

# Dove nascono le TENDENZE

Nel cuore dell'universo wedding di Milano, alla scoperta della moda bridal che verrà. Con una guida d'eccezione: Simona Greco, direttrice di Sì Sposaitalia Collezioni

di GIULIANA PARABIAGO

# O

gni anno a Sì Sposaitalia Collezioni, alla Fiera di Milano, più di duecento

brand di abiti da sposa presentano le nuove linee, tratteggiando i trend futuri. Abbiamo chiesto a Simona Greco, direttrice art, fashion, hospitality, travel exhibitions di Fieramilanocity, qualche indiscrezione su un evento riservato agli addetti ai lavori.

*Quali sono le novità di Sì Sposaitalia Collezioni?*

«Prima di tutto le date, dal 6 al 9 aprile: abbiamo inserito la manifestazione in cima al calendario con una bridal week di tutto rispetto perché l'abito da sposa appartiene da ogni punto di vista al mondo fashion e si deve muovere con le stesse logiche».

*Che valore hanno le sfilate?*

«Il vestito da sposa è un abito emotivo e nella sfilata si realizza, si anima, prende vita, trasmette messaggi e sensazioni. La passerella è il suo palcoscenico ideale».

*Raccontaci come ti sei sposata...*

«Ero giovane... Scelsi un vestito dalla sfumatura glicine e poi partii per un mese, alle Maldive. Oggi punterei su un abito dalle linee semplici, morbide, ma di carattere».



**PIÙ DI 200  
BRAND**

Sopra, Simona Greco. In alto e a destra: Dai backstage di Sposaitalia.



*Sei responsabile anche di Host, la più importante manifestazione sull'ospitalità professionale e altri eventi per un totale di 320 mila visitatori e di 5 mila espositori. Come accogli a casa i tuoi ospiti?*

«Non così spesso come vorrei, ho poco tempo, ma mi piacciono gli inviti di cuore più che quelli formali, pieni di attenzioni e di particolari, quelli che ti fanno capire che la

padrona di casa non li organizza secondo modalità "seriali", ma dedicando un pensiero a ciascun invitato».

*Il più bel complimento professionale che hai ricevuto?*

«Well done, ben fatto».

*La critica che ti ferisce di più?*

«Attribuirmi fini che non ho».

*Qual è l'obiettivo primario della tua seconda edizione di Sì Sposaitalia Collezioni?*

«Costruire un palcoscenico di qualità e riuscire a inserire l'abito da sposa nel più ampio settore moda, uno spazio che gli spetta di diritto».

*Il tuo buyer ideale?*

«Chi non pensa solo ai volumi. Chi ha voglia di scoprire: un desiderio che non mi abbandona mai».