

## Gianluca Geraci: cosa è successo un anno dopo Selfiemployment

“Ci sono stati tanti cambiamenti: appena ho aperto il mio negozio avevo deciso che mi sarei orientato verso un settore di nicchia, producendo occhiali artigianali, disegnati e creati a mano da me, abbandonando un po' i brand più commerciali”, racconta Gianluca, titolare dell'ottica Geraci in Via Demetrio Tripepi, a Reggio Calabria, parlando di come la sua attività si sia evoluta nell'ultimo anno. “È stato un rischio, il design rappresenta ancora un segmento di mercato ristretto qui in Calabria, però i risultati ci sono stati e gli stessi clienti mostrano sempre più l'esigenza di acquistare un qualcosa di unico e particolare.”

**Per un'attività appena nata, la promozione è un ingrediente indispensabile per il successo.** “I social sono stati fondamentali per farmi conoscere. Tante persone entrano nel mio negozio per acquistare occhiali che hanno visto in foto sulle mie pagine di Facebook e Instagram. È un vero e proprio lavoro curare questo aspetto, io ci tengo molto”, spiega Gianluca, che ha anche assunto dei fotografi per avere degli scatti quanto più professionali dei suoi prodotti. “Pubblico ogni giorno foto, storie e video; organizzo dei sondaggi così da coinvolgere i miei clienti e scoprire le loro preferenze”. La visibilità acquisita tramite i social ha permesso a Gianluca di raggiungere potenziali clienti anche al di fuori della sua città, “Ho spedito occhiali a Roma, in Sardegna, e sempre tramite Instagram ho conosciuto e avviato collaborazioni con ragazzi che hanno negozi di ottica come me in Puglia, a Milano e a Napoli”.

**Lo stato d'emergenza causato dal Covid-19 ha generato non pochi ostacoli per gli imprenditori come Gianluca, che hanno dovuto trovare il modo di rimanere attivi, a volte reinventando la propria attività.** “Ho visto un forte calo a livello di fatturato e la mia paura era di non avere la forza economica per riuscire a sopravvivere alla chiusura dei mesi passati, ma fortunatamente il mio settore mi ha permesso di continuare a lavorare”, racconta il giovane ottico, che durante i mesi di quarantena si è dedicato all'attività di assistenza su appuntamento. “C'era sempre qualcuno a cui servivano lenti nuove o a cui si rompeva un occhiale”.

Dopo il lockdown, come molti altri, Gianluca ha inserito alcune misure di sicurezza nel suo negozio, dove ora può entrare un numero limitato di persone, cercando di garantire la stessa accoglienza e gli stessi servizi di sempre. “La vita è sicuramente cambiata, così ho comprato un macchinario molto utile che serve a sterilizzare totalmente gli occhiali che vengono provati ed indossati dai clienti”.

Selfiemployment, oltre al finanziamento per avviare l'attività, fornisce ai beneficiari l'accompagnamento di un tutor che li segue anche dopo l'apertura del business. “Il tutor rimane una figura importantissima nel percorso per l'apertura di un'attività commerciale”, afferma Gianluca che si dice soddisfatto del supporto ricevuto dal professionista che lo ha affiancato: “Mi ha seguito passo dopo passo, rispondendo ad ogni mia necessità. Tra noi, oltre al rapporto lavorativo, si è creata una vera e propria amicizia.”

“Selfiemployment è un progetto che consiglio a tutti, è un incentivo fondamentale per i giovani, io non avrei mai aperto il mio negozio senza questa possibilità”, dice Gianluca, ribadendo che **il requisito indispensabile per ogni impresa di successo rimane la determinazione.** “Il lavoro non arriva mentre sei a casa ad aspettare, con impegno e dedizione si raggiungono i risultati. Il mio consiglio ai giovani imprenditori è quello di non fermarsi mai e di migliorarsi sempre”.

*Hai anche tu un'idea d'impresa da realizzare ma ti mancano i fondi per farlo? Scopri tutto quello che c'è da sapere su [SELFIEmployment](#)*