

# INTERVISTA A POETTO RENATA: ALLA SCOPERTA DI UN BELLISSIMO NEGOZIETTO!

**Eccellenza borgarina: qualità nella scelta degli alimenti e passione per il proprio lavoro.**



Siamo un gruppo di studenti e frequentiamo la classe seconda della Scuola Secondaria dell'I.C. "Sebastiano Grandis". Vi presentiamo l'intervista alla Sig.ra Poetto Maria Renata, titolare della ditta "Poetto Alimentari", con sede in Via Marconi n. 124, a Borgo San Dalmazzo (numero di telefono: 0171269324). Il nostro metodo di intervista si è basato su ascolto, registrazione e appunti, ma il nostro vero punto di forza è sicuramente stato la grande *curiosità* che ci ha spinti a porre tante domande, che hanno ricevuto risposte davvero interessanti.

**1. A chi è intestato il negozio?**

R: Il negozio è intestato a me, Poetto Maria Renata.

**2. Quanti siete a lavorare qui?**

R: A Lavorare qui siamo in tre, io in quanto proprietaria, mia figlia Lorena che è coadiuvante e una dipendente.

**3. In che anno è nata l'attività?**

R: L'attività è nata 54 anni fa, esattamente nel 1969.

**4. Da cosa è nata l'idea di intraprendere un'attività commerciale di genere alimentari?**

R: E' nata da mio marito. Era un periodo in cui non si trovava molto lavoro.

**5. Quando ha iniziato l'attività, a Borgo erano tanti i negozi di genere alimentari?**

R: Sì, a Borgo i negozi di generi alimentari erano veramente tanti.

**6. Lei è stata sicuramente una delle prime imprenditrici nel suo settore. Ha trovato supporto nella sua famiglia?**

R: ho avuto molto coraggio, ma purtroppo poco supporto dalla famiglia.

**7. Lei ha una figlia, Lorena che oggi porta avanti l'attività, è cresciuta in negozio? È stato difficile per lei conciliare l'attività con la gestione della famiglia?**

R: è stato abbastanza difficile. Ma sono stata coraggiosa.

**8. Tanti anni di attività hanno portato sicuramente a dei riconoscimenti, vediamo che ha un quadro appeso, qual è il significato?**

R: E' stato un onore per me ricevere questo riconoscimento da parte della "Confcommercio", la targa mi è stata consegnata dal Sig. Ferruccio Dardanelli. Eravamo in tanti, per me è stata una bella soddisfazione.



**9. Vedendo il suo negozio, di pochi mq, ci pare quasi impossibile far stare tanti prodotti, dal pane, al latte alla pasta al detersivo, disposti tutti in ordine. Quale strategia attua?**

R: E' una capacità di Lorena, mia figlia, la quale sa mettere tutto in ordine ed incastrare tutti i prodotti negli scaffali.

**10. Curate ogni dettaglio: chi si occupa di arredare il negozio?**

R: Sempre Lorena.

**11. Cosa volete trasmettere ai vostri clienti?**

R: vogliamo trasmettere fiducia, professionalità e farli sentire a casa, in famiglia.

**12. Ora parliamo dei vostri prodotti: quali sono i prodotti che vi differenziano dalla concorrenza?**

R: Sicuramente la gastronomia. Abbiamo una cucina e cuciniamo noi i nostri piatti.



**13. Chi decide cosa preparare?**

R: Al mattino decidiamo noi, io e mia figlia Lorena. Di solito abbiamo sempre i nostri piatti. Se vediamo che abbiamo più tempo prepariamo qualche piatto particolare, qualche insalatina, dipende sempre dal tempo che abbiamo. Cuciniamo quotidianamente, tutte le mattina perché il prodotto deve essere sempre fresco del giorno per dare al cliente la massima qualità e freschezza.

**14. Notiamo che lei ha molta cura anche nel preparare la confezione per il cliente, come mai?**

R: Sono contenta di fare bene le confezioni per far sì che il prodotto si conservi bene, mantiene la freschezza e la sua genuinità. Curo molto il modo con cui confezione perché voglio che il cliente quando arriva a casa sia contento della qualità di ciò che ha acquistato e questo mi fa sentire soddisfatta del mio lavoro.



**15. In occasione di festività natalizie o altre festività i suoi clienti possono prenotare un menù personalizzato?**

R: Noi, sotto le feste, abbiamo sempre un menù pronto, poi se il cliente ci richiede altri piatti, noi li prepariamo.

**16. Lei ha sempre preparato anche i pasti per il Baby Parking, che si trovava nella piazza adiacente a questa via. Lei ha avuto anche la disponibilità di prepararmi il pasto personalizzato, in quanto io sono allergico a molti alimenti. Tredici anni fa, l'argomento era ancora poco conosciuto, ma Lei non si è tirata indietro: si ricorda come ha affrontato la richiesta e come si sentiva?**

R: Mi sentivo, a volte un po' impacciata perché avevo paura di sbagliare qualcosa, ma non ho mai sbagliato niente, non mi sono mai tirata indietro, prendevo coraggio e ti preparavo i pasti con tanto amore.

**17. Questo suo impegno e responsabilità sicuramente l'ha distinta, e ancora oggi rimane un esempio, nonostante ormai tutti siano pronti a questa esigenza, ma tredici anni fa nessuno lo era, e pochi si volevano assumere la responsabilità di preparare un pasto senza contaminazione di allergeni. Oggi, ha clienti che sono allergici ad alimenti e le chiedono di preparare dei piatti personalizzati?**

R: Sì, ho dei clienti che a volte mi chiedono di preparare i piatti personalizzati per loro senza contaminazione di allergeni.

**18. Come vedete il futuro? Avete dei progetti per la vostra attività? Avete pensato ad una vendita on-line / E-commerce per andare incontro alle nuove esigenze del mercato?**

R: No, non abbiamo pensato ad una vendita on line. Vogliamo rimanere ancorati alla tradizione della vendita dei prodotti tipici locali all'interno del classico "negoziotto" di paese. Vogliamo rimanere ancorati alle tradizioni.

Ho pensato di aprire una piccola esposizione, adiacente al negozio di vendita; un'esposizione di prodotti tipici locali per valorizzare le eccellenze del territorio, i nostri prodotti locali, vini, biscotti, prodotti di nicchia per aiutare il commercio, l'economia locale; distinguerci dalla grande distribuzione.

Ho pensato a questa vetrina anche in virtù del turismo. È giusto che anche noi commercianti ci mettiamo in gioco, con le nostre vetrine, per aiutare il turismo. Il turista si ferma a Borgo se vede, oltre ai musei, anche negozi che permetta loro di portarsi a casa un ricordo, un prodotto tipico locale. L'occhio vuole la sua parte anche nel modo di vendere, nel modo di presentare i prodotti e nella capacità di valorizzare le nostre eccellenze, i nostri prodotti locali. Borgo è un bel paese, se tutti i cittadini si impegnassero nell'attuare azioni quotidiane, commerciali, riusciremo a contribuire al benessere del paese. Se nessuno fa nulla non possiamo lamentarci che non ci sono turisti.

**La ringraziamo per averci ospitato nel suo negozio, e per aver sottratto del tempo al suo lavoro, ai suoi clienti e per averci dato l'opportunità di fare questa intervista. Complimenti per questo piccolo, ma accogliente negozio con tutti questi prodotti tipici locali, queste eccellenze del nostro territorio che ci rendono orgogliosi del paese in cui viviamo.**

**Signora Renata, lei e sua figlia siete veramente un grande esempio per la nostra Borgo.**

**Grazie ancora.**

