

Mercoledì, 29 Maggio 2019

www.corriere.it

CORRIERE DELLA SERA

Orologi

TENDENZE, PROTAGONISTI, NOVITÀ, CONSIGLI

Verga, un'aria di famiglia

Lo storico negozio in corso Vercelli a Milano: «Non mettiamo fretta, diamo consigli»

I negozi

Può capitare di leggere «Luigi Verga orologi» in più zone di Milano. Ma sono sempre loro, con quattro punti vendita, dei quali, il primo, dal 1947, è ancora lì, dove è iniziato tutto: in via Mazzini. Poi, con le nuove generazioni, sono arrivati altri punti vendita, dal 1996

di **Pepe Aquaro**

Ad un nome conosciuto ormai dal 1947 non servono slogan. Per vendere bastano passione e l'arte di saperci fare. Ora, che Valeria Verga, terza generazione di Luigi Verga Orologi, ci sappia fare, è fuor di dubbio. Il bello è un altro: lo fa a modo suo. E qui, il ragionamento sulle differenze tra l'acquisto online di un orologio ed il piacere di sceglierlo e comprarlo in un negozio, è come se passasse in secondo piano. Ma solo apparentemente.

«Il mio negozio è un po' particolare: forse perché lo sono anch'io». Bell'esordio per la figlia del signor Valerio, a sua volta figlio di Luigi, orologiaio e fondatore (nel 1947, appunto) del primo negozio di famiglia in via Mazzini, a Milano, a due passi dal Duomo. Oggi, le boutique Verga sono quattro, e una di queste, quella di Valeria, al numero 19 di corso Vercelli, la rappresenta in pieno.

Intanto, torniamo subito in argomento: altro che piacere e comodità dell'acquisto sul web, per riuscire ad indossare un buon Rolex, per esempio, bisognerebbe fare due passi e sedersi nel salottino con tre poltrone di corso Vercelli. «Amo coccolare i miei clienti: un caffè, un bicchiere d'acqua? Qui, da noi, tra gli addetti alla vendita ed i tecnici specializzati nella riparazione, è come



Suggerimenti
Valeria Verga, terza generazione della famiglia, è a capo del negozio di corso Vercelli 19 a Milano (foto Marco Scarpa)

mai a un paio di anfibi («al tailleur d'ordinanza, a quello, sì») pur di essere se stessa e un po' distante (parlando solo di look, naturalmente) dall'impeccabile fratello Umberto, dal suo stesso papà, e dai nipoti, la quarta generazione Verga, dall'eleganza classica e inappuntabile.

«Il nostro negozio è un po' residenziale, con clienti affezionati, che ti dicono tutto e di più con piacere: un giorno,

persa che era entrata in negozio soltanto per passare un po' di tempo mentre la moglie stava preparando da mangiare», confida Valeria, capelli rossi. In questo momento. Ma presto cambierà look: «Sono l'estrosa della famiglia Verga: e questo un po' spezza l'imbarazzo del cliente nel momento in cui entra in negozio».

Lei comunque ha fatto sua la prima regola del tempo delle vendite: «Siamo qui per of-

meccanismo, senza mettere fretta: spesso preferisco concludere un acquisto il giorno dopo, confidando nella classica notte che porta consiglio». Ed il cliente torna? «Non solo ritorna, ma è anche più sereno».

Forse è impossibile inventare un algoritmo per la perfetta vendita di un orologio, ma esistono, dall'alto della sua esperienza, dei tempi o passaggi obbligati nel momento

che, dopo quaranta minuti di chiacchierata, ti dicono: grazie lo stesso, ci penserò. Ed altri, invece, che dopo soli cinque minuti lo comprano», risponde Verga, dal 2003 nel mondo delle lancette. Prima avrebbe voluto fare il medico: però, a furia di vedere passare il tram numero 16, davanti alle vetrine di corso Vercelli, si è convinta a seguire la storia di famiglia. Per la cronaca, quel tram ferma anche in via Mazzini. di

Il nostro negozio è un po' residenziale, con clienti affezionati, che ti dicono tutto e di più con piacere. L'importante è non mettere