

Lo shopping in pandemia

L'app rilancia i negozi di quartiere

IRENE MARIA SCALISE

Da Daje! a Xtribe, a Colligo: in Italia fioccano gli strumenti digitali per avvicinare negozianti e clienti. **Unioncamere**: quasi un'impresa su tre ora vende e accetta pagamenti online

C'è la bottega che fa la pasta a mano. La pasticceria specializzata in crostate. E ancora la cartoleria con i quaderni colorati o il ferramenta vecchio stile. Cosa hanno in comune tante piccole realtà e negozi sparsi per l'Italia? Per loro la chiusura obbligata è stata un'occasione per reinventarsi una second life 4.0. Quasi un'impresa italiana su tre si è organizzata per le vendite e i pagamenti sul web. Quasi sempre tramite app. L'effetto Covid, secondo la fotografia scattata da **Unioncamere** (attraverso l'osservatorio dei **Punti Impresa Digitale delle Camere di commercio**), rivela un universo improvvisamente tecnologicissimo. «Sono state più di 3.600 le aziende di commercio che hanno aperto un canale di vendita online tra aprile e ottobre 2020 per operare in questo momento di difficoltà - spiega il segretario generale di **Unioncamere**, **Giuseppe Tripoli** - facendo registrare in sette mesi una crescita del più 15,5%, più esattamente erano complessivamente 23.386 unità a marzo 2020

contro 27.007 ad ottobre 2020». L'emergenza come si dice aguzza l'ingegno ed ha costretto tanti imprenditori ad accelerare un pigro percorso digital per restare produttivi anche da remoto. «Nel complesso quasi un'impresa italiana su tre si è equipaggiata tecnologicamente - aggiunge Tripoli - dopo la prima fase di lockdown, da maggio a settembre 2020, sono aumentate di 4 punti percentuali le pmi che si sono dotate di strumenti per l'e-commerce (il 27% contro il 23% dello stesso periodo del 2019) e di più 5 punti percentuali quelle che si sono organizzate per l'e-payment (il 36% contro il 31%)».

Qualche esempio? C'è il caso di "daje.shop". Il nome non lascia dubbi: si tratta di una realtà romanissima. «Siamo partiti a marzo in pieno lockdown in un quartiere di Roma che è Monteverde - spiega il fondatore Matteo Proietti - oggi siamo attivi anche a Trastevere, Testaccio, Marconi e San Paolo». L'obiettivo? «Continuare a crescere dando vita a un e-commerce di prossimità attraverso un marketplace pensato per i piccoli negozianti che possono vendere online i prodotti e consegnarli ai clienti all'interno del quartiere dividendo i fattorini, noi vogliamo andare incontro a chi punta ad una spesa di qualità e contemporaneamente valorizzare le attività locali».

E sempre durante il lockdown è partita "FaseDue". Ideata da uno strano mix di studentesse, professionisti del digitale e mamme, è un'app gratuita per sostenere i piccoli negozi e gli abitanti della zona. Fornisce una vetrina digitale in cui esporre prodotti, sconti, promozioni e indi-

cazioni sulla consegna. Ci si registra gratuitamente e sempre gratuitamente si usufruisce del servizio. Problemi per i meno all'avanguardia? Tranquilli basta un telefono per caricare dati e foto. La app è stata sviluppata in tempi record - dalla registrazione del dominio al caricamento dei primi negozi è passata una settimana - e non sembra conoscere arresto. Entrando nel sito le istruzioni sono chiarissime: "Carica la app, registrati e accedi per scoprire i negozi intorno a te usando le mappe interattive o navigando per quartieri e categorie merceologiche". C'è rigidità solo nella trasparenza. Avvertono dal sito: "FaseDue è solo per i negozianti di quartiere. Prima di pubblicare il tuo negozio sulla app, verificheremo che tu lo sia veramente".

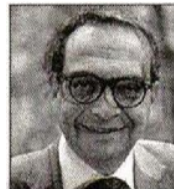
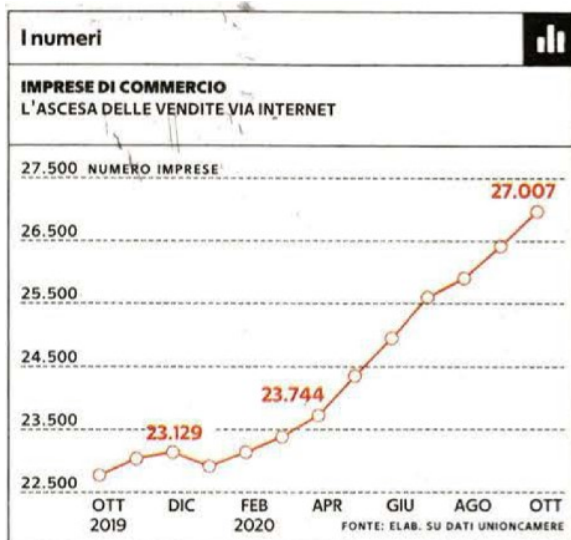
Ci sono tre under 35 dietro "Xtribe" la app che invita i negozianti a fare una foto, aggiungere un titolo, una descrizione e inserire il prezzo. Ogni annuncio ha integrato il numero di telefono del commerciante per rendere più facile il contatto. In questo modo - assicurano dal sito - si portano i clienti direttamente dentro l'attività. Si può chattare, rispondere alle richieste di informazioni che arrivano online e valutare ogni trattativa di vendita in tempo reale. Creato da un gruppo di ragazzi in collaborazione con la Pecora Nera editore c'è infine "Colligo": un progetto open source, senza scopo di lucro, nato per mettere in collegamento i piccoli negozianti e consumatori e per permettere a tutti di fare la spesa con un semplice click, ritirandola in sicurezza e senza file.

ORIPRODUZIONE RISERVATA

L'opinione

“ Sono state più di 3.600 le imprese di commercio che hanno aperto un canale di vendita sul web tra aprile e ottobre 2020 facendo registrare in sette mesi una crescita del 15,5 per cento





Giuseppe Tripoli
segr. gen.
Unioncamere



Matteo Proietti
co fondatore e
ceo di Daje!