

# GIOIA!

NUOVO  
€1

N°11 29/3/2014  
SETTIMANALE  
GIOIA €1,80 - GIOIA €1,00

**IO TI PERDONO**  
ISTRUZIONI PER  
SUPERARE UN  
TRADIMENTO

**PIERCE  
BROSNAH**  
SENZA  
L'AMORE  
SONO  
PERDUTO

**Inchiesta**  
NOI CHE  
ABBIAMO  
AFFITTATO  
UN UTERO

*ancora...*

**Amanda  
Seyfried**

**I fratelli  
Carofiglio**

**Mischa  
Barton**



*beauty*  
**CHE LABBRA!**  
PEELING  
FILLER  
MAKE UP

# bianco & blu ORA SI PORTANO COSÌ

**Psico  
test**  
SAI  
QUANTO  
VALI?

**ITALIANI  
A LONDRA**  
COME  
SVOLTARE  
CON UNA  
PIADINA

**DUBAI**  
UN LUNA PARK  
NEL DESERTO



9 770017 006005

4 00117



Sono orgogliosa! Ho ideato un servizio che rende le persone più felici: chi riceve i fiori e chi li coltiva

### Vuoi farlo anche tu?

Aprire un sito di e-commerce equivale ad avviare un'attività commerciale. Bisogna avere la partita Iva e iscriversi alla Camera di Commercio con il modulo Com 6 bis. Per creare lo shop virtuale serve un software apposito. E un conto corrente atto a ricevere pagamenti con carte di credito e sistemi come Paypal.



# I miei fiori a km zero

Giulia ha creato un sito di e-commerce per recapitare, in tutta Roma, **bouquet freschissimi e di qualità a prezzi contenuti**. Perché prodotti esclusivamente da piccoli floricoltori della zona

di Silvia Orlandini - foto Daria Addabbo



«I fiori sono un piacere quotidiano di cui tutti dovrebbero godere, non un lusso accessibile a pochi e in occasioni speciali», ci spiega Giulia Giontella, 28 anni, avvocato. Che dallo scorso gennaio si è impegnata in Flority fair, un'attività on line per la consegna di fiori a km zero ([www.florityfair.com](http://www.florityfair.com)).

#### Qual è stata la molla?

Ho vissuto per lunghi periodi all'estero. E ho notato che negli altri Paesi i fiori sono un'abitudine diffusa, non come in Italia, dove li acquistiamo o regaliamo solo in momenti particolari. Rientrando a Roma, ho voluto approfondire. Ho scoperto che la quasi totalità dei fiori è coltivata nelle serre di Kenia, Colombia, Ecuador, di proprietà di inglesi e olandesi. E che la maggior parte viene rivenduta nelle aste internazionali. Un

business che ha messo in crisi i piccoli floricoltori, facendo arrivare nelle nostre case fiori decisamente più costosi e anche facilmente deperibili.

#### \* La sua idea vincente?

Creare un servizio che mettesse in contatto i produttori italiani e i consumatori, garantendo solo fiori di stagione a chilometro zero, quindi più freschi e duraturi, rilanciando in questo modo anche i floricoltori locali.

#### Come si è mossa?

Ho setacciato il Lazio, dove abito, alla ricerca di florovivaisti dai quali approvvigionarmi. Un lavoro certosino, che alla fine ha dato i suoi risultati.

#### Come funziona il servizio?

Il cliente può sottoscrivere un abbonamento mensile al prezzo di 29 euro (iva e consegna a casa incluse), che

dà diritto a ricevere quattro mazzi di fiori al mese. Con una cifra leggermente superiore si possono avere altre opzioni: per esempio, un bouquet con un numero maggiore di steli o uno stylist per creazioni floreali a domicilio.

#### Chi sono i suoi clienti?

All'inizio pensavo soprattutto a negozi, ristoranti, alberghi. Invece il servizio sta funzionando bene con i privati. In due mesi ho avuto un vero exploit, con circa 250 abbonamenti.

#### Entità dell'investimento iniziale?

Circa 5.000 euro tra sito, costituzione della società e acquisto dei fiori.

#### Quanto pensa di guadagnare?

Più o meno 2.000 euro al mese.

#### Progetti?

Visto il successo, vorrei allargare il commercio a Milano, Perugia e Londra.