

# CONCEPT BRANDINA® The original Fatta a Rimini & REGOLAMENTO AZIENDALE

## Brandina The Original

è la linea di borse e accessori made in Italy realizzata con il tessuto dei lettini da mare.

L'idea nasce durante la realizzazione da parte del designer e fotografo Marco Morosini del libro fotografico dedicato alla Riviera Adriatica, pubblicato nel 2004 da Electa Mondadori. Morosini decide di utilizzare il materiale di cui sono composti i tradizionali lettini da mare per realizzare delle originali sovraccoperte al libro.

Nel fare ciò scopre per la prima volta le potenzialità del tessuto e decide di crearne borse e accessori. Il forte legame di Brandina con il mondo del mare si instaura da subito tanto che i primi modelli sono assemblati da un produttore di vele da wind-surf.

Gli elementi distintivi del brand nascono all'origine e tutti insieme. Ad esempio, al lato dellaborsa viene posto il tradizionale occhiello con cui si inclina lo schienale del lettino da spiaggia. Ora, in tutte le borse a questo piccolo elemento, è applicato un utile moschettone-portachiavi. E così, dal 2005, il marchio BRANDINA unisce il fascino dell'omonima seduta da spiaggia della solare Riviera Italiana con la creatività del designer Marco Morosini e della sua compagna architetto Barbara Marcolini che cura e disegna tutti i modelli. Questa è la storia della nascita di Brandina, un concept, una filosofia più che un prodotto, nato e gestito da un nucleo di giovani tutti sotto i quarant'anni.

Less is more: la particolarità e originalità del tessuto impiegato è talmente unica che l'ideale estetico è quello di un design funzionale, che non aggiunge altri dettagli ma punta all'essenziale e, così facendo, cattura l'attenzione al primo sguardo.

Il fascino di Brandina risiede nel suo immenso potere evocativo: un'esperienza tattile e visiva che conduce al mare, ai suoi colori e profumi, alla spensieratezza ed al brio che hanno caratterizzato nel tempo - e caratterizzano ancora oggi - le spiagge del Bel Paese. Il nome del brand coincide con la sua essenza materiale, ciò crea una forte associazione mentale. Per questo, prima di essere un prodotto, Brandina è un concept che comunica con decisione la propria personalità.

Brandina The Original valorizza ed esporta la cultura balneare italiana nel mondo: all'interno di ogni borsa, infatti, si trova una piccola busta trasparente contenente sabbia originale della Riviera e una foto d'autore che certifica l'originalità del prodotto. L'allegria, la positività e la piacevolezza dello "star bene" sono i principi cardine della filosofia Brandina che offre un prodotto divertente e di qualità.

I prodotti sono venduti esclusivamente nelle BB-Botteghe BRANDINA: spazi progettati da Marco Morosini e interamente realizzati da mastri artigiani che creano ogni dettaglio con il massimo della cura.

Attualmente le Botteghe sono 12. In ordine di apertura: Cattolica, Isola di Ponza, Riccione, Rimini, Pesaro, Ferrara, Senigallia, Bologna, Ravenna, Milano Marittima, Cesenatico, Sirolo. Ai negozi affiliati di Brandina si affianca lo "shop in shop" a Reggio Emilia.

All'interno le Sirene Brandina (le commesse) indossano una divisa bianca e azzurra, i colori istituzionali del brand.

Le Botteghe Brandina, sono luoghi capaci di offrire soluzioni per vivere con stile unico ed inconfondibile: aprono la porta ad un mondo e ad uno spazio che sono ben più di un semplice negozio monomarca. Infatti, alla collezione Brandina si affiancano le opere e la ricerca artistica di Marco Morosini.

Dal successo ottenuto in questi anni, nasce il progetto di "Affiliazione BRANDINA", con l'intento di creare e sviluppare una rete di negozi monomarca "BB-BOTTEGA BRANDINA" in Italia e nel mondo.

Anche quando fuori piove, da Brandina trovi sempre il sole!

BRANDINA è il contenitore di passioni, gioia e spensieratezza.

Il mare è felicità ovunque tu sia, BRANDINA ha ogni spiaggia dentro e ti porta sempre in riva al mare.

**BRANDINA®**

The Original Fatta a Rimini

Villa Fastiggi

Strada della Fabbreccia, 40

61100 Pesaro - Italia

Infoline +39 0721 283588

[www.brandinatheoriginal.it](http://www.brandinatheoriginal.it)

blu@brandinatheoriginal.it



# REGOLAMENTO AZIENDALE

## Come si diventa Commessa Brandina!

-E', giovane, felice allegra fresca. Brandina è gioia e spensieratezza ovunque tu sia, Brandina ha ogni spiaggia dentro e ti porta sempre in riva al mare.

Questo non è un negozio ma una BOTTEGA.

### 1) ACCOGLIENZA

La cosa più piacevole per un cliente è entrare nella Bottega Brandina e sentirsi dire, buongiorno signora Camilla! (ricordatevi che non tutte si chiamano Camilla :-)

L'acquisto di un oggetto è un momento delicato, Brandina lavora quotidianamente per renderlo una esperienza magica.

- Nella Bottega, cerca di sorridere, si disponibile e accogliente verso il cliente ma non insistente;
  - Rendi il cliente a proprio agio, come se fosse a casa sua, cerca di assecondare ogni sua richiesta;
  - La Bottega Brandina è anche una vetrina per le relazioni umane, quando vedi qualcuno interessato al progetto, consegnagli i riferimenti di Marco Morosini (biglietto da visita e tel. 393 9471822) e fatti lasciare i suoi recapiti dopodiché invia una mail a [flow@marcomorosini.com](mailto:flow@marcomorosini.com) con tutti i riferimenti dell'incontro.
- E' bene restare seduti IL MENO POSSIBILE. Una commessa deve sempre essere in attività, questo darà un'impressione di dinamismo al cliente che entra o guarda dalla vetrina.

### 2) ABBIGLIAMENTO

Brandina non sono solo borse, ma è uno stile di vita che cerca di valorizzare l'eleganza propria delle città di mare più prestigiose. Essere freschi, ben vestiti e solari aiutano a raggiungere questo livello di qualità e benessere.

Insieme a te, lavoriamo ogni secondo per migliorare la percezione del marchio.

Tu, rappresenti l'intero mondo Brandina; hai una responsabilità molto importante, puoi trasformare la piacevole esperienza all'acquisto da un momento fantastico ad uno da dimenticare.

Se sei positiva, Brandina è ok,  
se sei negativa, Brandina è terribile.

- Divisa estiva indossata con scarpe ballerine bianche.
- Divisa invernale indossata con maglie, collant e scarpe in tinte neutre (bianco, grigio, nero), no scarpe da ginnastica/ciabatte/stivali/zoccoli.
- Avere cura della divisa, se necessita pulirla e rammendarla.



## 2.2) DIVISA

E' obbligatorio indossare sempre la divisa Brandina durante l'orario di lavoro. Abbine cura quotidianamente.

## 3) GESTIONE

La fiducia è il valore migliore per lavorare insieme nella quotidianità e nel futuro. In caso venisse a mancare, il rapporto sarà destinato a trasformarsi in una esperienza a termine.

La fiducia una volta persa, sarà difficile da riconquistare.

- E' premura prestare molta attenzione alla parte economica. Se non sei convinta ad esempio con un resto o con un reso, non perdere la calma e non aver fretta. Rifletti e in caso ripeti l'operazione, in questo caso il cliente aspetterà, meglio una piccola attesa che dare un resto sbagliato o un servizio non corretto.
- A inizio e durante la giornata controlla la posta elettronica della Bottega per aggiornarti su news e richieste;
- L'uso del computer e del telefono saranno limitati all'esigenza della Bottega, non è consentito un utilizzo privato.
- Controlla quotidianamente che tutto funzioni (esempio luci, musica, computer etc.), che sia tutto in ordine e pulito (vetrine, espositori, moscone, Ape Calessino, esterno, etc.);
- La musica è una parte fondamentale, crea atmosfera, assicurati che sia sempre in funzione, no musica depressive;
- I prezzi di ogni singolo prodotto stampati, mai scritti a mano.
- I flyer in ordine, mai sparsi;
- Scrivere tutte le annotazioni in agenda e se necessita aggiornare lo staff via mail o telefono;
- Essere informati su nomi, caratteristiche, storia e prezzo di ogni articolo e opera d'arte in vendita nel negozio;
- In caso di problemi mantenere la calma, cercare di trovare la soluzione e in caso chiamare staff.

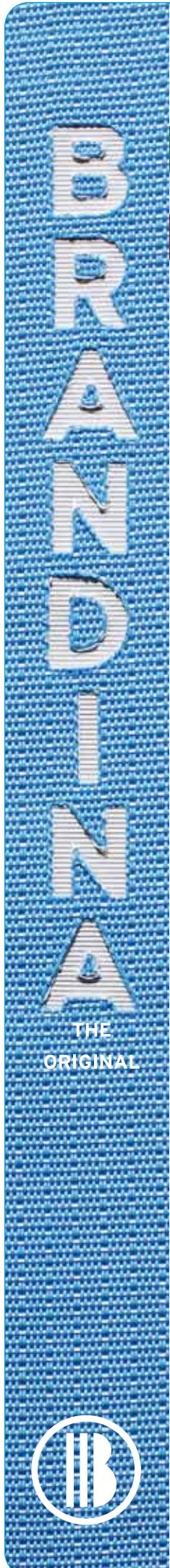
## 3.1) PUNTUALITA'

Ogni sirenetta è tenuta a iniziare il proprio turno di lavoro in orario. Un ritardo pari o superiore a 15 minuti non preventivamente annunciato sarà oggetto di richiamo.

## 4) VENDITA

Entrando in un Souk in Marocco è praticamente impossibile uscirne senza aver acquistato nulla. I marocchini e i napoletani sono dei maestri nella persuasione e vendita. Ci piacerebbe che ogni cliente che entrasse nella Bottega uscisse con un prodotto Brandina. Per raggiungere questo obiettivo, abbiamo creato prodotti





- Cerca di entrare in empatia con il cliente, questo ti aiuterà a capire meglio cosa desidera.
- Ci sono molte persone che si vergognano nell'esprimere che è troppo caro per il loro acquisto, per ovviare a questo, presentagli anche dei modelli più economici comunicandogli con eleganza il prezzo. A volte qualcuno è in cerca di idee per un regalo. Con entusiasmo, dimostra di sapergli proporre articoli che si avvicinino al gusto del destinatario.
- In caso di clienti dubbiosi, sei tu a doverli illuminare! Non farti mai trovare svogliata o senza idee!
- Molti dei prodotti Brandina, vanno abbinati ad altri accessori come spa, portafogli, ciabattine, cinte, occhiali etc. Sempre con garbo, dopo che il cliente ha fatto già la sua scelta, proponi gli accessori che renderanno il suo acquisto più completo.
- Cerca di vendere sempre la merce disponibile nel negozio, non rimandare mai l'atto dell'acquisto. In caso vedessi che il cliente non è interessato, fatti lasciare i suoi recapiti per poi richiamarlo quando sarà arrivato il prodotto da lui richiesto.
- Se il cliente fa richieste che non sai come rispondere, chiama Marco Morosini o Barbara Marcolini oppure prendi i suoi contatti assicurandogli di dargli la risposta. In caso fossero persone puramente interessate a vendere servizi come ad esempio pagine pubblicitarie o altro, NON date mai il cellulare di Marco o Barbara ma ditegli che può inviare una mail a [flow@marcomorosini.com](mailto:flow@marcomorosini.com) con le relative offerte.
- Per i pagamenti non si accettano assegni di nessun genere.
- Stai molto attenta, soprattutto quando ti rechi nel magazzino, ci sono purtroppo persone che rubano.
- Prima di consegnare la borsa acquistata, accertati che tutto sia a posto: es. tracolla presente, bottone lucido... In caso qualcosa non torni, con discrezione e lontano dagli occhi del cliente, cambia borsa o sistema ciò che non va.

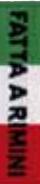
#### 4.1) SMILE!!!

Sii sempre cordiale ed educata con i clienti.  
Una grave lamentela ricevuta da un cliente sarà motivo di richiamo.  
Non rifiutarti mai di servire un cliente "ritardatario".  
Se qualcuno entra in Bottega poco prima della chiusura, accoglilo!  
Poi accordati con Barbara per il tempo extra di lavoro prestato.

#### 4.2) LA FINESTRA SUL MARE

Una delle regole di vendita del marchio Brandina è consegnare sempre al cliente lo scontrino attraverso la finestra sul mare.  
Ricordati di farlo con ogni cliente, vedrai il suo sorriso splendere!





## 5) CONFEZIONE:

I Giapponesi sono i maghi del packaging, per loro è un rito avvolgere un prodotto all'interno di un involucro che lo costudirà fino a destinazione. Brandina ha creato una serie di confezioni, carte e adesivi per aiutarti nella confezione.

Brandina rispetta l'ambiente, è per questo che utilizziamo shopper di carta e non di plastica e sacchetti di cotone.

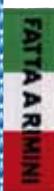
- Al momento della vendita le borse della collezione Beach saranno contenute dentro la retina di nylon, invece le borse Lux dentro il sacchetto di stoffa, le ciabattine dentro il sacchetto in cotone e le limited edition all'interno del box in legno con il relativo astuccio in cotone.
- Tutte le borse dovranno contenere all'interno l'etichetta con la sabbia;
- Chiedere sempre se l'acquisto è un regalo o se bisogna impacchettarlo;
- Ogni acquisto sarà inserito dentro la busta grande o piccola Brandina in rapporto alla dimensione insieme ai flyer e infine chiusa con adesivo Brandina;
- L'adesivo andrà applicato a metà della busta con la parte con le righe attaccata nel fianco della busta dove ci sono le righe.
- Durante il periodo natalizio, inserire il nastro Brandina legato a fiocco sui manici della shopper.

## 6) ALLESTIMENTO:

Esporre il materiale in maniera originale e bella è una vera arte. Riuscirai a ottenere ottimi risultati facendolo con amore e ricerca. La quantità non è sinonimo di qualità.

- Componi le borse in modo che esprimano la loro massima bellezza, mai i manici abbassati (se necessita legarli con filo da pesca) mai appoggiate per terra, sempre pulite dentro e fuori, non stropicciate, ben riempite con la carta;
- All'interno del negozio esporre le borse creando famiglie di colori divisi per modelli cercando di creare diverse zone;
- Creare vetrine semplici ma originali con protagonisti gli articoli più richiesti del momento.
- Esporre prezzi stampati (mai scritti a penna) in vetrina ma non appoggiarli sopra le borse;
- Cambiare frequentemente vetrine e borse in esposizione nel negozio.

**BRANDINA**  
THE  
ORIGINAL



Cattolica 5/5

## 7) PULIZIA

Entrare in un luogo pulito e fresco è un piacere condiviso. Aver cura di un luogo è sinonimo di amore e cultura.

- Negozio sempre pulito, profumato e presentabile;
- Magazzino e spazi di lavoro puliti e in ordine;
- Bancone di lavoro, specchi e vetrine sempre puliti;
- Fuori dal negozio se sporco spazzare (cartacce, sigarette...) e pulire quotidianamente gli oggetti esposti come ad esempio moscone, Ape Calessino, prinz, lampade etc.).
- Nei momenti liberi senza i clienti, puoi mantenere pulita la Bottega;
- A inizio settimana pulizie a fondo del negozio.

## 8) MAGAZZINO:

- Quando arrivano nuovi articoli bisogna contarli per verificare la corrispondenza con i ddt, poi etichettarli e metterli in magazzino, non lasciare mai la merce sparsa per il negozio o dentro gli scatolini visibili al pubblico; vedere le borse impilate una sopra l'altra comunicano poca eleganza e merce dozzinale.
- Fatti istruire dalle colleghi sulle modalità con cui si compila l'ordine settimanale.
- Avvertire lo staff ogni volta che sta per finire un articolo.

### 8.1) MAGAZZINO:

- Il testo che hai letto esprime i principi, valori e norme di comportamento che caratterizzano tutti i membri del nostro gruppo. Il mancato rispetto di questi punti (in particolare i punti 2.1, 3.1, 4.1, 4.2) comporterà l'invio di richiami ufficiali.
- Il terzo richiamo ricevuto, può comportare il licenziamento.

## 9) BRANDINA SEI TU.

I punti di questo promemoria sono stati scritti dalla commessa pioniera Brandina Nicoletta insieme a Marco Morosini.

Se hai dei contributi per migliorare il servizio, siamo piacevolmente a tua disposizione.

**Brandina ti augura un caloroso benvenuto con l'augurio di una lunga collaborazione.  
Buon divertimento!**

