

Una corsa in ascensore



Comprensione orale

Attività Uno

Abbina le espressioni della colonna A a quelle della colonna B e poi scrivi la definizione, aiutandoti con il dizionario.

A	B
<i>mettere</i>	<i>la spola</i>
<i>imparare</i>	<i>sul campo</i>
<i>farsi</i>	<i>su famiglia</i>
<i>fare</i>	<i>notare</i>

Attività Due

Ascolta il podcast una volta e numera le seguenti frasi, in base all'ordine in cui le senti.

	lavorò per un negozio di antiquariato
	il primo al mondo a essere dotato di un ascensore
	la città era distrutta
	di osservare molto da vicino gli accessori con cui viaggiavano
	il suo sogno prendeva forma
	dovette partire per il fronte

Attività Tre

Ascolta il podcast per la seconda volta e indica se le seguenti affermazioni sono V o F. Ascoltalo per la terza volta e prendi nota degli elementi che ti hanno fatto scegliere la risposta.

<i>L'elevator pitch era una tecnica in voga al tempo di Guccio Gucci per acquisire nuovi clienti o nuovi finanziatori.</i>	
<i>Guccio Gucci si recò a Londra dopo il fallimento dell'azienda di famiglia.</i>	
<i>I pezzi di valigeria dei clienti del Savoy davano un'idea della loro posizione sociale.</i>	
<i>Guccio partecipò alla Prima Guerra Mondiale.</i>	
<i>Dopo la guerra Guccio affinò le tecniche artigianali e commerciali nell'ambito dell'antiquariato.</i>	
<i>Guccio si trasferì in pianta stabile a Roma per lavoro.</i>	
<i>La moglie di Guccio lo aiutò finanziariamente ad aprire il primo negozio.</i>	

Produzione scritta e orale

Attività Quattro

Se all'epoca in cui Guccio Gucci lavorava all'hotel Savoy ci fosse stata la tecnica dell'elevator pitch per trovare finanziatori per aprire la propria attività commerciale, come sarebbe stato il suo discorso?

Guarda questo [video](#) (Chiara Alzati - Public Speaking) e segui le indicazioni per scrivere un probabile elevator pitch con cui Guccio Gucci avrebbe presentato la sua idea ai potenziali finanziatori della sua Valigeria (una start up a tutti gli effetti).

La trascrizione del video è nella descrizione su YouTube.

In inglese l'espressione *elevator pitch* indica un breve discorso di presentazione: di sé stessi, della propria attività, o di un'idea alla ricerca di finanziatori.

E visto che negli affari, oggi più che mai, vale la regola *il tempo è denaro*, l'elevator pitch deve durare quanto una corsa in ascensore.

Se **Guccio Gucci** l'avesse saputo, quando lavorava come addetto all'ascensore del prestigioso Hotel Savoy di Londra, probabilmente avrebbe già trovato all'epoca dei finanziatori interessati alla sua attività.

Guccio nacque a Firenze nel 1881 da una famiglia di artigiani, produttori di cappelli di paglia.

La bottega di famiglia fallì quando il giovane Guccio aveva 17 anni e così si imbarcò per Londra dove trovò lavoro nel lussuoso Hotel Savoy, il primo al mondo a essere dotato di un ascensore.

Portare su e giù i facoltosi clienti dell'albergo diede l'opportunità a Guccio di osservare molto da vicino gli accessori con cui viaggiavano.

Quei bagagli così eleganti non erano semplici articoli da viaggio ma dei veri e propri indicatori di status sociale.

Tornato a Firenze, Guccio lavorò per un negozio di antiquariato, si sposò e mise su famiglia con Aida Calvelli, che lavorava nella sartoria paterna.

Allo scoppio della Prima Guerra Mondiale dovette partire per il fronte e fece ritorno a Firenze alla fine del conflitto. La città era distrutta ma lui riuscì a trovare lavoro in un'azienda specializzata in prodotti di pelle, dove imparò il mestiere sul campo, sia il lato artigianale che quello commerciale.

Guccio si fece subito notare e infatti poco dopo gli fu chiesto di andare a dirigere un nuovo negozio a Roma. Mentre faceva la spola tra la capitale e Firenze, il suo sogno prendeva forma: con le esperienze accumulate negli anni e i risparmi della moglie riuscì finalmente ad aprire un negozio tutto suo: la Valigeria Guccio Gucci.