



六十多年来，在米兰有这样一家钟表店，它与迈尔格钟表商并驾齐驱，它紧跟钟表领域的发展，注重新产品的研发。下面，我们就来谈一下比萨钟表店：它包括Verri大街的多品牌钟表店和百达翡丽钟表精品店，以及Montenapoleone大街的劳力士精品店。在意大利，有这样一种典型的意式商业传统：商家总会以一种近乎“私人订制”的服务设法满足顾客挑选精致、高品质商品的愿望。这里，我们采访了比萨钟表店的所有人Maristella Pisa，她将会给我们讲述这一成功商业传统以外的东西。

Maristella，对您来说比萨钟表店代表着什么？

比萨钟表店是由我父亲ugo pisa四十年代在米兰创建的，从那时开始，它就位于Montenapoleone大街的中心位置。每当我想到比萨钟表店时，就会联想到一个在亲切和热情的伴随下诞生和成长的企业，它就像是一个温暖的大家庭。

我对于钟表店较早的记忆是那里令人难忘的氛围，和与那里息息相关的人们。通常，当我经过verri大街的多品牌钟表店时，便会想起那些曾在这里的合伙人、客人以及那些因热爱钟表而结识的朋友们，便会想到将来我们会增添多少对钟表新的认识。

我们重视客人的需求，与客人良好沟通，对客人的服务充满热情，正是这一特点使我们从一个修理钟表的小商店成为了一个现代化的国际性大企业。

与过去相比，现在钟表业的发展显得更加复杂：一方面，一些高品质的钟表的出现，例如迈尔格钟表；另一方面，我们发现客人会选择更多的品牌而不仅仅专注于一个品牌。我认为这些变化有助于提高认知水平，同时，面对这一时期出现的新的挑战，我们会积极去寻找新的解决方法。

怎们面对如此挑剔的买家以及外国客人？

我十五岁时就进入了公司，从事门店销售工作：一直以来，我喜欢给客人提供建议，帮助客人挑选能够表现他们特质的钟表，并以此与潜在客户建立起直接纯粹的关系，他们也许是意大利本土客户，也许是外国客户。我认为成功的商店并不是让客人在其中买到价格昂贵的东西，而是让客人通过我们的介绍与推荐，可以满意地把适合自己的钟表带回家。

谈到与外国客户的沟通，有了解不同文化和精通不同语言的专业人才是很重要的。关于服务方面，我们针对客户不同的要求会提供私人化的服务。首先，我们提供迈尔格最好的四十款钟表：众多选择中，每一种钟表都会针对喜好不同的客户，此外，这些年来我们注重发展相关业务与服务，如钟表盒、贵重手表带和装饰表。今年，比萨钟表店旗下的“指针”珠宝店特别推出了新款产品。

为什么你们选择研发新款珠宝而不是钟表？

对于我们来说，开设珠宝店充满挑战与刺激，但是我们也只把它作为副业。由于可供选择的产品并不多，因此我们选择珠宝这一产品，但我们是经过认真考虑做出的选择。对于那些喜欢钟表配件的客人、以及想要在给自己购买钟表的同时也给其他人购买礼物的客人，我们“指针”的新款产品则会为他们提供更多选择：对钟表的热情使我们可以想到代表时间和时间无限性的珠宝。指针作为时间的概括就很贴切：如果我们把它们分开，然后投射到模糊的背景或者漆黑的夜空上，那么我们就能够分辨出精确的时刻。

针对女性顾客，我们设计了七款材质为白金、玫瑰金并且镶有钻石的首饰：其造型为流线型，与女性的浪漫特质相符合；而针对男性顾客，我们的珠宝使用了光亮的白金材质，通过红宝石和蓝宝石使我们的珠宝色彩更加艳丽。我们的新款珠宝有针对女性顾客的珠宝套装，而指针所代表的时间性就通过套装中的戒指、手镯、耳饰体现出来；同时，在男士衬衫的袖口链扣中也体现了指针这一时间主题。



Maristella, cos'è per Lei Pisa Orologeria?

Pisa Orologeria è stata fondata da mio padre, Ugo Pisa, a Milano negli anni '40 e da allora si trova nel cuore di Montenapoleone. Quando penso a Pisa Orologeria penso ad un'azienda nata e cresciuta con amorevole passione: una grande casa costituita da una grande famiglia allargata.

I miei primi ricordi in assoluto sono proprio legati al negozio, alle sue indimenticabili atmosfere e alle sue persone che lo vivono. Spesso, quando varco la soglia del nostro multibrand di Via Verri, mi capita di ripensare a quanti collaboratori, clienti ed amici accomunati dalla passione per l'orologeria sono stati qui e penso a quante nuove conoscenze ci porterà il futuro.

Curiosità, passione e voglia di "dialogare" con la clientela ci hanno portato dall'essere una bottega artigianale dedicata alle riparazioni a diventare una moderna azienda internazionale.

Ora le dinamiche sono più complesse rispetto al passato: da un lato sono disponibili molti più orologi ma anche più marchi mentre dall'altro incontriamo in negozio una clientela molto eterogenea ed eclettica. Penso che questi cambiamenti contribuiscano ad ampliare l'orizzonte del nostro sapere e ci invogliano a trovare soluzioni nuove per affrontare le nuove sfide che la contemporaneità pone.

Come ci si relaziona ad una clientela così eterogenea ed internazionale?

Ho cominciato giovanissima, a quindici anni, il mio percorso in azienda dedicandomi fin da subito alla vendita: mi è sempre piaciuto instaurare un rapporto diretto e genuino con i potenziali clienti, siano essi italiani o internazionali, consigliandogli l'orologio che potesse esprimere al meglio loro stessi. La vendita perfetta non è quella in cui il cliente acquista il pezzo più costoso, ma quella in cui ci si rende conto che il proprio contributo personale e le proprie indicazioni

A Milano, da più di sessant'anni, c'è un punto di riferimento per gli appassionati di strumenti del tempo. Una realtà che nel tempo è diventata il partner dei marchi più prestigiosi e segue con attenzione l'evoluzione del settore, con un occhio di riguardo per le novità. Vi parliamo di Pisa Orologeria: il multibrand e la Boutique Patek Philippe in Via Verri e la Boutique Rolex in Via Montenapoleone. Una tradizione commerciale tipicamente italiana che ha sempre soddisfatto il desiderio del cliente di scegliere oggetti di valore, di indiscusso pregio ed eleganza, con un servizio personalizzabile "su misura". Abbiamo incontrato Maristella Pisa, proprietaria di Pisa Orologeria, per farci raccontare qualcosa in più di questa tradizione di successo.

tecniche hanno permesso al cliente di portarsi a casa, con soddisfazione, l'orologio più adatto a sé.

Per la comunicazione con una clientela internazionale è importante avere un personale formato che conosca le lingue e gli usi delle diverse culture. Per quanto riguarda il servizio offerto, cerchiamo sempre di fornire le soluzioni personalizzate alle diverse esigenze. In primo luogo, rappresentiamo i migliori 40 marchi dell'orologeria: all'interno di una così vasta offerta ogni orologio si rivolge ad un appassionato differente. Inoltre, nel corso degli anni ci siamo preoccupati di sviluppare i servizi accessori come le scatole del tempo, i cinturini preziosi e gli orologi d'arredo. Quest'anno, in particolare, abbiamo lanciato la prima collezione di gioielleria brandizzata Pisa Orologeria chiamata Lancette.

Come mai avete deciso di lanciare una collezione di gioielli e non di orologi?

Per noi, la gioielleria, è sempre stata un'attività interessante e ricca di stimoli, ma secondaria, costituita da una selezione molto ristretta di prodotti ma scelti con cura, per gli appassionati che volessero accompagnare il proprio orologio ad un interessante accessorio o per coloro che volessero abbinare l'acquisto di un orologio per se ad un regalo speciale per un'altra persona.

La collezione "Lancette" è un omaggio all'orologeria: la passione per gli orologi ci ha portato a pensare ad un gioiello che rappresenti i momenti del Tempo e la loro incommensurabilità.

Le Lancette possono essere intese come la sintesi del Tempo: se le scorriamo e le proiettiamo su uno sfondo neutro, o sul cielo di una notte molto buia, riescono da sole ad indicare un momento preciso.

Per il pubblico femminile sono stati creati 7 pendenti, declinati in oro bianco e in oro rosa, che avvolgono i diamanti: forme lineari ed armoniose per le donne più romantiche, più appuntite e decise per le donne più aggressive; per gli uomini invece, si è pensato ad un gioiello in oro bianco brunito che si declina cromaticamente nel rosso dei rubini o nel blu degli zaffiri. La collezione si compete per la donna, con una parure nella quale lo stesso motivo della lancetta è ripreso nella sautoire, nell'anello, nel bracciale e negli orecchini, mentre per l'uomo abbiamo pensato ai gemelli che riprendono il tema della lancetta.