

è iniziato» racconta la giovane pugliese «con la torta di compleanno di mio figlio. Un disegno semplice: il campo di calcio e un giocatore con la palla. Da quel momento non mi sono più fermata, realizzando opere sempre più complesse». Da sei anni Mary insegna nel mondo la magia dei dolci. «I complimenti che ho apprezzato di più sono quelli dei pasticceri uomini, sempre molto gelosi dei loro segreti». Dal 2013, Mary Presicci ha vinto diverse medaglie d'oro nella competizione *Cake international*, che si tiene a Birmingham, in Inghilterra. Ma non è sicura che la sua professione duri per sempre: «Potrei tornare alla vita precedente, magari la pasta di zucchero passa di moda. Intanto, il gioco è diventato un lavoro e la mia casa sono gli aeroporti di mezzo mondo». Mary divulga i suoi segreti anche in rete sulla pagina Facebook "Mary Torte" e nei video tutorial su Youtube. Anche alcune riviste straniere specializzate si sono occupate di questa *cake designer*.

LO SMARTPHONE SOLO TUO

Nell'universo delle idee semplici e di successo è esemplare l'ascesa dei giovanissimi creatori del marchio Cover Store (www.coverstoreitalia.it), specializzato in accessori per telefoni cellulari. Nar-

ra Andrea Bosetti, uno dei tre fondatori dell'impresa (età media: meno di 30 anni): «Dopo l'università, io e i miei amici abbiamo lavorato nel campo del marketing. Nel 2013, ragionando tra noi, abbiamo individuato un "buco" di mercato nel settore della personalizzazione degli smartphone. E abbiamo deciso di buttarci. Il capitale iniziale dell'impresa era di 9.000 euro, 3.000 a testa. Abbiamo aperto un negozio a Brescia di 20 metri quadrati: ci siamo riforniti di cover realizzate con materiali semplici, disegnando le grafiche da far stampare. Il marketing virale, con la pubblicità sui social network, ha fatto il resto. Oggi vantiamo 80 punti vendita, da Trento a Palermo, con 130 dipendenti. All'estero, siamo in Spagna, Olanda e a Santo Domingo. Apriremo presto a Parigi e Londra. Nel 2017, puntiamo a fatturare sette milioni di euro, lo scorso anno abbiamo venduto 500.000 cover per smartphone». Ora sono in sette a dirigere l'azienda. «Alcuni commessi sono diventati manager perché ci piace fare crescere le persone del nostro team. Abbiamo chiuso contratti con la Juventus e Cartoon Network: riproduciamo il loro marchio sulle cover. E ora puntiamo all'accordo con la Disney».



PER APPROFONDIRE

Novi mosse per il futuro. Il lavoro che cambia spiegato ai giovani di Giuseppe Biazzo e Filippo Di Nardo (Guerini Next, 20 euro).



IL COMMENTO DELL'ESPERTO

«Decisione e flessibilità fanno la differenza»

«Per portare al successo un'idea serve la grande determinazione nel cercare la strada per concretizzare un progetto. E c'è anche bisogno della flessibilità che consenta di apportare eventuali modifiche al piano iniziale per andare incontro al mercato. Inoltre, è importante tarare i costi iniziali alla propria disponibilità. Ma soprattutto, bisogna cercare di far funzionare l'impresa nel piccolo prima di progettare crescita rapide e costose». Di sicuro, **il valore dell'intraprendenza è fondamentale per chi vuole costruire un'azienda di successo partendo dal nulla.** «Questo valore per il settore delle start up (le idee innovative) è decisivo. Riguarda le capacità di sacrificio, impegno e determinazione, che spesso fanno la differenza tra un'attività di successo e una destinata a fallire. Di certo, la rivoluzione digitale facilita la possibilità di realizzare nuove idee. Si prevedono forti cambiamenti del mercato del lavoro: si creeranno figure professionali nuove. E sicuramente il peso del lavoro autonomo, rispetto a quello dipendente, è destinato a crescere».



GIUSEPPE BIAZZO
amministratore delegato dell'agenzia per il lavoro Orienta

A sinistra, il team di Cover Store, che realizza cover personalizzate per smartphone. Sotto, uno store del marchio.

