

# Magocarta

## la cartoleria 2.0

Conosciamo molto bene le sfide che le cartolerie devono affrontare in un mercato che cambia sempre più velocemente. Per fortuna, però, non mancano le storie di chi riesce a superare le difficoltà con inventiva e un po' di coraggio, esplorando nuovi rami di questo settore. È proprio quello che ha fatto Andrea, il titolare della cartoleria Magocarta di Milano, che ha puntato sulla personalizzazione e non solo per fare crescere la sua attività.

di Jacopo Zugnoni



Andrea, titolare della cartoleria Magocarta.

La cartoleria Magocarta apre qualche anno fa in un vivace quartiere di Milano, nei pressi di un complesso scolastico. *“In quel periodo lavoravo come dipendente ma desideravo creare qualcosa di mio”, racconta Andrea. “Abbiamo aperto a giugno 2016, in uno dei periodi più impegnativi dell’anno per le cartolerie, ed è stata una bella sfida. Poi, anno dopo anno, abbiamo perfezionato il nostro servizio”.*

Magocarta nasce infatti come cartoleria al servizio degli studenti delle scuole elementari e medie vicine con cancelleria, testi scolastici e copertinatura dei libri. Il back to school continua a essere un momento cruciale anche per Magocarta, ma non è l'unica forza motrice del negozio.

### ARTIGIANALITÀ E PERSONALIZZAZIONE

Dopo aver constatato i cambiamenti delle abitudini di acquisto dei consumatori e gli effetti della concorrenza sempre più spietata dei canali alternativi a quello della cartoleria, come la grande distribuzione, Andrea ha deciso di guardare al futuro del proprio business con uno spirito innovativo. Partendo dalle composizioni di palloncini, ha poi valorizzato il suo interesse per le attività manuali e la sua passione nel creare oggetti per dare una nuova spinta

alla cartoleria. *“Ho deciso di investire in macchinari per personalizzare oggetti. La personalizzazione è un settore in crescita che mi sta dando molte soddisfazioni. Sono partito con articoli semplici come tazze, borracce e magliette. Man mano che mi affermavo in questo settore ho acquistato gli strumenti giusti per realizzare una gamma sempre più ampia di prodotti”.*

Come dice il nome del negozio, con un tocco di magia oggi Andrea produce veramente una grande varietà di articoli personalizzati per i propri clienti, articoli che spaziano da gadget e oggetti per la casa fino alle decorazioni a festa: tutto per fare un regalo unico, arredare in modo personale, allestire un ambiente per un compleanno o un party a tema. *“Realizzo oggetti di ogni tipo a seconda dei gusti dei miei clienti. Ascolto le loro richieste e insieme progettiamo l’oggetto”, spiega Andrea. Le possibilità che offre sono moltissime grazie all’ampia gamma di materiali e alle tecniche di lavorazione: gadget stampati, ricami, incisioni laser, sagome in polistirolo e in legno.*







me  
se  
la cartoleria del

**UNA CARTOLERIA CHE HA GIÀ FATTO PARLARE DI SÉ**

Questo spirito di iniziativa che caratterizza il titolare della cartoleria Magocarta ha aiutato anche molti negozianti a superare uno dei periodi più difficili, il famoso lockdown della primavera 2020. Andrea, infatti, è riuscito a mettere la sua abilità nel creare oggetti a servizio della comunità a partire da un'intuizione: realizzare una visiera protettiva con un normale foglio di acetato per la plastificazione e una piccola stampante 3D: *"Sentivo di dover dare il mio contributo. Quando ho dovuto chiudere il negozio ho portato a casa la mia stampante 3D. Ho trovato online un modello di visiera protettiva da poter replicare e ha funzionato. Mi sono messo in contatto con la comunità di negozianti della zona che avevano la possibilità di rimanere aperti"*. La stampante è rimasta in funzione giorno e notte, le richieste sono state tantissime.

*"Facevo consegne in bicicletta in tutta la città, chiedendo in cambio solo un contributo per il materiale utilizzato. Le visiere in eccesso sono state donate agli operatori dell'ambulanza e al vicino ospedale Niguarda"*, racconta Andrea. Questa vicenda ha avuto una grande risonanza, tanto da comparire anche sulle principali testate nazionali.

**INTERNET, SFIDA O OPPORTUNITÀ?**

L'avvento di internet ha indubbiamente modificato le dinamiche di molti mercati. Non fa eccezione la cartoleria: acquistare online e ricevere il prodotto direttamente a casa propria ha i suoi vantaggi in termini di comodità e talvolta, ma non sempre, anche di prezzo.

Ma internet non è solo uno strumento nelle mani del consumatore, anche i cartolai possono trarne vantaggio in quanto canale di comunicazione con i clienti e mezzo per pubblicizzare i propri prodotti. Per questo motivo Magocarta è presente su tutti i social e le sue pagine sono sempre aggiornate con i prodotti e le ultime creazioni di Andrea. I social, inoltre, hanno la capacità di accorciare le distanze: ci si avvicina ai clienti e si crea un filo diretto con loro, fidelizzandoli e prestando un servizio di consulenza che non ha rivali nel mondo dell'e-commerce.

**IL FUTURO DELLA CARTOLERIA**

*"Se potessi mandare un messaggio alla community della cartoleria consiglierei a tutti i miei colleghi cartolai di diventare 2.0!"*, afferma Andrea.

Evolvere è fondamentale, ma la risposta ai cambiamenti del mercato non può essere univoca per tutte le cartolerie. Per Magocarta la chiave di volta è stata la personalizzazione. Guardare al futuro con ottimismo della cartoleria significa valorizzare i propri punti di forza e magari scoprirne di nuovi facendosi guidare dalle richieste della propria clientela.