanza in Sicilia e a breve partirà una collaborazione con un agente in Toscana e uno in Umbria, in quanto ho incontrato due professionisti che mi sono piaciuti e desidero vedere come lavorano" racconta Masciello, che è riuscita a trasferire alla sua azienda tutte le esperienze accumulate nelle passate occupazioni, specialmente per quanto concerne le attività di vendita e di marketing. "Quando ero studente - dichiara - ho collaborato con una testata locale: aiutavo a impaginare il giornale e ho avuto l'opportunità di imparare a usare i programmi di grafica, che poi per anni non ho più utilizzato ma che ora mi servono tantissimo, visto che disegno a computer i ricami e poi li passo alla macchina. I materiali di marketing li realizzo io, come per esempio le brochure o il sito internet, che rappresenta una vetrina a livello mondiale e tramite cui è possibile acquistare". Luisa Masciello si emoziona tutte le volte che riesce a suscitare stupore nel pubblico con i suoi

fantasiosi prodotti: sono diverse le testimonianze e i ringraziamenti che popolano la pagina "dicono di noi" del sito internet. Gli accessori vengono definiti geniali, di ottima qualità, divertenti e, da qualcuno, anche vere opere d'arte. E lei usa tutto il suo estro, l'allegria e la passione anche nel packaging dei suoi prodotti: le copertine sono impaccettate in sacchetti di tulle, le lenzuola in scatole con fiocchi di raso, i bavaglioli imbustati singolarmente e arricchiti da una simpatica poesia, studiata per ogni forma diversa. L'imprenditrice ha un proprio laboratorio sopra la sua abitazione vigevanese, si avvale di fornitori esterni per la produzione e di una collaboratrice interna che si occupa del controllo qualità, del magazzino e del packaging dei prodotti. "Disegno i prototipi e li realizzo. Ho la fortuna di saperlo fare e per me è molto importante poter vedere il prodotto finito e valutare se devo apportare dei ritocchi. Quindi realizzo il campione

BUONE VETRINE

Il brand si è fatto un nome

anche grazie alle fiere,

ad esempio Pitti Bimbo

definitivo e passo la produzione ai fornitori: collaboro con piccoli laboratori della zona - Gravelona, Piccolini, Vigevano - per ordini di quantità limitate o per quei lavori delicati che preferisco seguire da vicino. Il grosso della produzione viene realizzata in alcune aziende pugliesi, della zona di Bari" dichiara la titolare di Zigozago che sottolinea che la più grande difficoltà che ha incontrato in questi anni è stata quella di trovare dei fornitori affidabili, seri, puntuali, con materiali di qualità.

Il 2008 è stato un anno molto produttivo per Zigozago: l'azienda ha più che raddoppiato il fatturato. "Sto lavorando per clienti fidelizzati e sicuri: preferisco così, in quanto lo scorso anno ho vissuto delle esperienze non del tutto positive. Alcune aziende non mi hanno pagato e non voglio più trovarmi in questa spiacevole situazione. La congiuntura economica negativa la si respira molto anche nel mio settore: credo che chiuderò l'anno con una leggera flessione, ma nulla di preoccupante" dichiara Masciello. E conclude: "La mia più grande fonte di ispirazione sono le mie due bambine, in ogni piccolo gesto quotidiano mi trasmettono molto: mi piace dedicarmi a loro e cerco di coinvolgerle nella mia passione".



Ho prodotto accessori
 per Fiorucci, Malerba
 e NigaCalze

La titolare al lavoro



Una serie di simpatici bavaglioli



L'IMPRENDITRICE-STILISTA



Luisa Masciello: mamma e imprenditrice

Classe 1966, sposata e mamma di Sophie e Bianca, di 5 e 3 anni. Nata a Mortara, risiede a Vigevano. Dopo aver conseguito la laurea in informatica, all'età di 24 anni si trasferisce in Messico dove vive le prime esperienze lavorative. Torna poi in Italia e inizia la sua carriera in una piccola azienda, per poi approdare in multinazionali del calibro di IBM e Yahoo!. In quest'ultima ricopre il ruolo di Business Development Manager. Nel 2004 lascia l'azienda e fonda Zigozago. "Mio marito mi sostiene molto nel lavoro, non solo da un punto di vista morale ma anche per gli aspetti operativi. Avendolo accanto mi sento serena" dichiara l'imprenditrice, che si definisce una persona entusiasta, ottimista e con tanta voglia di fare. E continua: "Sono precisa e puntigliosa, nel bene e nel male. Pretendo molto da me stessa e dagli altri, desidero che i miei prodotti siano realizzati nel migliore dei modi". Da quando l'azienda è nata, i volumi di produzione sono cresciuti a livello esponenziale. Il motivo? Gli alti standard di qualità e l'unicità delle forme e dei dettagli. "E l'essere sempre aggiornata: l'innovazione è molto importante nel mio lavoro e poi mi piace molto la tecnologia. Utilizzo così tutte le novità, studio i nuovi programmi per il disegno, mi aggiorno e seguo corsi di formazione su internet" dichiara Masciello. Come esponente dell'imprenditoria femminile, per di più mamma, continua: "La donna ha più difficoltà rispetto all'uomo a entrare nel mondo del lavoro, ma ritengo che a noi del gentil sesso sia stata data una marcia in più, siamo più testarde e dotate di grande forza fisica e mentale. Se guardo indietro, ricordo bene da dove sono partita e non so ancora come ho fatto ad arrivare sin qui, ma so che ce l'ho fatta. Il punto debole di noi donne è l'emotività: ci facciamo coinvolgere molto dalle cose che facciamo, forse troppo... lo mi sento mamma e imprenditrice allo stesso modo: tutto quello che faccio è legato alle mie figlie." Concludendo, è doveroso chiedere quali sono i progetti futuri di Zigozago. "Espansione della collezione con l'introduzione di nuovi capi e accessori, l'apertura di uno showroom a Lugano - città dove mi trasferirò a breve con la mia famiglia per il lavoro di mio marito - dove i clienti potranno recarsi per vedere direttamente tutta la collezione. La produzione rimarrà sempre rigorosamente italiana".

L'AZIENDA



Zigozago in pillole

Zigozago produce abbigliamento e accessori per bambini da 0 a 5 anni.

Core business: bavaglioli, in collezione ce ne sono ormai oltre settanta forme diverse

Altri prodotti: teli bagno, lenzuola, copertine, body e tutine

Peculiarità: i ricami, la fantasia nelle forme, l'alta qualità dei materiali, il Made in Italy. Zigozago è... creatività senza confini!

Clianti: 80% Italia, 20% estero. La griffe è distribuita capillarmente in tutte le regioni italiane e presente all'estero in Belgio, Olanda, Francia, Germania, Irlanda, Spagna, Arabia Saudita, Libano, Taiwan, Usa da Barney's (store di New York, Beverly Hills e Dallas).

Sito internet: www.zigozago.it

