



Porto gli americani alla scoperta di masserie, castelli, vigneti e oliveti

Oksana Aprile, 33 anni, ha aperto un tour operator (uncovrtravel.com). Vive tra Santa Cruz (California) e Ugento (Lecce), è fidanzata.

Di cosa ti occupi?

«Un anno fa io e Jason, il mio compagno, abbiamo creato un tour operator a Santa Cruz, in California: organizziamo viaggi per mostrare ai turisti americani le tipicità della Puglia, da sempre la meta preferita di lui. Portiamo piccoli gruppi tra masserie, castelli e dimore storiche permettendo ai turisti di incontrare vignaioli, produttori di olio e artisti locali. Oggi viviamo tra gli Usa e la Puglia».

Come è nata l'idea?

«Fondendo competenze e interessi: lui organizzava tour in bicicletta; io sono laureata in Economia e mi sono sempre occupata di assistenza clienti».

Come l'avete realizzata?

«Abbiamo cercato un finanziatore privato: un professionista

americano nella nostra cerchia di conoscenze, appassionato di viaggi. Poi, abbiamo sviluppato il sito e selezionato le località. Durante i sopralluoghi, abbiamo coinvolto artisti e produttori per far parte del nostro circuito».

Fai un bilancio.

«Siamo partiti da circa un anno ed è stato un periodo impegnativo. Per ora conservo il lavoro da dipendente in un'azienda americana, ma in futuro vorrei dedicarmi solo alla nostra attività».

Il tuo settore offre opportunità?

«Sì, tantissime! Sono molti i tour operator americani che lavorano in Italia, chi parla bene l'inglese non ha difficoltà a trovare lavoro. E anche i social media marketing sono sempre più richiesti».



Sono cresciuta nella bottega di ceramica di famiglia. Organizzo corsi e tour per far conoscere la nostra arte

Giovanna Alò, 32 anni, lavora nel laboratorio di ceramica della sua famiglia (enzafasano.it). Vive a Grottaglie (Taranto) con il compagno.

Di cosa ti occupi?

«Sono una ceramista, lavoro nell'attività della mia famiglia a Grottaglie, in provincia di Taranto. Abbiamo un negozio nel centro del paese ricavato in un edificio che in passato è stato un monastero: lì si faceva la ceramica già nel '600. Accogliamo i turisti in visita e insegniamo loro i rudimenti della lavorazione della ceramica».

Come è nata l'idea?

«Sono cresciuta tra la bottega e il laboratorio e, dopo il liceo linguistico, vista la mia passione per l'arte, ho deciso di laurearmi in Design, a Roma. L'obiettivo era tornare a casa unendo alla tradizione artigiana la mia capacità con le lingue: visto l'interesse dei turisti per i nostri manufatti, ho pensato di organizzare tour e corsi di ceramica».

Come l'hai realizzata?

«Mia madre ha sempre creduto nella mia creatività e ha saputo valorizzare il contributo che potevo dare all'attività di famiglia. Così, oltre a produrre una

mia linea personale di ceramiche, giovane e di design, promuovo la nostra attività e i nostri corsi sui social e curo sia le vendite online sia la comunicazione».

Fai un bilancio.

«Sto in negozio dalle 9 del mattino alle 8 di sera. In più, c'è da seguire il laboratorio e le produzioni. Un lavoro che impegna tutto l'anno. Però ho un'attività autonoma dove posso esprimere a pieno la mia creatività».

Il tuo settore offre opportunità?

«Gli addetti al tornio vanno a ruba: ce ne sono sempre meno. Certo, non è un mestiere per tutti, ma nel nostro campo c'è spazio per altre figure: per esempio, per gli esperti di marketing. In generale, gli appassionati che acquistano ceramica sono in aumento. Ma le aziende del campo hanno bisogno di innovare, promuoversi. Proprio come ha fatto la mia famiglia: l'attività fondata dal mio trisavolo oggi ha una marcia in più grazie ai social e ai corsi per turisti».