

Parte da Gandino la sfida a Groupon e Amazon

Si chiama "Il Gruppone" il sito di e-commerce lanciato lo scorso giugno da cinque soci di Gandino. Oltre 3mila gli articoli on line. E a giorni saranno disponibili anche i coupon con sconti in negozi e ristoranti



Non soffrono la crisi gli acquisti che avvengono su internet. L'ultima novità commerciale nella Bergamasca si chiama "Il Gruppone". Il sito di e-commerce è sbarcato sul mercato on line lo scorso giugno ed è presente come negozio su E-bay. Spazia tra moltissimi articoli, dal comparto giochi agli arredi e alla biancheria per la casa, dal settore fitness e tempo libero all'abbigliamento fino all'elettronica e alla vendita di olio e vino. Entro fine luglio vedrà la luce anche una nuova iniziativa: saranno disponibili anche i coupon che offriranno sconti in negozi, attività e esercizi di ristorazione. Il modello sono i famosi "Groupon" e "Amazon". Il bacino d'utenza punta al territorio orobico. A ideare la moderna impresa on line è un ragioniere 24enne di Gandino, Giulio Caccia, che ne è l'amministratore delegato. I suoi soci sono Denis Servalli, ingegnere informatico che ha curato il progetto web, i fratelli Franco e Fabio Ongaro e Claudio Tomasini. Testimonial, il

cantante Roberto Picinali, in arte "Cato", originario di Gandino, che ha appena pubblicato l'omonimo album. Basta dare un occhio al loro sito, www.ilgruppone.it, per capire che i ragazzi fanno sul serio. E combattono la crisi con creatività e idee all'avanguardia.

Giulio, come nasce Il Gruppone?

"Ho cominciato a comprare on line quando avevo 14 anni e mi sono appassionato al punto da farne una professione. Ricordo ancora l'emozione per il mio primo acquisto: un televisore portatile da mettere sull'Ape. E-bay mi ha aperto le porte di un mondo nuovo. Non è sempre stato facile, all'inizio mi è anche capitato di prendere alcune fregature. Ma poi il servizio è migliorato. Oggi ci sono garanzie a tutela dei consumatori e, come nel nostro caso, assicurazioni facoltative, anche se difficilmente i prodotti arrivano rotti o deteriorati".

Come funziona il commercio elettronico?

"Nel nostro sito puoi trovare oltre 3mila articoli. Come nel mondo reale, tutto è suddiviso per categorie. Vendiamo soprattutto giochi, quindi ping pong, calcio balilla, tavoli da biliardo, altalene, scivoli, torrette, castelli e giostrine. Ci sono, poi, poltrone per il relax, cinture, borse, spesso griffate, orologi. La provenienza è quasi esclusivamente italiana e, quindi, di qualità. Ci sono le vetrine con le offerte della settimana, il mese dedicato a un oggetto in particolare, la sezione ultimi arrivi. I clienti possono venire a ritirare la merce scelta direttamente nel nostro magazzino all'ingrosso oppure spediamo in tutta Italia entro 24 ore. La tariffa unica è di 7,90 euro. La consegna avviene entro le 48 ore e c'è la tracciabilità del percorso".

Tra pochi giorni sbarcate sul web anche con i coupon, unica impresa di questo tipo nella bergamasca. Di cosa si tratta?

"E' tutto pronto, stiamo definendo il progetto nei dettagli e questa settimana parte la campagna pubblicitaria a tappeto in tutto il territorio. Sono 200 gli esercizi commerciali già coinvolti, che hanno mostrato interesse verso l'iniziativa. Ce n'è per tutti i gusti: si va dalla pizzeria al parrucchiere, dall'estetista e dal centro benessere alla palestra, dal meccanico e dal gommista a hotel e negozi di abbigliamento. I clienti acquistano un servizio on line, un menù o un pacchetto scontato. Il prezzo scende almeno del 35 per cento (inclusa la nostra provvigione). "Groupon" e "Amazon" riescono a strappare offerte più vantaggiose, ma non volevamo strozzare il commerciante, semmai aiutarlo in un momento non facile per l'economia e le tasche degli italiani. Poi arriva una mail con un codice, che deve essere stampata e portata nell'attività o negozio scelto".

Il settore on line non risente della crisi, alla pari di quello tradizionale?

"Assolutamente no. Le nostre vendite, in questo periodo di rodaggio, sono andate molto bene. Siamo presenti sui social network e i click sul sito www.ilgruppone.it hanno superato i 6mila al mese. Le vendite, nel mondo virtuale, volano. Rispetto ai canali classici sono raddoppiate. Il merito va alla velocità delle spedizioni, al miglioramento dei servizi pre e post vendita. Spesso si è anche spinti alla caccia all'affare o al pezzo introvabile. Credo, però, che il vero punto forte del commercio elettronico sia la fidelizzazione del cliente, che la ottieni soltanto se garantisci un servizio eccellente. Visiti il sito, acquisti e, se soddisfatto, prendi confidenza e continuerai a comprare e a spargere la parola diventando a tua volta testimonial".

Chi volesse aderire, come deve fare?

"Chiunque fosse interessato può inviare una mail a info@ilgruppone.it. Valuteremo ogni richiesta".

Quali sono i vostri progetti?

"Nei prossimi mesi contiamo di aumentare la gamma di prodotti. Sarebbe perfetto se sul nostro sito si potesse acquistare o richiedere qualsiasi oggetto. Ma resta un punto fermo: ci concentriamo sul territorio bergamasco".