

**IN PUGLIA E CAMPANIA**

# Il web e le Pmi: ecco le storie di chi ha vinto

**Le protagoniste**

A destra le sorelle Maria e Michele Lombardi, che a Palma Campania (in provincia di Napoli) hanno ideato e creato BuyItalianStyle, e-commerce specializzato in articoli per bambini



Il successo delle Pmi passa dal web. Lo sanno bene le sorelle Maria e Michela Lombardi che a Palma Campania hanno risollevato le sorti dell'azienda di famiglia in crisi grazie alla creazione di BuyItalianStyle, eCommerce specializzato in articoli per bambini; e alla pagina Facebook che ha permesso loro di raggiungere oltre 750 mila follower. «La crescita del nostro business - spiegano - ha registrato il +500% dall'inizio dell'uso di Facebook. E dal social proviene in definitiva ben il 42% del nostro fatturato. I nostri genitori avevano una fabbrica di abbigliamento che produceva jeanseria. Anche per importanti marchi. Ma i cambiamenti del mercato ovviamente hanno messo un freno all'attività. Che però noi abbiamo trasformato e rilanciato. Oggi BuyItalianStyle ha 17 negozi monomarca, oltre 100 rivenditori e 2 franchising e stiamo iniziando a prepararci anche per l'estero, tra piattaforma e sponsorizzazioni Facebook».

Esterro che è sempre più vicino a Taranto e in particolare ad Ammostro, serigrafia condivisa che si occupa di stampa artigianale e naturale attraverso la ricerca di inchiostri ottenuti da piante tintorie tipiche della macchia mediterranea. «Modelliste, orafe, illustratrici, artigiane del cuoio, designer, scenografe. Siamo le sei donne di Ammostro - dice Claudia Anelli - una realtà ancora giovane ma che grazie all'uso del web sta crescendo a vista d'occhio. L'idea è mettere insieme le nostre competenze per valorizzare le bellezze del territorio. Ovviamente anche la creatività però deve essere sostenibile. E in questo i social ci hanno aiutato molto. In particolare a gennaio scorso abbiamo partecipato alla prima edizione di SheMeansBusiness. L'idea era avere i mezzi per puntare sul web marketing che la nostra formazione non ci aveva fornito. Oggi una di noi si occupa di Facebook, un'altra di Instagram e così via. Un impegno che ci ripaga ampiamente visto che grazie ai social e il web il nostro target di clientela si è ampliato molto ed ora abbiamo contatti anche con realtà e fiere straniere interessate ai nostri prodotti esclusivi».

**P. C.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

