

Gli acquisti del futuro si faranno con le app di messaggistica

Pubblicato: Martedì 28 Febbraio 2017



Quando le migliori realtà del territorio mettono in campo idee e impegno per coltivare i giovani talenti, nascono occasioni di sviluppo, per tutti. Ne è la dimostrazione ciò che è successo a Pordenone, dove **da una maratona di talenti organizzata da Bofrost è nata, in meno di un anno, una start-up guidata da tre giovani fra i 30 e i 36 anni.** «Si chiama A Cute Robot e svilupperà un software capace di innovare l'esperienza di vendita attraverso le app di messaggistica istantanea –spiega **l'amministratore delegato di Bofrost Gianluca Tesolin–. Bofrost crede molto nel progetto e ha deciso di investire in questa nuova realtà imprenditoriale**, alla quale si è affiancato anche TalentGarden Pordenone».

La storia comincia nel giugno del 2016, quando il colosso della vendita di surgelati lancia **#hackbofrost: una hackathon, cioè una maratona di talenti**, per raccogliere idee innovative in fatto di marketing, vendite e consegne a domicilio. La gara, organizzata in collaborazione con TalentGarden Pordenone, premia un team che propone un sistema per trasformare le app di messaggistica istantanea in strumenti di incentivazione e vendita. Oggi, dopo nove mesi, **Niccolò Zamborlini** (36 anni, di Concordia Sagittaria), **Carlo Nicolò Drigo** (33 anni, di Concordia Sagittaria) e **Maksim Sinik** (30 anni, di Gorizia) hanno fondato **A Cute Robot, la start-up che trasformerà quell'idea in realtà.** A sostenere questa realtà ci sono la stessa Bofrost e il network di innovazione digitale TalentGarden Pordenone, dove la start up ha posto la propria sede legale.

Spiegano i fondatori: «Il progetto è nato nelle 27 ore di competizione che, nel giugno scorso, hanno visto sfidarsi una quarantina fra sviluppatori software, programmatori, designer, comunicatori ed esperti di tecnologia, marketing e business. Partendo dai temi proposti A Cute Robot ha ideato e cominciato a

realizzare uno strumento di vendita destinato al cliente aggregato, quello che i tecnici chiamano “cliente sciame”, **proponendo la trasformazione di un *chatbot*** (cioè un programma che simula la conversazione fra un robot e un essere umano, fino a oggi visto come strumento prettamente di comunicazione) **in un nuovo canale di vendita».**

L’obiettivo di A Cute Robot è di **innovare l’esperienza di acquisto dei prodotti, sia rendendola accattivante per le nuove generazioni**, fra le quali l’uso delle app è massiccio, **sia creando efficienza per i clienti e per l’azienda**. «Nei prossimi mesi –continua il team di A Cute Robot–, ultimata la fase di sviluppo del software verrà lanciato un progetto pilota al fine di testare, dapprima in ambito business e successivamente con la clientela Bofrost, la nuova modalità di gestione delle vendite aggregate». Insomma, un sistema smart che mette in contatto clienti e azienda attraverso canali inediti, consente di acquisire una clientela nuova e giovane e permette di gestire gli ordini in modo efficiente.

Conclude l’amministratore delegato di Bofrost Gianluca Tesolin: «L’hackathon dello scorso giugno si è dimostrata un vero e proprio laboratorio di innovazione e possiamo dire di aver centrato l’obiettivo al 100%: **non solo valorizzare i talenti e raccogliere idee interessanti, ma realizzarle davvero. E, così, facendo nascere una nuova realtà imprenditoriale**, guidata da giovani bravi e preparati che si sono creati un lavoro e un business».

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it