

STARTUP. Azienda veronese mette in contatto i clienti con le piccole e medie imprese

NeedIt trova il negozio con il prodotto richiesto

Zambelli e Gabrielli: «L'idea nasce dall'esigenza di dare soluzioni che abbiano un costo contenuto a richieste di marketing digitale»

Francesca Lorandi

Mettere in contatto potenziali clienti alla ricerca di un particolare prodotto, da una scarpa con il tacco a un generatore alimentare fino a un ricambio per l'auto, con il piccolo negoziante in grado di rispondere a quella precisa richiesta.

Un servizio possibile grazie alla piattaforma NeedIt che permette all'utilizzatore finale, tramite un programma di geolocalizzazione, di individuare tra le attività aderenti quelle più vicine e consone alla propria ricerca. Basterà poi, grazie a un sistema di messaggistica, chattare direttamente con i negozianti per trattare l'offerta.

Sono già 200 le imprese che hanno aderito nel Veronese e si punta a 300 entro l'anno

A inventare questa app, entrata a pieno regime a gennaio di quest'anno, sono stati Martino Gabrielli, proprietario di Colmae, azienda veronese specializzata nella commercializzazione e manutenzione di carrelli elevatori, e Cristian Zambelli, responsabile amministrativo dell'impresa.

La start up, la cui elaborazione è iniziata un anno e mezzo fa attraversando diverse fasi di sviluppo fino al brevetto finale, per un investimento totale di 80mila euro, è nata da un'esigenza avvertita dai due soci, ossia «sapere rapidamente dove posso trovare un prodotto di cui ho bisogno».

È vero che ci sono diversi motori di ricerca, Google tra tutti, e anche numerosi social che danno indicazioni di questo tipo. Ma NeedIt risponde anche alle esigenze delle piccole imprese, quelle che non hanno i mezzi per affrontare da sole il mondo digitale.

«Quando ancora c'era mio papà», racconta Gabrielli, «abbiamo attraversato la crisi non in modo indolore. Ora ci siamo risollepati anche gra-



Martino Gabrielli e Cristian Zambelli inventori di NeedIt

zie all'impegno di tutti. Ho vissuto in prima persona quanto nel mondo di oggi una piccola media impresa faccia fatica a trovare le risorse per utilizzare i tradizionali metodi di digital marketing, indispensabili per emergere nel mercato». «Così ho inventato NeedIt», spiega, «per consentire anche al piccolo negoziante, ad un costo irrisorio, di buttarsi a pieno ritmo nel business di oggi».

IL PORTALE. Le aziende, tramite il portale www.needitapp.it possono aderire e iscriversi nell'apposita sezione, creando una loro pagina: hanno la possibilità di farlo gratuitamente o di acquistare il pacchetto da 300 euro l'anno, ottenendo in aggiunta una serie di attività di marketing.

Ad oggi sono 120, tutte veronesi, quelle che fanno parte della piattaforma, e l'obiettivo è arrivare a 300 entro fine anno per dare così un servizio maggiore agli utenti finali. Gabrielli e Zambelli hanno avviato un vero e proprio «porta a porta» per far conoscere NeedIt ai negozianti.

Il passaparola, inoltre, sta facendo il resto, anche tra gli utilizzatori finali, che hanno il vantaggio di non dover cedere i loro dati, perché l'app gratuita tutela loro e anche le aziende: «A differenza degli altri prodotti in circolazione», sottolinea Gabrielli, «NeedIt non si frapponne tra il cliente e l'attività commerciale e garantisce la privacy degli iscritti e dei suoi utilizzatori salvaguardandone i dati sensibili». •