

Parrucche su misura nel cuore di Preganziol: Dominique Pozzi apre il suo negozio grazie a Selfiemployment

“La mia più grande motivazione per andare avanti è che questo è il lavoro della mia vita: quando ami ciò che fai non senti il peso della fatica”. Dominique Pozzi, 29 anni, è la proprietaria di Fair Fashion Treviso, negozio di parrucche nato a Preganziol grazie a [SELFIEmployment](#), il progetto che finanzia i giovani con una buona idea imprenditoriale e tanta voglia di realizzarla. “Sono molto grata per questa opportunità, non avrei mai potuto aprire la mia attività altrimenti.”

Come è cominciata questa avventura?

“Ho iniziato ad utilizzare la parrucca a 20 anni, a causa di una malattia. Questo sogno è stato sempre nell'aria e a un certo punto ho deciso di realizzarlo. Mi sono informata on-line, dove ho appreso del progetto SELFIEmployment, poi sono andata alla Camera di commercio e da lì è iniziato tutto il procedimento. L'accompagnamento è stata la parte fondamentale. Il processo non è stato semplice, ho dovuto studiare i concorrenti attentamente, capire dove fosse meglio posizionarmi con il mio business e soprattutto se, a conti fatti, fosse un'idea vincente. In questo senso l'accompagnamento è stata la parte fondamentale. Il tutor mi ha seguita passo passo e potevo contattarlo per ogni perplessità che mi si presentasse lungo la strada. Sono veramente grata a SELFIEmployment e a tutti coloro che mi hanno aiutata, adesso faccio il lavoro della mia vita.”

Quali servizi offre la tua attività?

“Principalmente vendo parrucche uomo-donna in capello naturale e sintetico. È importante scegliere il colore e la forma a seconda del tipo di viso e di incarnato; si decide sempre insieme al cliente, cercando di indirizzarlo verso il prodotto più adatto alle sue esigenze. Prima si prendono le misure e si fa il calco, in seguito viene creata la parrucca, che dovrà aderire perfettamente alla testa. È un prodotto molto soggettivo: c'è chi preferisce una parrucca sintetica che mantiene la piega, chi quella naturale per poter sempre cambiare stile. Inoltre vendo tutta una serie di accessori annessi: dal turbante che serve quando si toglie la parrucca la sera per andare a dormire, a tutti i prodotti per il trattamento e la cura del capello. Non fornisco un semplice prodotto, c'è tutto un percorso dietro: dall'imparare ad indossare la parrucca a capire come comportarsi quando si va al mare o in piscina o in tantissime altre situazioni. Non è solamente un discorso estetico ma anche psicologico. Io ho imparato sulla mia pelle e credo che questo faccia la differenza per i miei clienti. Ci tengo molto che sia una coccola, e non solo la vendita di una protesi.”

Qual è la parte più bella di questo lavoro?

“Le emozioni. Un nipote che accompagna la nonna che non sta bene, o una figlia con i genitori, una cliente che vuole sentirsi ancora più bella per un’occasione speciale. C’è molto amore in questo negozio, più di quanto si immagini, e mi riempie di gioia vedere i miei clienti felici e soddisfatti.”

Cosa diresti ad un ragazzo che come te ha un sogno da realizzare?

“Credo sia molto importante avere delle idee ben precise, io sono stata agevolata dal fatto che conoscevo bene il mio prodotto. Detto ciò non bisogna mai smettere di studiare ed informarsi, per poi applicare ciò che si impara. Per me l’emergenza Covid ha rappresentato la sfida più complessa, ma è fondamentale rimanere in piedi e continuare a crescere per superare i momenti critici. Se avete una buona idea non mollate, credeteci perché è quello che vi porta a fare tutto il possibile per far crescere la vostra attività.”

Trasforma anche tu la tua passione in lavoro. Scopri tutto quello che c’è da sapere su [SELFIEmployment](#)