

Data: 05.06.2020

Pag.: 100,101

Size: 978 cm2

AVE: € .00

Tiratura:  
Diffusione:  
Lettori:

BELLEZZA

FENOMENI

di MICHELA PROIETTI

<http://digitaledition.corriere.it> - Per info: [corriere.de@rcsdigital.it](mailto:corriere.de@rcsdigital.it)

Codice cliente: null

Copyright 2013 © RCS Mediagroup Spa - TUTTI I DIRITTI RISERVATI

# L'ESTETISTA CINICA «SONO LA PIERO ANGELA DELLA CELLULITE»



**Le rughe non vanno via** con le creme miracolose, non esiste il siero delle ciglia lunghe e neppure quello delle unghie che non si spezzano. Prima estetista, poi blogger, oggi imprenditrice digitale con un giro d'affari da 28 milioni di euro. Tutto grazie al fatto di essere cinica, o meglio capace di sdrammatizzare le ossessioni estetiche più ricorrenti. Cristina Fogazzi, bresciana, 46 anni, è l'Estetista Cinica che è dietro al blog omonimo, alla linea di prodotti VeraLab e al centro estetico Bellavera. Una realtà che è diventata una delle start up italiane più promettenti, partita 12 anni fa con una vecchia Twingo presa dal garage del padre per fare formazione nei centri estetici della Lombardia e un fido in banca di 10 mila euro garantito da un amico.

Oggi la sua filosofia è raccolta in un libro scritto 4 anni fa e tornato da pochi giorni in libreria: *Guida Cinica alla cellulite* è già primo nella classifica **Mondadori** con 6.000 copie vendute in quattro giorni di prevendita. La sua base sono i 600 mila follower di Instagram e i 20 anni di esperienza sul campo. «Quando ho iniziato a girare i video sulla cellulite mi chiedevo se avesse senso staccarmi dalla parte pratica del mio lavoro per fare la "divulgatrice". I numeri mi dicono che avevo ragione».

**Durante i due mesi di lockdown ha fatturato quasi 10 milioni di euro, un record.**

«L'e-commerce ha funzionato benissimo e forse non era necessario riaprire. Fuori dal mio negozio c'è la fila e se devo essere sincera

Cristina Fogazzi, 46 anni, bresciana è conosciuta con il nome del suo blog, Estetista Cinica. Imprenditrice digitale, il suo giro d'affari è di 28 milioni di euro

non mi fa piacere: vorrei che la gente fosse più cauta».

**Ci racconti i primi anni.**

«Ho iniziato tardi questo mestiere, a 34 anni. Prima ho fatto la cameriera e la commessa, poi ho deciso di credere in me stessa: sono stati anni di salti mortali, con l'acqua alla gola alla fine di ogni mese. L'estetista ha un guadagno marginale molto basso: ho iniziato a guadagnare bene solo con i pro-

Data: 05.06.2020 Pag.: 100,101  
 Size: 978 cm2 AVE: € .00  
 Tiratura:  
 Diffusione:  
 Lettori:



http://digitaledition.corriere.it - Per info: corriere.de@rcsdigital.it  
 Codice cliente: null  
 Copyright 2013 © RCS Mediagroup Spa - TUTTI I DIRITTI RISERVATI

dotti».

### Cosa le faceva capire che era sulla strada giusta, nonostante tutto?

«La fiducia nella mia capacità imprenditoriale. Il mio parrucchiere ha dodici dipendenti ma ancora pensa di dover essere lui a tagliare i capelli alle clienti. Gli dico che è come se Ronaldo giocasse al Brescia, uno spreco. Io stessa rendo di più a fare la manager che l'estetista».

### Perché le sue follower sono "Le Fagiane"?

«La scelta di parlare nel blog come parlo nel centro estetico mi ha premiata: chiamo le amiche "fagiane" perché sono un po' naïf, e anche le mie clienti lo sono. A volte mi chiedono: "Ho perso la password del mio Paypal, non è che voi ve la ricordate?". Le mie fagiane poi non leggono le istruzioni. Ho capito perché sulla lavatrice attaccano l'adesivo: le donne schiacciano il tasto e via. Funziona così anche per le creme: prima mettono, poi leggono».

### Esistono anche i Fagiani?

«Pochi ma buoni. Durante la quarantena ho fatto dirette di beauty routine con Nicola Savino, Alessandro Cattelan e Francesco Montanari. Ho scoperto che il maschio etero si lava con lo shampoo della moglie, anche di super marca e usa fiumi di deodorante. Montanari ne ha 20 tipi diversi. Più un prodotto fa schiuma, più si sente pulito e soddisfatto. Ha poi fiducia nella Nivea, forse perché ha la scatola blu e pensa sia una cosa da maschi».

### Quali sono le ossessioni delle sue clienti?

«Le rughe. Alle clienti dico: "Gli unici esseri viventi a cui non vengono sono i pesci. Volete trasfor-



marvi in un'orata?»

### Poi c'è il grande tema della cellulite, a cui ha dedicato il libro.

«Le donne hanno questa fissazione, tutte pensano di avere la cellulite, in realtà ce l'hanno 3 su 10: sono tutte lì che si schiacciano le cosce. La cosa buffa è che gli uomini non sanno neppure cosa sia. Un mio amico in piscina mi ha detto: "Cristina, mi fai vedere cosa è la cellulite?" Loro fanno una valutazione volumetrica: grosso, alto, basso».

### Le ossessioni maschili?

«Sudo e puzzo: forse è un retaggio dell'adolescenza, quando sono stati terrorizzati in famiglia con la richiesta di lavaggi continui. Fanno dieci docce al giorno. Poi chiedono rimedi per borse e occhiaie».

### Quale è stata la chiave del suo successo?

«La credibilità: senza di quella anche la mia figura social sarebbe crollata. I primi tempi mi sentivo in colpa: giravo un video di due

ore per spiegare la cellulite e mi chiedevo se non fosse più utile stare in cabina».

### Il "cinismo" ha fatto il resto...

«La mia spontaneità è stata apprezzata. Non puoi dare a una agenzia la comunicazione del tuo prodotto, quando il prodotto sei tu. Anche il packaging all'inizio non era il massimo, ma se avessi dovuto farlo più curato sarei partita 5 anni dopo. La mia filosofia è prima partiamo, poi aggiustiamo».

### Cosa ha fatto con i suoi primi guadagni importanti?

«Prima ho sistemato mia mamma con la badante giusta. Poi mi sono comperata una casa al mare di 45 mq a Porto Venere: un corridoio e una finestra con vista mare incredibile».

### Perché ha deciso di fare anche la scrittrice?

«Era appena uscito *L'intestino felice* che attraverso i disegni spiegava bene cose complicate. Anche io quando facevo formazione usavo questo metodo: così ho deciso di scrivere qualcosa sulla cellulite».

### Il prossimo progetto?

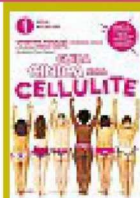
«Un furgoncino elettrico, tipo dell'Amsa, molto brutto ma che faremo diventare bellissimo: andrà in giro a luglio per i posti di mare a vendere i prodotti».

### Da quanto tempo non entra più in una cabina a fare trattamenti?

«Da 4 anni: oggi sono più imprenditrice che estetista. Le mie ragazze in cabina sono molto più brave di me».

### Si sente la Chiara Ferragni del beauty?

«No, io sono una divulgatrice nata. Sono la Piero Angela della cellulite».



La nuova edizione della Guida Cinica alla cellulite (Oscar Mondadori, 14,90 euro) è uscita a maggio. In alto e qui sotto, due disegni che si trovano nel volume



© RIPRODUZIONE RISERVATA