

Marco Gabizon: cosa è successo un anno dopo Selfiemployment

È passato un anno da quando abbiamo incontrato Marco Gabizon, proprietario di un atelier nel cuore di Roma, un elegante spazio dove realizza capi d'abbigliamento su misura per i suoi clienti, scegliendo modelli e stoffe in base alle diverse occasioni. “Cerco di entrare in empatia con il mio cliente e farlo sentire a suo agio, puntando sempre a realizzare un capo di qualità, adatto all'esigenza del momento e che lo valorizzi al meglio”, dice Marco, che crea abiti con materiali di pregio. “All'estero il made in Italy è sempre molto apprezzato, così quest'attività mi ha permesso di viaggiare e incontrare i clienti stranieri che non riescono a venire qui, allargando così il mio bacino d'utenza.”

Cosa hai imparato in quest'anno?

“Ogni attività ha bisogno di un periodo di rodaggio e di una fase di assestamento. Nonostante io avessi programmato tutto cercando di curare ogni dettaglio ed essere pronto ad ogni evenienza, mi sono reso conto con il tempo che c'è sempre qualche meccanismo da cambiare e modifiche da apportare. Ormai è un anno che ho aperto, ma c'è voluto tutto questo periodo per trovare un equilibrio. Ho avuto risultati fin dall'inizio ma con difficoltà maggiori rispetto ad oggi, questo perché man mano che migliora l'organizzazione dell'attività il lavoro stesso diventa più fluido.”

L'emergenza Covid ha avuto conseguenze notevoli sull'economia, in particolar modo sulle imprese. Come hai affrontato quel periodo?

“Durante la chiusura i sentimenti sono stati molti e contrastanti: inizialmente ho provato sconforto ed incertezza perché la mia è un'impresa avviata da poco, non ha le spalle larghe di un business consolidato. È stato un periodo di grandi dubbi, per un momento ho pensato di dover abbandonare il mio sogno”, ci racconta Marco, che però non si è dato per vinto. “Piano piano ho ripreso coraggio e di questo devo ringraziare anche i miei clienti più affezionati, che appena ho riaperto sono tornati con i loro ordini. Questo mi ha dato sia le risorse materiali che un incoraggiamento importante, una spinta ad essere positivo rispetto al futuro.”

“Ho sempre cercato di creare un rapporto intimo e di fiducia con il cliente e questo mi è stato di grande aiuto nel momento della riapertura post-lockdown.”, continua Marco, sottolineando che i grandi marchi hanno i mezzi per resistere a situazioni come questa, mentre le piccole attività come la sua hanno strumenti diversi, uno dei quali è proprio il rapporto personale e l'esaltazione del singolo cliente. “Inoltre, la mia attività si svolgeva già su appuntamento, quindi non ha avuto bisogno di grandi modifiche, salvo l'introduzione di misure preventive contro la diffusione del virus”, spiega Gabizon, che ha anche realizzato una serie di mascherine utilizzando le sue stoffe, dando una valenza estetica ad un indumento diventato ormai indispensabile nella vita di tutti i giorni.

Che consigli dai a giovani imprenditori come te?

“A chi si appresta ad avviare un proprio business consiglio di farsi trovare preparato, calcolare i rischi, considerare gli aspetti positivi e quelli negativi, essere intraprendenti ma allo stesso tempo prudenti, calibrando gli investimenti e cercando di crescere un gradino alla volta. Preparazione e organizzazione sono le parole chiave.”

Selfiemployment si propone di trasformare una buona idea imprenditoriale in realtà e da una grande spinta a chi, come Marco, ha un sogno da realizzare, ma la tenacia e l'impegno non devono mai mancare. “Questo è un periodo di cambiamento, ma sono proprio questi periodi che creano più opportunità: bisogna solo capire incontro a cosa sta andando il mercato e cosa vogliono le persone”.

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](#)