

Per rianimare i consumi pensare all'e-commerce



DI ANGELO BRUSCONI
presidente Api
Campania Giovani

Caro direttore, nell'Italia della crisi, della burocrazia e della sfiducia, innovazione, imprenditoria e Meridione sembrerebbero ineluttabilmente incompatibili. Ma la scommessa del nuovo sito di e-commerce Aladdyn (www.aladdyn.com), che le accomuna tutte e tre, vuole provare a osare. Così come vuole provare a osare soprattutto il consumatore che, a maggior ragione in tempi difficili, sogna di comprare un bene a prezzi accessibili, magari dividendo questo desiderio con altri. E così facendo, entra in gioco

questo nuovo portale di commercio elettronico che inverte il principio più diffuso: non sono i venditori ad esporre le proprie merci e a creare domanda, ma è l'utente a lanciare nel web il suo desiderio per verificare se qualcuno sarà pronto ad esaudirlo. Mentre l'utente posta la propria richiesta (il sito è ordinato per categorie di prodotto, prezzo e località), in background un potente software codifica velocemente il desiderio, ad esempio, «cerco un nuovo smartphone di questa marca a questo prezzo» e invia un alert a tutti gli utenti iscritti alla medesima categoria di domanda. Contemporaneamente vengono avvertiti anche tutti i venditori del settore corrispondente (in questo caso telefonia e informatica), iscritti al portale. Ottenendo, con ciò, due vantaggi: il primo è che altri «desiderosi» dello stesso smartphone possono associarsi e, quindi, contribuire a formare un gruppo d'ac-

za in grado di garantirne il prezzo più basso. L'idea progettuale è di Francesco Fulco, laureato in Economia e appassionato di web. A dare forma e sostanza al progetto ci sono Angelo Tracanna, attivo nel settore della creazione e della distribuzione di prodotti multimediali e non solo, e il sottoscritto, imprenditore della green economy e presidente dei giovani di Confapi Campania. Tutti e tre giovani, tutti e tre meridionali. Aladdyn è completamente a capitale privato: a regime saranno creati venti posti di lavoro, e un importante indotto. Il nuovo sito di e-commerce è basato su un piccolo canone e non su percentuali per i venditori: dal 15 novembre è uscito dalla fase beta ed è pienamente operativo. Il raggiungimento degli obiettivi prefissati è stato stabilito in 18 mesi. A breve sarà pronta l'applicazione che consentirà agli utenti di postare i prodotti direttamente dai negozi per trovare

venditori disposti a vendere il bene ad un prezzo minore. Inoltre, entro dicembre sarà completata anche l'applicazione per smartphone, pensata soprattutto per creare un contatto tra gli esercenti dei ri-

Con Aladdyn non è il venditore a esporre la merce ma l'utente a lanciare il desiderio

spettivi territori e la loro clientela, oltre che per accedere ai servizi già presenti sul portale. Ogni esercente potrà realizzare un proprio programma di fidelity in modo semplice e veloce, senza nessun investimento iniziale. Nel primo mese di vita (15 ottobre-15 novembre) la piattaforma ha già raccolto circa un migliaio di «domande di acquisto» da altrettanti consumatori di tutta Italia, che hanno segnalato i prodotti più desiderati sul mercato e il prezzo massimo che sono disposti a pagare. I risultati, elaborati dal Centro studi di Aladdyn.com sulla base di 19 differenti categorie, hanno fino ad ora premiato come prodotti più gettonati quelli del comparto informatica-elettronica che hanno interessato il 20% delle richieste. Segue l'abbigliamento, con il 15%, e l'automotive con il 6%. Ma l'obiettivo di Aladdyn è assai più ambizioso: far diventare ogni desiderio un'occasione, una possibilità da cogliere tanto per il consumatore, quanto per il venditore.

questo, aumentando la domanda e favorendo il raggiungimento di un prezzo più basso per il bene richiesto. Il secondo è che il negoziante iscritto, intercettando una domanda di gruppi d'acquisto, può vendere più smartphone dello stesso modello nello stesso momento. Oltre alle caratteristiche del prodotto, l'utente deve anche specificare il tempo entro il quale desidera ottenere una risposta, sia essa positiva o meno, e anche il grado di flessibilità dell'offerta. Se si è fortunati, allo scadere la transazione si conclude alle condizioni iniziali. E non resta che recarsi nel negozio a ritirare l'agognato smartphone. In caso contrario il desiderio decade e dovrà essere riformulato. Aladdyn, così, prova a restituire un po' di equilibrio al mercato: il portale dei desideri coniuga la caratteristica della vicinanza fisica dei prodotti al consumatore (il motore di ricerca seleziona prevalentemente i beni disponibili su un determinato territorio, prevedendone il ritiro di persona) con virtuosi meccanismi di concorren-

