Focus | Il commercio lecchese

Beri: «La qualità paga. Anche sui fiori»

L'attività. Le riflessioni della titolare del negozio che di recente si è trasferito nella nuova sede di via Cairoli
«Oggi i matrimoni rappresentano il 50% del fatturato, continueremo via via a investire su materiali e servizio»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Quella di Raffaella Beri è una testimonianza emblematica di come un'attività avviata sulla spinta di un entusiasmo giovanile supportato da studi adeguati possa trasformarsi in una piccola impresa dinamica e capace di stare sul mercato, con passione e continuo aggiornamento.

È di questi giorni un nuovo passo avanti nello sviluppo dell'attività del negozio di fiori ("Il fiorista") di Beri, che di recente per esigenza di più spazio si è trasferita dalla precedente sede di via Carlo Cattaneo a quella nuova di via Fratelli Cairoli, nello stabile della Fondazione Scola, che ha permesso di ristrutturare in base alle necessità specifiche di un'attività che punta a nuova crescita.

Gli inizi

Beri racconta i suoi inizi a partire dal diploma alla scuola di agraria e dal contemporaneo lavoro, di sabato e domenica, nel negozio di fiori di Piazza XX Settembre di proprietà di Toto Galli, «un maestro dal quale ho imparato molto, aveva grande esperienza, era anche insegnante di Federfiori. Così come la collaborazione coi colleghi più anziani - sottolinea Beri - ha fatto molto durante il lavoro che svolgevamo insieme, tanti anni fa, in occasione di grossi eventi a Milano». Finiti gli studi, Beri, ha acquisito una quota del negozio di Galli fino a rilevarlo tutto in seguito. Accadeva 19 anni fa, quando lei aveva 25 anni.

Nel tempo, la svolta organizzativa e anche di fatturato investendo sul settore dei matrimoni e anche sull'assunzione di personale.

«Negli ultimi anni - spiega Beri - ci siamo dedicati molto di più agli eventi e ai matrimoni, lavoriamo moltissimo sul lago, all'80% per matrimoni di coppie straniere. Lavoriamo sia con società di wedding planner sia con le varie location sul lago che ci indicano i clienti. Oggi i matrimoni rappresentano il 50% del fatturato, continueremo a investire anno per anno su materiali e servizio. Collaboro con i wedding planner e sono contenta, sono partita da sola e ora siamo in quattro, ho tre dipendenti».

«Ispirazione dal Nord Europa»

Quello che Beri ha sempre avuto chiaro in mente è stata la volontà di offrire prodotti e servizi di alto livello, oggettistica inclusa: portavasi, ceramiche di un'azienda belga di origine portoghese e un'antica tradizione nel settore, profumatori di un'azienda italiana: «Cerco di mettere nel complesso del mio lavoro uno standard elevato e, cosa non secondaria, nella nostra attività io e le mie collaboratrici vogliamo vivere nella bellezza e con il sorriso, perché il cliente spesso viene per fare un regalo ed è importante che trovi un bel clima in negozio».

> «Sono partita da sola e ora siamo in quattro perché ho tre dipendenti»

> «Cerco di mettere nel complesso del mio lavoro uno standard elevato»

Numerosi i cambiamenti introdotti nel corso degli anni: «Sicuramente ho inserito un cambiamento qualitativo, con prodotti ricercati per una proposta particolare al cliente, che non sia la classica composizione di fiori bensì qualcosa di più ricercato, come può esserlo un box floreale o altro. Ma io stessa ogni anno, a parte gli impedimenti durante il Covid, continuo a imparare e a fare esperienze all'estero, per capire come crescere diversamente e come proporre ai miei clienti soluzioni diverse dal classico fiore. Il mio stile si rispecchia tanto nel Nord Europa, quindi appena riesco vado in Belgio dove partecipo a dei workshop nell'azienda in cui compriamo i portavasi, così come in Olanda, che dà sempre ispirazione».

«La capacità di spesa»

Nel tempo, Beri ha visto cambiare abitudini di spesa, di consumo e anche di gusto delle persone sui fiori.

«Nei miei primi anni di attività si lavorava meno sul regalo e si compravano più fiori per casa propria. Oggi è il contrario. Inoltre si cerca di mettere l'elemento del verde nei regali, ad esempio nelle bomboniere con piccole piante, vasetti con semi da piantare. Circa la capacità di spesa, il cliente guarda sempre al prezzo ma cerca comunque un prodotto di qualità al prezzo giusto, quindi non è il prezzo a fare la differenza sulla decisione o meno di acquistare, prevale la scelta sul livello del prodotto».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Raffaella Beri ha recentemente trasferito la propria attività dalla vecchia sede di via Carlo Cattaneo

Troppo abusivismo Concorrenza e non solo

La categoria dei fioristi in Confcommercio Lecco associa una trentina di attività, in un gruppo di cui Raffaella Beri è presidente dal 2020, quindi dal difficile inizio della pandemia. Fra alti e bassi di un tipo di attività che comunque ha una sua certa stagionalità, la categoria registra comunque un andamento positivo, fatti salvi i periodi tradizionalmente piuttosto fermi dell'estate e di parte dell'inverno, «ma si lavora molto bene - afferma Beri - sotto Natale e in primavera per i matrimoni».

Ai tavoli di discussione del gruppo ormai da parecchio tempo ci sono soprattutto i due problemi della concorrenza degli ipermercati e dell'abusivismo dei venditori di strada. «Si cerca di diversificare e qualificare prodotti e servizi, perché la grande distribuzione, come in altri settori, condiziona il mercato. Spesso al supermercato troviamo fiori che al cliente costano meno di quanto li paghiamo noi. Perciò l'unica strada è lavorare su servizio, prodotto, confezione e sul rendere piacevole al cliente il fatto di andare a comprare in negozio facendosi consigliare».

Il contrasto all'abusivismo sembra invece proprio una partita persa: «è un problema annoso, va avanti da almeno 15 anni e se n'era occupato parecchio anche il nostro precedente presidente di categoria. Fino ad oggi facciamo di tutto per contrastarlo, anche con esposti in questura, ma non si riesce». **M.Del.**