

CASE HISTORIES - DONNE IMPRENDITRICI DEL MEZZOGIORNO

1) Oltre la Merceria

Anna Lucrezia Leone, Molfetta (BA)

Qualche informazione:

- Settore: Abbigliamento e accessori
- Città: Molfetta (BA), Italy
- Numero di dipendenti: 2
- Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/oltrelamerceria/>
- Profilo Instagram: https://www.instagram.com/anna_oltrelamerceria/

La storia

Anna Lucrezia ha fondato il suo negozio di abbigliamento e cucito nel 2012 a Molfetta (BA). Vende vestiti e accessori femminili, oltre a fornire servizi di cucito quando viene richiesto dai clienti, per renderli felici e soddisfatti. Anna ha avviato la sua attività dopo aver ottenuto grande popolarità in una community di Facebook che ha gestito per lungo tempo. Questa community è aperta alle donne che vogliono condividere informazioni e parlare delle questioni sociali che toccano quotidianamente la vita delle donne. Da quell'esperienza, ed essendo lei stessa molto attiva sui social, Anna ha iniziato a postare foto di vestiti, catturando l'attenzione degli altri utenti, e questo l'ha spinta ad aprire una Pagina su Facebook. Anna valorizza quotidianamente la sua azienda postando foto di se stessa mentre indossa i vestiti che crea per le sue clienti. Attraverso questa strategia, vuole trasmettere a tutte le donne il messaggio che anche "La donna media del Sud può essere una modella e trasmettere semplicità, eleganza e spontaneità pur non essendo una celebrità".

Il successo

Il successo di Anna Lucrezia si basa sulla sua capacità di indossare gli abiti che crea, mostrando alle sue clienti come possono essere eleganti semplicemente essendo loro stesse. Questa strategia sta portando ottimi risultati in termini di vendite e ROI.

- Incremento dell'80% delle vendite rispetto al 2016
- Oltre il 60% del ROI assegnato a Facebook
- Clienti raddoppiati nel 2017 dopo aver investito solo 4.000€ su Facebook

2) Buy Italian Style

Michela Lombardi, Palma Campania (NA)

Qualche informazione:

- Settore: Abbigliamento e accessori
- Città: Palma Campania (NA)
- Numero di dipendenti: 30
- Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/buyitalianstyle/>
- Profilo Instagram: <https://www.instagram.com/buyitalianstyle/>

La storia

Dall'azienda di famiglia in crisi ad una piattaforma web che genera ordini e che continua ad aprire negozi in franchising su tutto il territorio italiano. È la storia di Buyitalianstyle.com, eCommerce specializzato in articoli per bambini, che ha trovato la sua chiave di successo nella personalizzazione dei prodotti. Una storia tutta al femminile: quella di Maria e Michela Lombardi, due sorelle cresciute nella fabbrica di abbigliamento dei loro genitori a Palma Campania, nel napoletano, dove hanno visto la nascita di abiti per i grandi marchi italiani. Maria e Michela hanno ereditato dai genitori la passione per l'imprenditorialità. La loro attività ha permesso alla loro Pagina Facebook di raggiungere oltre 750.000 follower, oltre a incredibili risultati di business.

Il successo

- Crescita del business del 500% dall'inizio dell'utilizzo di Facebook
- 17 negozi monomarca, oltre 100 rivenditori e 2 franchising
- Il 42% del fatturato proviene da Facebook

3) Mobilia Store Home and Wedding Favours

Angela Mobilia, Gaggi (ME)

Qualche informazione:

- Settore: Commercio al dettaglio per casa e ufficio
- Città: Gaggi (ME)
- Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/MobiliaStore/>
- Profilo Instagram: https://www.instagram.com/mobiliastore_favours/

La storia

La passione per i doni e le bomboniere di qualità e la promozione del made in Italy ha spinto Angela a lanciare il proprio brand 20 anni fa. Angela ha aperto quindi un negozio, che però non è più la sua fonte principale di entrate da quando ha lanciato l'e-commerce nel 2016. Il motivo è stato la mancanza di competenze logistiche e di fornitura nel territorio, e la crisi economica per sostenere da solo il negozio fisico. I risultati provenienti dall'e-commerce da quando è stata aperta la pagina Facebook nel 2016 sono sorprendenti, infatti nel primo trimestre del 2018 i profitti dell'azienda sono aumentati da 52.000 a 470.000 euro.

Il successo

Promuovono nuovi prodotti con descrizioni dettagliate con campagne che mettono in mostra i nuovi prodotti nel loro laboratorio rivolte agli utenti interessati all'arredamento in Italia e Europa, Mobilia Store ha raggiunto i seguenti risultati:

- Le campagne di conversione hanno determinato il 70% delle vendite online attribuite a Facebook
- Profitti pari a 470.000 euro nel primo trimestre del 2018 rispetto ai 52.000 del trimestre precedente

4) Le Cicogne

Monica Archibugi, Roma

Qualche informazione:

- Settore: Tecnologia/Software
- Città: Roma
- Numero di dipendenti: 5
- Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/Cicogne/>
- Profilo Instagram: <https://www.instagram.com/cicogne/>

La storia

Monica ha fondato "Le Cicogne" 8 anni fa quando era una studentessa universitaria a Roma. Voleva lavorare come baby-sitter part-time, ma notò che era molto difficile combinare la richiesta delle famiglie con l'offerta di baby-sitter. Il vecchio passaparola non funzionava, per questo si avvicinò a Facebook, aprendo un gruppo per condividere informazioni per Famiglie e baby-sitter. Il gruppo ebbe molto successo. Nel 2013, Monica lanciò la sua start-up nel 2013 con altri due partner e il supporto di 3 finanziatori. Le Cicogne è un sito di assistenza all'infanzia che unisce la domanda e l'offerta tra famiglie e baby-sitter, un servizio rivoluzionario che ancora non esisteva all'epoca in Italia. Il modello di business si basa sulle commissioni guadagnate su ogni transazione dopo che la baby-sitter fornisce il proprio servizio. Le famiglie possono pagare tramite carta di credito, precedentemente registrata sul sito. L'innovazione e la crescita sono i capisaldi della visione a lungo termine di Monica. Infatti nel 2015 ha lanciato l'app "Le Cicogne" nei principali app store e introdotto nuovi servizi come l'assicurazione per le babysitter, la gestione dei contratti e un servizio esclusivo.

Il successo

Monica ha costantemente investito su Facebook. Le campagne di brand awareness di Facebook hanno generato oltre 30.000 Mi piace, così come quelle di lead generation finalizzate alla compilazione del form per l'iscrizione al sito. Anche le nuove campagne per l'app hanno portato a risultati eccezionali per Monica, che ora sta progettando l'espansione su mercati stranieri. L'azienda di Monica è stata notata da Facebook, che l'ha invitata ad un evento a Roma dove ha avuto il privilegio di incontrare Mark Zuckerberg. Il fondatore di Facebook le ha chiesto come avrebbe potuto migliorare la piattaforma; la sua risposta è stata il miglioramento della funzione per gestire i gruppi dal suo account personale.

- Da 4 a 110 città italiane servite da "Le Cicogne"
- Da € 4.000 di ricavi mensili a € 15.000
- 20% del ROI complessivo ottenuto grazie a Facebook
- Il 60% del budget totale di marketing investito su Facebook
- 5.000 abbonamenti mensili per baby sitter e oltre 20.000 famiglie abbonate
- Diversificazione con i servizi offerti alle aziende che necessitano di baby-sitter per i loro dipendenti

CASE HISTORIES – LE DONNE IMPRENDITRICI CHE HANNO PRESO PARTE A #SHEMEANSBUSINESS

SICILIA

1) Farm Cultural Park

Florinda Saieva

Farm Cultural Park è un centro culturale indipendente di nuova generazione con una forte attenzione all'arte contemporanea e all'innovazione. Il loro marchio è molto conosciuto in tutta Italia e anche all'estero. Hanno partecipato a una tappa di #SheMeansBusiness ad Agrigento durante la quale sono stati proposti come best practice. In quell'occasione, delle strategie social ha parlato Carla, la figlia 14enne di Florinda Saieva che insieme al marito ha fondato Farm. Dopo #SheMeansBusiness hanno incrementato il loro engagement su Facebook e hanno messo in pratica due suggerimenti offerti dalla coach durante il training: l'attivazione della Community, che in meno di un mese è riuscita ad avere 802 utenti di cui 727 membri attivi con un livello di interazione estremamente elevato, e l'attivazione delle risposte istantanee, che hanno permesso loro di aumentare il grado di soddisfazione del cliente.

Sito web: <https://www.farmculturalpark.com/>

Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/farmculturalpark/>

2) Cunzato

Ornella Spina

Cunzato è un e-commerce che vende prodotti Made in Sicily. Dopo #SheMeansBusiness Cunzato ha cambiato completamente modo di comunicare a 360°. Ha verificato la pagina, ha creato la community e ha attivato anche la vetrina con i propri prodotti. Sta inoltre iniziando a puntare su una strategia video e sulle ottime recensioni che riceve. La fondatrice, Ornella Spina, dichiara che ormai quasi tutte le vendite le arrivano da Facebook. Inoltre sempre su Facebook sono aumentati in maniera esponenziale i contatti ricevuti sia da altre aziende che da food blogger per nuove collaborazioni. Anche in questo caso, il livello di interazioni sulla Pagina è aumentato molto.

Sito web: <https://www.cunzato.com>

Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/Cunzato/>

3) Be Shopping

Stefania Baio

BE Shopping è un magazine semestrale sulle tendenze più in voga del momento e un quotidiano online che racconta la Sicilia tra stile, moda, design, innovazione e gusto. È molto seguito sui social network, in particolare a Palermo. Dopo #SheMeansBusiness il magazine ha incrementato di molto il lavoro sui social, in particolare su Instagram. Hanno iniziato a pubblicare contenuti giornalieri e a utilizzare i video e le Storie per raccontare tutto il dietro le quinte del loro operato, dal backstage degli eventi alla selezione per i nuovi casting.

Sito web: <http://www.beshopping.it/>

Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/beshoppingmagazine/>

4) [Bookingbilty](#)

Annalisa Riggio

Bookingbilty è una piattaforma di prenotazione in tempo reale di strutture ricettive adatte a persone disabili e con esigenze speciali. Bookingbilty riduce i tempi per la ricerca e prenotazione in quanto propone tutte le informazioni relative all'accessibilità dei luoghi presenti nelle strutture ricettive fornendo inoltre immagini fotografiche a supporto di quanto indicato in ogni scheda dettaglio del luogo di riferimento. Ad aprile 2015 Bookingbilty si è aggiudicata il primo premio a Startup Weekend Tourism Edition e l'incubazione presso il Consorzio Arca, l'incubatore d'impresa dell'Università degli Studi di Palermo. Hanno inoltre partecipato alla Call di TIM #WCAP e tra oltre 1000 partecipanti Bookingbilty è stata selezionata e inserita nel suo programma d'incubazione presso la sede di Catania, ricevendo un grant di startup.

Sito web: <https://it.bookingbilty.com/>

Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/bookingbilty/>

PUGLIA

5) [Ammostro APS](#)

Claudia Anelli

E' un collettivo femminile di sei giovani donne artigiane con sede a Taranto, che nel 2014 ha dato vita a una serigrafia condivisa che si occupa di stampa artigianale e non solo: l'unione di sei artigiane, Maria, sarta modellista, Carla, Roberta e Candida, artigiane orafe, Silvia, scenografa e illustratrice, Claudia, artigiana del cuoio e designer, che decidono di mettere insieme le proprie competenze per creare oggetti che si fanno veicolo di un racconto che affonda le proprie radici nel territorio e nelle persone che lo abitano. La loro attenzione è focalizzata sulla serigrafia naturale attraverso la ricerca di inchiostri ottenuti da piante tintoree tipiche della macchia mediterranea. Questa ricerca innovativa le ha portate a vincere, nel 2017, il bando Pin, pugliesi innovativi, della Regione Puglia.

Sito web: <https://www.ammostro.com/who-ammostro>

Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/ammostroTA/>

ABRUZZO

6) [Non solo nuvole](#)

Silvia Rotondo

Silvia Nonsolonuvole è brand artigianale nato nel 2013. La sua fondatrice Silvia Rotondo realizza, completamente a mano, le proprie creazioni: orecchini, collane, bracciali, accessori per capelli e decorazioni per la cameretta, principalmente in feltro e disponibili in tanti colori. Ogni pezzo è unico proprio perché realizzato a mano secondo le richieste di ciascuno. Un ritorno alla manualità che fa di ogni singolo dettaglio una qualità distintiva.

Sito web: <http://www.nonsolonuvole.it/>

Pagina Facebook: https://www.facebook.com/pg/nonsolonuvole/about/?ref=page_internal

Pagina Instagram: <https://www.instagram.com/nonsolonuvole/?hl=it>

7) Danilla Bag

Daniela Monasterio

Danillabag è un piccolo brand di autoproduzione indipendente che realizza borse artigianali in stoffa stampata a mano con disegni a tema naturalistico. Ogni pezzo nasce dalla necessità di voler creare una borsa semplice per la vita di tutti i giorni ma comunque unica e irripetibile, destinata a chi ama il pezzo unico ed artigianale. Da qui l'idea di stampare con timbri intagliati fatti a mani e pannelli di stoffa poi trasformati in borse. La filosofia alla base del brand è quella di rispettare la natura, grazie all'uso di stoffe di recupero e l'uso di colori privi di solventi. Daniela è, inoltre, l'organizzatrice della prima edizione di [Etsy Made in Pescara](#).

Sito web: <https://www.danillabag.it/chi-sono>

Pagina Facebook: <https://www.facebook.com/danillabag>