

Consumi volatili alla ricerca di un centro di gravità permanente

Due le tendenze che emergono nel 2024: Personal Beauty, ovvero l'unicità soggettiva, e Passions Shaping, il rafforzamento delle passioni personali. Uno scenario sempre più complesso da comprendere

Francesco Morace

Viviamo e vivremo nei prossimi decenni in una modernità gassosa. In una dimensione volatile di continua sospensione, in cui è difficile definirsi ed essere definiti e nel 2024 questa dimensione si chiarirà e sostanzierà in modo sempre più deciso. La condizione aleatoria che ci toccherà affrontare permette alcune strategie che già oggi le persone stanno adottando, come spiego nel mio ultimo libro *Modernità Gassosa* proposto da Egea Editore. In particolare, emergono due tendenze: Personal Beauty e Passions Shaping.

PERSONAL BEAUTY

Le tendenze nel mondo cosmetico e della bellezza oggi sono influenzate dalla nuova sensibilità nei confronti del carattere personale e dell'unicità soggettiva, che si espande anche nel mondo digitale attraverso i social. Anche per questo motivo tre sono le dimensioni a cui guardare con attenzione nel 2024: la luminosità del viso anche attraverso la centralità dello sguardo, quindi degli occhi, delle ciglia e di tutte quelle componenti che rendono uniche e inimitabili la nostra espressività in un viso attraente. Poi la mobilità, che rende originali: la bellezza di un sorriso o un aggrottarsi di sopracciglia, le smorfie che vengono naturali. La caduta rovinosa di Chiara Ferragni - sull'orlo del pianto nel suo video

di scuse - ha segnato questo nuovo confine, smontando la sua immagine di perfezione edulcorata: si abbandona cioè l'idea del viso/maschera, di un trucco omologante, che nasconde ipotetiche imperfezioni, e si abbraccia invece la concezione di un viso (e di un corpo) naturale, curato e che respira, reagisce, proprio come respirano le piante e le creature viventi che ci circondano. Un viso e un corpo che reagiscono all'occasione, dunque variabili e non "congelati" in una supposta perfezione. Alla realtà volatile della modernità gassosa si reagisce con una bellezza dinamica, in cui colore e densità vengono di conseguenza, dimostrando un pieno ancoraggio in una realtà che respira.

PASSIONS SHAPING

La tendenza Passions Shaping privilegia invece il rafforzamento delle passioni personali, la ricerca decisa di "un centro di gravità permanente" che viene costruito e confermato giorno per giorno, abbandonando definitivamente il tentativo di rappresentare uno status socioeconomico, peraltro sempre più labile, soggetto a trasformazioni continue che dilatano enormemente una classe media in affanno che si frammenta: ci sono i giovani millennials con elevata scolarizzazione e reddito sempre più volatile; i ragazzi genZ che ancora contano sul sostegno decisivo dei genitori; i nuclei familiari con figli unici che rappresentano un lusso sociale da "governare"; una marea di single che, a 40 anni, sono



Fonte: Future Concept Lab

Maison du Krewe, New York

Il marchio di ottica Krewe, di New Orleans, ha aperto Maison du Krewe, in una residenza del 1800 di più di 600 mq nel Meatpacking District di New York, con l'idea di offrire molto più di un semplice negozio. Vuole essere "una destinazione commerciale che vale la pena visitare, con tutte le cose che rendono Krewe, Krewe: design, ospitalità e comunità" come espresso dal fondatore Stirling Barrett. L'edificio è su 4 piani, dal design curato in ogni dettaglio e arredo. Il piano terra è composto dal negozio, il wine bar & holiday, le cantine e una zona retrostante. Il seminterrato ospita un laboratorio di ottica e un centro logistico. Nello spazio lounge ci sono morbidi divani vintage e un camino. Un luogo unico e accogliente, dove incontrarsi e socializzare in modo rilassato, come a casa di amici.

Tracy Anderson x Pendry Hotels & Resorts MyMode fitness tour

La partnership tra Tracy Anderson, star del fitness creatrice del metodo di allenamento MyMode, e Pendry Hotels & Resorts evidenzia un legame sempre più richiesto e di successo tra le esperienze di viaggio di lusso e la ricerca di benessere molto personalizzata, a partire dal titolo: MyMode. Questo servizio esclusivo offre agli ospiti e ai residenti di Pendry l'opportunità di partecipare alle lezioni MyMode, al costo di \$ 80 ciascuna, prima disponibili solo per i clienti privati di Tracy Anderson e per gli iscritti a questo sistema, che prevede lezioni one-to-one e l'acquisto di una specifica attrezzatura. Il programma propone una serie di sequenze di movimento guidate, per ottenere i massimi risultati anti-tensione, rassodanti per la pelle e tonificanti per i muscoli.

Cravan, Paris

Franck Audoux, mixologist e proprietario del cocktail bar Cravan, ha collaborato con Moët Hennessy per aprire una seconda sede a Saint-Germain-des-Prés, Parigi. Il risultato è un luogo composito ma unitario: un cocktail bar, una biblioteca e molto di più, un'estensione naturale dell'originale Cravan, che racchiude in sé la stessa filosofia, dove "I cocktail sono una finestra su diversi universi: design, arte, musica, letteratura..." secondo le parole dello stesso Audoux. Dai libri proposti in collaborazione con la storica libreria Rizzoli NY, fino agli arredi su misura, rivestiti con tessuti di Nona Source, ecco una piattaforma sostenuta da Lvmh che fornisce ai professionisti tessuti in stock unici: tutto parla di lusso, ma anche di intimità. Dei 4 piani dell'edificio, l'ultimo è riservato a feste su invito.

ancora alla ricerca dell'anima gemella; genX e boomers osservano disorientati le altre generazioni vivere in modo aleatorio. Infine, gli unici che in questo guazzabuglio navigano in acque tranquille: quelli che noi definiamo i Premium Seekers o i Pleasure Growers, i privilegiati ad alto reddito -spesso di età avanzata- che possono abbandonarsi ai piaceri del lusso e alla ricerca della qualità estrema.

Crescono di numero e si dimostrano sempre più esigenti, plasmando l'offerta di aziende che in molti settori li hanno scelti come target privilegiati.

In questo scenario è molto più facile e gratificante scegliere un proprio statuto relativo, una posizione nel mondo meno impegnativa, sulla base di una libera adesione a valori e comportamenti riconoscibili fondati sulle

passioni, da raccontare sui social o da condividere con amici o appartenenti alla propria comunità. Comportamenti d'acquisto e di consumo non possono più essere interpretati seguendo gli schemi classici. È necessario uno sguardo obliquo, che aiuti a ricomporre queste istanze così variegata, per comprendere uno scenario sempre più complesso. **M**