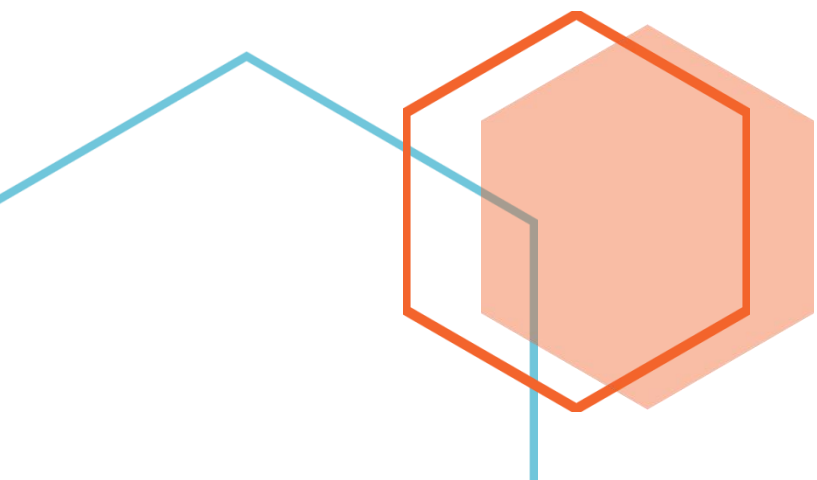




[Sara Blakely]

[Stati Uniti d'America]

" E' importante essere disposti a commettere errori. La cosa peggiore che può accadere è diventare indimenticabili."





Informazioni sulla persona

Sara TreleavenBlakely è nata il 27 febbraio 1971 a Clearwater, Florida, USA, nella famiglia di un artista e di un avvocato. Ha frequentato la Clearwater High School e si è laureata alla Florida State University con una laurea in comunicazione. All'inizio, desiderava iniziare una carriera come avvocato, ma ha riconsiderato e accettato un lavoro al Walt Disney World in Florida.

È il sogno di ogni donna indossare qualcosa di confortevole e che allo stesso tempo stia bene. Provando a realizzare questo sogno, Sara andava alla ricerca di un indumento intimo bello da indossare con i pantaloni bianchi, ma non riusciva a trovarne uno. Questo è esattamente ciò che l'ha spinto a proporre l'idea di disegnare e produrre un abbigliamento body shape firmato.

All'età di 27 anni, la Blakely ha deciso di trasferirsi ad Atlanta, in Georgia e, mentre vendeva fax, ha dedicato i successivi due anni della sua vita e 5.000\$ alla ricerca e allo sviluppo della sua unica idea imprenditoriale. Dopo numerose chiamate, è riuscita a convincere qualcuno ad approvare il prototipo che aveva creato e ad investire in esso. Nel 2000, all'età di 29 anni, ha fondato Spanx dal suo appartamento e ancora oggi ne è proprietaria.

Sulla carta, nulla del suo passato suggerisce che sarebbe diventata la più giovane miliardaria autoprodotta in storia e la 93esima donna più potente del mondo, come elencato da Forbes. Al contrario, ha fallito molto e ha passato diversi anni a vendere fax.

Breve introduzione

Sara Blakely è nata il 27 febbraio 1971 a Clearwater, Florida, USA, nella famiglia di un artista e di un avvocato. Ha frequentato la Clearwater High School e si è laureata alla Florida State University con una laurea in comunicazione. All'inizio, desiderava iniziare una carriera come avvocato, ma ha riconsiderato e accettato un lavoro al Walt Disney World in Florida. Nel 2000, all'età di 29 anni, ha fondato Spanx dal suo appartamento e ancora oggi ne è proprietaria.

Primi passi nell'imprenditorialità e difficoltà incontrate

La signora Blakely ha cercato di guadagnarsi da vivere come comica, ma ha fallito. Ha anche trascorso sette anni a vendere fax, ma si è trovata ad affrontare quotidianamente il rifiuto. La signora Blakely ha raccontato che la gente strappava il suo biglietto da visita davanti a lei e riagganciava alle sue telefonate. Piuttosto che spingerla ad arrendersi, tutto questo l'ha resa più resistente e tenace. Si è abituata a dire "no" e ha imparato ad essere più concisa e a dire in poche parole alla gente da cosa avrebbero tratto beneficio se avessero comprato il prodotto che stava vendendo. Accettare questi fallimenti in giovane età l'ha aiutata ad imparare a non prendere i "no" sul personale e a pensare a come ribaltare la situazione.

La signora Blakely non ha condiviso la sua idea di un nuovo indumento intimo per le donne da mettere sotto i vestiti per 1 anno mentre ne stava realizzando un prototipo. In seguito ha contattato numerosi produttori e avvocati per aiutarla a brevettare l'idea e creare un prototipo di successo. Tutti i potenziali investitori e produttori le hanno posto le stesse domande:

- 1) Tu chi sei?
- 2) Con chi sei?
- 3) Chi ti sostiene?

Dopo aver appreso che lei non rappresentava alcuna grande azienda e non aveva nessuno che la supportava, tutti la ignoravano. Questo fino a quando un produttore l'ha richiamata qualche settimana dopo la presentazione dell'idea per il particolare indumento intimo e ha detto "OK." Cosa gli ha fatto cambiare idea, vi chiederete? Beh, era andato a casa e aveva raccontato alle sue figlie dell'idea e loro dissero: "E' geniale!".

Come e perché la persona ha avuto successo, lezioni apprese

Per prima cosa, la signora Blakely ha fatto degli esperimenti! Stava cercando un indumento intimo che sarebbe apparso bello se indossato con i pantaloni bianchi, ma non riusciva a trovarne uno. Doveva indossare collant per via del suo ruolo





nelle vendite, ma non le piaceva l'aspetto della cucitura sul piede quando indossava scarpe a punta aperta. La signora Blakely ha iniziato il test tagliando i piedi del collant che indossava sotto i vestiti. In questo modo ha scoperto che i collant si arrotolavano sempre le gambe, ma l'effetto che cercava era stato raggiunto.

Continuando i suoi esperimenti, si è trasferita ad Atlanta, in Georgia, all'età di 27 anni e ha speso tutti i suoi risparmi per sviluppare un prototipo per la sua idea di collant nei successivi 2 anni. Presentare l'idea ai produttori di calze in North Carolina ha avuto un impatto quasi devastante su di lei. L'innovazione della signora Blakely non è stata accettata in quanto tutte le aziende che aveva contattato sembravano non vedere alcun valore nella sua idea. Tutti tranne uno. Due settimane dopo la sua presentazione, ha ricevuto una chiamata da un operatore con sede ad Asheboro, North Carolina, le cui tre figlie hanno fortemente sostenuto il concept di Blakely.

In seguito Blakely ha dichiarato che spiegare con successo un'idea ai rappresentanti di un'azienda gestita prevalentemente da uomini è stato una grande sfida, poiché non avevano mai provato i prodotti e non li utilizzavano. All'inizio, il prodotto di Blakely è stato venduto in sette negozi del Neiman Marcus Group. Poi, gradualmente, la sua attività è cresciuta sempre di più a Bloomingdales, Saks, ecc. Come è riuscita ad avere successo ancora di più? Era implacabile.

La signora Blakely contattava tutti i suoi conoscenti con il semplice appello di cercare il suo prodotto nei negozi in cambio di un assegno che avrebbe inviato loro per posta come "un segno di apprezzamento". Si è inoltre occupata di tutte le questioni riguardanti la sua attività, compreso il processo logistico, il marketing, il posizionamento del prodotto, la scelta dell'ubicazione di Spanx accanto alle scarpe nei punti vendita al dettaglio piuttosto che nella sezione calze.

Dopo che Oprah ha nominato Spanx una "cosa preferita" nel suo show del 2000, le vendite di Spanx sono aumentate significativamente, il che ha portato alle dimissioni di Blakely dalla vendita di fax. Proprio così - ha lavorato ancora per diversi anni come addetta alle vendite di macchine fax, mentre sviluppava e gestiva Spanx.

Non aveva paura di fallire. Anche quando ci è voluto molto tempo per mettere in vendita il prototipo della sua idea commerciale, la signora Blakely non ha smesso di lavorare sodo e di inseguire il suo grande obiettivo. In attesa che la sua idea fosse più chiara per lei e pienamente plasmata prima di parlarne ad amici e familiari, è riuscita ad accettare i commenti negativi e ad andare avanti con quella che pensava fosse un'innovazione fattibile con il potenziale per diventare un'azienda disuccesso.

Lezioni apprese:

1) Fallire è OKAY e necessario:

Una delle influenze più importanti nella vita della signora Blakely è stato suo padre. L'ha cresciuta seguendo la filosofia secondo la quale fallire in grande stile va bene ed è per questo che il padre di Sara le chiedeva ogni giorno non "Che cosa hai fatto oggi?" ma "In cosa hai fallito oggi?". Secondo lui, non aver fallito significava non aver provato, e che sua figlia si manteneva nella sua comfort zone. Se diceva di aver fallito, significava che aveva cercato di essere migliore e diversa. Il fallimento è stato il miglior insegnante.

2) I vostri obiettivi devono essere visualizzati:

La signora Blakely immagina i suoi grandi obiettivi in modo dettagliato. Lei è una fan di Oprah, così un giorno si stava visualizzando come ospite dello show televisivo di Oprah. Stava immaginando il divano su cui erano seduti, la conversazione che stavano avendo e si chiedeva di cosa stessero parlando esattamente. L'obiettivo è stato raggiunto 15 anni dopo che ha iniziato a immaginarlo. Ha semplicemente rifiutato di accettare che non sarebbe diventato vero. Tutto quello che ha fatto da allora in poi erano solo le misure necessarie per arrivarci.

3) Definisci l'idea che hai prima di condividerla:

Finché non hai un concept chiaro sulla tua idea non condividerla con il resto del mondo. Devi aspettare di essere completamente impegnata. La signora Blakely non ha condiviso la sua idea prima di 1 anno, mentre ne stava realizzando un prototipo. Una volta che il prototipo era pronto, ha iniziato a raccontare alla gente, compresi familiari e amici, quello che voleva fare. Secondo lei, in questo modo è riuscita a salvare la sua idea e a realizzarla. Condividerlo prima di sviluppare un modello completo significava che l'idea non era





pronta e troppo vulnerabile per essere presentata ad altre persone. Quando la signora Blakely ha avuto il prototipo finito ed era sicura di esso, era anche nel giusto stato d'animo per ricevere feedback negativi e per sentire tutte le ragioni per cui la sua attività avrebbe dovuto fallire secondo altre persone.

4) Non mollare mai dopo aver sentito "No":

La signora Blakely ha raccontato che la gente strappava il suo biglietto da visita davanti a lei e alle sue telefonate. Piuttosto che spingerla ad arrendersi, tutto questo l'ha resa più resistente e tenace. Si è abituata a dire "no" e ha imparato ad essere più concisa e a dire con poche parole alla gente di cosa avrebbero beneficiato. Accettare questi fallimenti in giovane età l'ha aiutata ad imparare a non prendere i "no" sul personale e a pensare a come ribaltare la situazione.

5) Metti insieme una squadra composta da persone di cui ti fidi e che ti piacciono:

Come responsabile dello sviluppo prodotti e direttore delle pubbliche relazioni, la signora Blakely ha nominato due dei suoi amici. Non erano specialisti del settore, ma entrambi la sostennero enormemente, fin dall'inizio dello sviluppo della sua idea. Lei credeva in loro e si fidava che avrebbero avuto grandi risultati e non si sbagliava!

6) Non c'è un ordine delle cose. Crei il tuo ordine!

La signora Blakely non ha seguito le regole dello sviluppo del prodotto. Quando ha concluso un accordo con Neiman Marcus sulla distribuzione del suo prodotto in sette negozi, non era pronta con i prodotti. La signora Blakely non sapeva come produrre calze di massa, ma l'ha capito DOPO che l'affare è stato concluso. Quando Oprah l'ha chiamata per fare un segmento su di lei in una riunione di staff, la signora Blakely non aveva ancora assunto nessuno e non possedeva un ufficio, ma è riuscita a risolvere la situazione. Alla fine, non ha seguito alcun ordine delle cose se non il suo.

7) Tutto è nelle tue mani! Puoi imparare a fare qualsiasi cosa! Prima dello sviluppo della sua idea di business dell'abbigliamento intimo, la signora Blakely non possedeva alcuna conoscenza dell'abbigliamento intimo o di come sviluppare, brevettare, produrre o commercializzare un prodotto. Cos'ha fatto? Ricerche approfondite! Ha capito cosa

potere fare e per quali attività avrebbe dovuto assumere persone. Il suo entusiasmo e la sua ambizione erano inarrestabili. Non scoraggiarti dal provare anche se non sai tutto di un ambito.

8) È possibile avviare un'impresa con una piccola somma di denaro!

Essere ricchi non è un prerequisito per costruire un'impresa. La signora Blakely aveva solo 5.000 dollari di risparmio quando ha avuto l'idea di biancheria intima shapewear che può essere unica per gli utenti. Da quei 5.000 dollari, la signora Blakely ha iniziato lo sviluppo di un prototipo, ha attirato un produttore, è riuscita ad avviare il processo di brevettazione e ha trovato potenziali acquirenti. La morale della storia è che avere una grande quantità di denaro non è ciò di cui avete bisogno per andare avanti e avviare la vostra attività.

9) Trovare un nuovo modo di fare qualcosa è una buona cosa! La signora Blakely ha fatto ampie ricerche sull'abbigliamento intimo per le donne prima di sviluppare un prototipo della sua idea di prodotto. Ha scoperto che il modo in cui l'abbigliamento intimo femminile è stato realizzato per 50 anni non corrispondeva realmente alle esigenze delle donne. Era cucito in una sola misura media in vita senza considerare le dimensioni dell'indumento. Inoltre, i prodotti non erano testati su persone, ma solo su manichini. È così che la signora Blakely ha trovato la soluzione di basarsi sulle opinioni di una vera donna che indossa quegli articoli per realizzare un prodotto utile, efficace e confortevole. In questo modo, ha sviluppato un nuovo approccio allo sviluppo dell'abbigliamento intimo femminile.

Situazione attuale e consigli per il successo

A 29 anni, la signora Blakely ha fondato Spanx e ancora oggi lo possiede. Dopo quasi 19 anni di esistenza del marchio, le numerose invenzioni della signora Blakely stanno descrivendo nel miglior modo possibile la sua situazione attuale. Produce leggings, abbigliamento, biancheria intima sportiva, shapewear, reggiseni, mutandine, calze, abbigliamento per la maternità, costumi da bagno e biancheria intima da uomo. Se guardi la sfilata sul tappeto rosso di un premio, dovresti provare a contare quante volte la gente menziona Spanx. È un prodotto utilizzato nella vita quotidiana di una persona comune





e un articolo di lusso obbligatorio che viene indossato in occasione di eventi ufficiali, matrimoni, serate di gala, ecc.

La signora Blakely possiede il 100% della sua azienda ed è nota per non accettare mai investimenti esterni o pagare per la pubblicità tradizionale. All'inizio di Spanx, è riuscita anche a scrivere il proprio brevetto e ha persino imparato a registrare il marchio Spanx, evitando spese legali. Considerando tutto questo, non sorprende che sia diventata milionaria a 30 anni - e a 41 anni, la donna miliardaria autoprodotta più giovane del mondo. Sei anni dopo la fondazione di Spanx, la signora Blakely ha lanciato la Sara Blakely Foundation per sostenere le donne negli ambiti dell'istruzione e della formazione imprenditoriale. Dato che Richard Branson era un mentore di Blakely, le diede un assegno per iniziare la fondazione.

Il patrimonio netto di Sara Blakely a novembre 2017 è di 1,14 miliardi di dollari. Cosa c'è per Sara Blakely nel futuro? Nell'ottobre 2013, la signora Blakely ha spiegato che la sua ambizione è quella di progettare la scarpa con tacco alto più confortevole del mondo prima del pensionamento. Quindi, le innovazioni devono ancora arrivare!

Consigli per il successo:

Credete nella vostra idea, fidatevi dei vostri istinti e non abbiate paura di fallire. Mi ci sono voluti due anni da quando ho avuto l'idea di Spanx fino al momento in cui ho avuto un prodotto pronto per la vendita nei negozi. Devo aver sentito la parola "no" migliaia di volte. Se credi nella tua idea al 100%, non lasciare che nessuno ti fermi! Non aver paura di fallire è una parte fondamentale del successo di Spanx.

Conclusione

Sara Blakely ha dimostrato che con molto entusiasmo, duro lavoro e determinazione, una persona può spostare le montagne. Non si è mai arresa e non ha creduto in quello che le dicevano i contestatori. La signora Blakely non ha avuto paura di fallire e ha sperimentato con diversi disegni e idee, sempre fidandosi del suo istinto. È riuscita a gestire da sola un'azienda e non ha mai smesso di visualizzare il suo più

grande obiettivo. Alla fine, essere pienamente impegnati nella propria idea e in se stessi, può essere descritto come uno dei passi più importanti verso il successo.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union