

A Rovigo si fa shopping con l'app

►Confcommercio e la start-up Citycommerce lanciano ►Rapporto diretto cliente-negoziante e informazioni l'applicazione per i telefoni che consente di fare acquisti su capi in promozione, orari di apertura e altre iniziative

NEGOZI VIRTUALI

ROWIGO Una app per fare i propri acquisti nei negozi della città a portata di click comodamente dal proprio smartphone? Finalmente è realtà. Ed entro settembre dovrebbe essere completamente operativa mentre in questi giorni il progetto è in una fase di test pre-lancio a Rovigo, con una trentina di attività che hanno già aderito nel giro di 15 giorni, tanto da essere presentato ufficialmente nella sede provinciale di Confcommercio, partner dell'iniziativa.

START-UP INNOVATIVE

Il progetto ha il nome di "2ways" e nasce dal lavoro dei giovani soci Xin Liu e Mariano Causi, titolari dell'impresa "Citycommerce srl" che ha sede nell'incubatore di start up T2i Rovigo guidato dal direttore Alberto Prevatio. «2ways - hanno spiegato Liu e Causi - nasce con l'obiettivo di creare un servizio favorevole sia alle attività della città sia ai loro clienti: si tratta di un marketplace dedicato e geolocalizzato che diventa un vero luogo di incontro con la clientela abituale e di passaggio. Il negoziante, infatti, attraverso il gestionale potrà virtualizzare il proprio negozio creando la propria pagina, caricando i propri prodotti e mettendo in evidenza la merce in promozione. L'acquirente avrà a disposizione una app per scoprire i negozi intorno a sé, vederne i prodotti e approfittare delle offerte, risparmiando tempo e denaro».

ACQUISTI PIÙ FACILI

Il progetto, pronto a spiccare il volo, non solo faciliterà gli acquisti nei negozi della città da parte dei clienti, ma si pone anche l'obiettivo più ambizioso di «potenziare il commercio locale - continuano Causi e Liu - puntando sulle attività "piccole" per espandere gli orizzonti del loro business. Sotto questo punto di vista siamo fortemente radicati sul territorio, a favore delle imprese locali. E non si tratta solo di ampliare il giro di vendite online, ambito nel quale le strategie hanno in genere costi molto elevati e il marketplace ha un grosso problema: la competitività dei



MARKETING DIGITALE Stefano Pattaro, presidente di Confcommercio, promotore dell'iniziativa

prezzi. Con il nostro progetto si mantengono anche le caratteristiche della vendita diretta: la conoscenza dei commercianti e il rapporto di fiducia con il cliente, oltre alla qualità dei prodotti».

PIATTAFORMA GRATUITA

La convenzione tra Confcommercio e Citycommerce permette che la piattaforma sia totalmente gratuita fino a dicembre per i negozi della provincia di Rovigo e da gennaio 2020 venga offerta ai negozianti a costi ridotti che potranno essere ulteriormente abbassati. «Come associazione di categoria del settore terziario - conclude il presidente di Confcommercio Rovigo Stefano Pattaro, affiancato dal presidente del settore moda Giulio Pellegrini - intendiamo favorire la diffusione di una cultura innovativa finalizzata a un maggiore sviluppo della nostra provincia, tanto più se questo avviene grazie alle idee di giovani imprenditori. Del resto, il settore terziario rappresenta uno dei pilastri dell'economia del Paese ma, come è stato ampiamente dimostrato in questi anni di crisi economica, la situazione si regge su un equilibrio estremamente fragile. La rapida evoluzione del mercato costringe aziende ed imprenditori ad attuare politiche di innovazione per restare competitivi».

Elisa Barton

**GIÀ UNA TRENTINA
LE ATTIVITÀ
CHE HANNO ADERITO
ALL'INNOVATIVO
SERVIZIO, GRATUITO
FINO A DICEMBRE**