

Intervista a Cherrye Moore (fondatrice di my-bellavita.com)

Cherrye, make a short presentation of you and your business.

Cherrye, dacci una breve presentazione di te e della tua attività.

My business, My Bella Vita Travel helps travelers retrace their Calabrian heritage by escorting them into their ancestral villages and being with them as they "walk in their grandfathers' footsteps." We also help travelers plan their vacations to Calabria and other parts of southern Italy.

La mia attività, Agenzia Viaggi My Bella Vita, aiuta i viaggiatori a rintracciare le proprie origini calabresi accompagnandoli nei loro antichi paesi e tenendogli compagnia mentre "ripercorrono i passi dei loro nonni". Aiutiamo anche i viaggiatori a pianificare le proprie vacanze in Calabria e in altre regioni del Sud Italia.

What makes you different from your competitors (that is for: What is your competitive advantage?)

Cosa ti rende differente dai tuoi concorrenti? Qual è il tuo vantaggio competitivo?

There aren't a lot of native English speakers who have such strong connection with Calabria. Although I'm not Italian-American, I love Calabria (we have a home in Catanzaro) and I see the beauty and potential our region has to offer. I also understand the American travel mentality and can help bridge the gap between Americans (and other native English speakers) and Calabrians. More than that, though, I sincerely love what I do - it isn't just a job for me and I think both the people I work with in Calabria and our American clients know that.

Non ci sono molte madrelingua inglesi ad avere un forte collegamento con la Calabria. Sebbene io non sia un'italoamericana, adoro la Calabria (abbiamo casa a Catanzaro) e vedo la bellezza e il potenziale che la nostra regione può offrire. Capisco anche la mentalità del viaggiatore americano e posso colmare il divario tra gli Americani (e altri madrelingua inglesi) e i Calabresi. Oltre a ciò, comunque, amo veramente quel che faccio – non è solamente un lavoro per me – e credo che la gente con cui lavoro in Calabria e i nostri clienti americani lo riconoscano.

How did you have your idea of business and how did you put it into practice?

Come ti è venuta l'idea e come l'hai messa in pratica?

I lived in Paris in 2000 where I met and started dating a guy from Calabria. I started traveling here often and began writing about living and traveling in Calabria on my personal blog. Over the years the blog turned into a website and I started receiving dozens of emails a week from travelers asking for advice. My first job was a travel writer (I've written for The Guardian, EasyJet, DK and Michelin Guides), and while I still love to write, it was getting lonely and I missed having more interaction with people. I began advertising a service for helping people plan their trips and I quickly noticed that most of them (as well as the Americans who would go to my husband's bed and breakfast) all had Calabrian ancestry. These people asked for ancestry assistance and the service grew from there.

Vivevo a Parigi nel 2000, dove ho incontrato e ho iniziato a frequentare un calabrese. Ho iniziato a venire spesso qui e a scrivere sul mio blog personale riguardo alla vita e ai viaggi in Calabria. Nel corso degli anni il blog è diventato un sito internet e ho iniziato a ricevere dozzine di e-mail settimanali da viaggiatori che mi chiedevano consigli. Il mio primo lavoro era come recensore di viaggi (ho scritto per il Guardian, per EasyJet, per DK e per le Guide Michelin) e sebbene io adori ancora scrivere, stava diventando un'attività solitaria e mi mancava la possibilità di avere maggiore interazione con le persone. Ho iniziato a pubblicizzare un servizio che si proponeva di aiutare le persone a pianificare i propri viaggi e mi sono accorta rapidamente che la maggior parte di esse (come ad esempio gli Americani che avrebbero soggiornato presso il bed & breakfast gestito da mio marito) aveva origini calabresi. Queste persone hanno iniziato a fare domanda di assistenza per risalire alle proprie origini e di lì in poi il servizio è cresciuto.

When did you realize that you were on your way into business?

Quando hai capito di avercela fatta?

I knew I had found a good career when I realized how positively we could affect both our clients and their Italian families we locate here in Calabria. It's a very special thing - to help connect lost families - and I noticed that oftentimes the Italians are just as excited to meet their American cousins as the Americans are to meet them. Not only that, but we are able to help generate income to local family-owned businesses which is always nice. I am still realizing what all we can do with this business and the services change with client demand.

Mi sono resa conto di aver trovato una buona opportunità di carriera quando ho capito di come potevamo mettere positivamente in relazione i nostri clienti e le loro famiglie italiane che riuscivamo ad individuare qui in Calabria. È una cosa davvero speciale aiutare a ricollegare famiglie che avevano ormai perso ogni contatto e mi sono accorta che molto spesso gli Italiani sono altrettanto emozionati ad incontrare i loro cugini Americani così come questi lo sono nei loro confronti. Inoltre, siamo in grado di creare reddito alle attività locali a conduzione familiare, il che è sempre carino. Non finisco mai di scoprire ciò che possiamo fare con questa attività e l'offerta dei servizi varia in base alle richieste del cliente.

How do you face the current economic crisis?

Come ti rapporti alla Crisi attuale?

Most of my clients who are wealthy enough to travel to Italy are happy to pay for travel planning assistance and for help visiting their ancestral land. One thing I've noticed recently, though, is that the high price of airline tickets are making people postpone their trips. I also have to keep an eye on the euro-dollar exchange rate, as that always impacts how much money clients can spend or if they can travel. Another issue a travel business like mine faces in a bad economy is that people think they can do it themselves and don't want to hire someone to do it for them. This is unfortunate, though, because I have spent years building contacts and learning about Calabria and my clients tell me the trips I planned for them are their best vacations ever.

La maggior parte dei miei clienti che sono abbastanza benestanti da viaggiare verso l'Italia sono felici di pagare per l'assistenza per la pianificazione del viaggio e per l'aiuto prestato nel fargli

conoscere la loro terra d'origine. Una cosa che ho notato di recente, comunque, è che l'elevato prezzo dei biglietti aerei invoglia le persone a rinviare le partenze. Inoltre, devo tenere gli occhi aperti sul cambio euro – dollaro, perché questo ha sempre influenza sull'ammontare di denaro che i clienti sono in grado di spendere o, addirittura, sul fatto stesso che essi siano in grado di viaggiare. Un'altra questione che un'agenzia di viaggi come la mia deve affrontare in un momento di congiuntura economica negativa riguarda il fatto che le persone pensano di essere in grado di cavarsela da sole e non vogliono ingaggiare qualcuno che operi per loro conto. Ciò è sfavorevole perché ho passato parecchi anni a costruire contatti e ad imparare cose riguardo alla Calabria, al punto che i miei clienti mi raccontano che i viaggi che ho organizzato per loro sono state le migliori vacanze della loro vita.

Suggest a successful strategy for business startupper.

Suggerisci una strategia di successo per chi vuole avviare una attività.

A lot of people will tell you they can't start their business because they have a long list of things to do first. While it is important to research your market and competitors, it is also important to GET STARTED. It is ok if you make a mistake or if you discover that you are charging the wrong amount or that you could do something differently ... you can always adjust your business, but if you procrastinate starting your business, you'll never know how great you can be. Don't be afraid to jump in and try and don't be afraid to fail.

Molta gente ti racconterà di non poter avviare un'attività perché c'è una lunga lista di cose da fare prima di cominciare. Se da un lato è importante fare ricerche sul tuo mercato di riferimento e sui tuoi concorrenti è comunque importante COMINCIARE. Non importa se fai un errore o se scopri che sei partito col piede sbagliato o che avresti potuto fare qualcosa in maniera differente... Puoi sempre sistemare le cose, ma se continui a rimandare l'inizio dell'attività, non saprai mai quanto potrai arrivare in alto. Non aver paura di buttarti, provaci senza il timore di sbagliare.

Riferimenti: www.my-bellavita.com, cherrye@my-bellavita.com