

Digitaly, istruzioni per l'uso della vendita 2.0

Pubblicato: Mercoledì 16 Settembre 2015



Sala piena per l'evento Digitaly, la serata organizzata da Cna per la digitalizzazione delle micro imprese.

Una serata densa di informazioni, sia pratiche che strategiche, su di un argomento che molti credono di conoscere ma pochi sanno declinare in un'ottica davvero "business": l'uso dei nuovi strumenti di comunicazione e connessione, che si sostanziano nel buon uso dei social network e della connettività internet attraverso il telefono.

Così nella sezione più strettamente tecnico-formativa dell'incontro, dopo i saluti di **Franco Orsi**, Presidente di CNA Varese, l'incontro, moderato da **Davide Rabaioli**, Referente CNA Varese dei Giovani Imprenditori, si è sviluppato innanzitutto attraverso l'intervento di **Marco Giovannelli**, Direttore di VareseNews e Digital Champion del Comune di Varese: che ha ricordato come l'affermazione di questi due elementi abbia letteralmente cambiato la nostra vita negli ultimissimi anni: «Fino a poco tempo fa, per interrompere il processo personale e d'impresa di digitalizzazione, bastava staccare la presa della corrente. Oggi non basta più nemmeno quello: le batterie del telefono permettono di essere connessi ovunque. Così, ora se manca la rete non funziona più nulla».

Attraverso il telefono, i social network e i motori di ricerca, si svolge poi la maggior parte della nostra esperienza informativa e di acquisto: «Alzi la mano chi non ha, davanti a un potenziale acquisto, preso il telefono e fotografato il pezzo per farlo vedere a qualcuno, oppure ricercato in rete se esistevano prezzi migliori per lo stesso prodotto» provoca il rappresentante di **Seat Pagine Gialle**, che ha puntato la sua

relazione sull'importanza della cross medialità, l'intreccio di media (dalla tv alla radio, dai social network ai siti internet) nell'informazione.

Una situazione che renda ancora importanti i siti, ma che pretenda dei particolari aggiornamenti, e una maggior consapevolezza: «Per esempio, anche per le imprese commerciali italiane è spesso più importante registrare il proprio dominio .it piuttosto che .com – spiega Gino Silvatici, responsabile delle relazioni internazionali di Registro.it, il “registro delle imprese italiane” ufficiale, gestito da CNR – perchè per chi cerca un prodotto il rete, il fatto che sia “Made in Italy” è un elemento che rassicura ed è importante: si sfrutta un marchio di qualità collettivo. Ed è importante, anche se si lavora molto sui social, avere comunque un sito proprio: dove i contenuti sono completamente di proprietà, contrariamente a quello che avviene sui social, ed è più libero e autorevole averlo».

Alla gestione dell'ECommerce, una delle parti più difficili della vendita 2.0 si è invece candidata Amazon, numero uno nel mondo per vendita e (soprattutto) logistica: «Siamo una grande multinazionale, ma non siamo freddi e distanti: ci sono persone come me che lo gestiscono anche in Italia – ha spiegato **Dario Mastrocinque**, del settore vendite di Amazon Italia – dando non solo una vetrina dove si vende potenzialmente in tutto il mondo, ma anche un supporto logistico che da soli non si riesce a gestire come noi».

L'ultimo saluto della serata, prima degli intensi incontri tra aziende che ha costituito la seconda parte dell'incontro è arrivato, via Skype, da **Stefania Milo**, Presidente Nazionale CNA Giovani Imprenditori, che ha ribadito quanto CNA Nazionale, che ha promosso su tutto il territorio italiano questa serie di serate, ritenga questo “cambio di passo” strategico.

Perchè «Siamo all'anno zero di questa ulteriore nuova era, tutti gli effetti devono ancora cominciare» come è stato sottolineato nell'incontro.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it