

Mi Piaace sempre di più

Pubblicato: Lunedì 16 Dicembre 2019



Dal 5 luglio 2017 ad oggi sono già molti i successi di **Mi Piaace**, La **startup varesina che vi consegna a domicilio i piatti dei migliori ristoranti**, nata come ditta individuale e trasformata in srl dopo soli 6 mesi di attività, grazie a Weblink srl, azienda varesina che ha creduto e finanziato l'**idea di Rudy De Brasi** (CEO di Mi Piaace).

L'**azienda** in meno di due anni è arrivata ad avere **circa 200 partner**, allargando il suo servizio fuori dai confini di Varese e spostandosi anche in altre località della Lombardia.

Abbiamo fatto due chiacchiere con Rudy.

Ciao Rudy, per chi non vi conosce, ci racconti cosa fate esattamente? E qual è il vostro nuovo servizio?

Ciao Varese News. Dal 2017 ci occupiamo di gestire la consegna a domicilio dei piatti ordinati sulla piattaforma **Mi Piaace**, presso le migliori attività di ristorazione, che normalmente non offrono questo servizio ai loro clienti.

Collegandosi sul [sito internet](#) o scaricando l'app, il cliente potrà visionare i menu dei ristoranti partner e ordinare il suo piatto preferito comodamente da smartphone o pc; il ristorante riceverà l'ordine e lo preparerà entro l'orario indicato da noi per il ritiro. A quel punto il piatto arriverà bello fumante davanti al domicilio di chi ha effettuato l'ordine.

La **novità** che lanciamo oggi è quella di **offrire la possibilità di entrare a far parte di Mi Piaace, anche a tutte quelle attività di ristorazione che già effettuano il servizio di consegna a domicilio con fattorini propri** e che potranno sfruttare la popolarità del marchio per ricevere ordini e incrementare le vendite.

Che ristoranti entreranno su Mi Piaace con il nuovo servizio?

Quello che posso dire è che entreranno **solo i migliori**. È la politica di Mi Piaace fin dall'inizio e fino a questo momento si è rivelata vincente.

Ci teniamo a garantire uno standard qualitativo che assicuri ai nostri clienti prodotti di qualità eccellente, con la consapevolezza per chi ordina di avere di fronte una platea di ristoranti scelta che possa garantirgli di mangiare bene, anche se non li ha mai provati prima.

Quali sono i vantaggi per i ristoranti che decidono di pubblicizzarsi sulla vostra piattaforma per ricevere ordini?

Prima di intraprendere la nostra attività abbiamo studiato attentamente la situazione, andando a intervistare oltre 200 attività di ristorazione che già sfruttavano altri servizi per la consegna a domicilio dei pasti. Raccolte le informazioni abbiamo cercato di lavorare soprattutto sugli elementi negativi emersi dalle differenti esperienze per creare la nostra proposta.

Quello che posso dirti è che uno dei fattori negativi maggiormente sottolineati è quello relativo ai costi che i ristoranti devono sostenere per pubblicizzare la propria realtà su altre piattaforme di food delivery e per questo siamo stati molto attenti a proporre qualcosa che potesse far risparmiare fino a un terzo rispetto agli altri. Poi certo, al di là del costo, quello che fa la differenza è la qualità del servizio e le recensioni dei nostri partner.

Cambiando prospettiva invece, quali sono i vantaggi per i clienti?

Sicuramente condizioni economiche vantaggiose, con un costo consegna inferiore alla media e agevolazioni sull'acquisto di determinati prodotti e per il primo mese alcuni partner offriranno sconti fino al 30% sull'intero menu.

Con i nostri partner abbiamo poi pattuito che per i clienti Mi Piaace, al raggiungimento di un determinato importo totale dell'ordine, bibita o bevanda siano sempre gratuite e offerte dall'attività di ristorazione stessa.

Abbiamo anche attivato un programma di affiliazione che consente a chi ordina con noi di accumulare punti che si trasformeranno in sconti.

Non ultimo, anche se può sembrare di poco valore, i clienti hanno il vantaggio di ordinare su una **piattaforma 100% Made in Italy**, che sembra una rarità, se pensate che ad oggi, i più grossi player operanti nel nostro Paese sono esteri.

Progetti per il futuro?

Le idee non ci mancano e abbiamo già ben chiari una serie di **servizi da integrare** sulla nostra piattaforma. Ad oggi siamo consapevoli e convinti che Mi Piaace, così come è oggi, rappresenta già un'ottima base di partenza per ottenere grandi risultati ed è per questo motivo che apriamo le porte a potenziali investitori che vedano quello che vediamo noi e credano nella nostra visione riguardo al business del delivery e dei servizi digitali dedicati alle attività di ristorazione.

Ci piace puntare in altro e **vogliamo che Mi Piaace diventi un marchio riconosciuto su tutto il**

territorio nazionale e per farlo partiamo da una richiesta base di un milione di euro almeno per poter raggiungere l'obiettivo. Ne approfitto quindi per invitare chiunque sia interessato a contattarci al numero 0332 1690182 o a scriverci tramite il nostro sito.

Cosa ne pensi della concorrenza?

Quale concorrenza? Scherzi a parte, sono molte le società che ad oggi offrono servizi analoghi al nostro in Italia ma posso assicurare che tra i grossi player **non ne esiste nemmeno uno capace di selezionare i partner come lo facciamo noi**, "lavandosene le mani" quando i clienti si lamentano di ricevere prodotti di scarsa qualità o consegnati in ritardo. Personalmente penso che ciascuno possa comportarsi come crede ma la cosa importante è essere consapevoli delle proprie scelte perché, purtroppo o per fortuna nostra, non si torna indietro.

Da parte nostra daremo sempre la priorità alla qualità, avendo il coraggio anche di dire dei NO e questo vale anche nei confronti di chi si presenterà per investire su di noi chiedendoci però di basarci sulla quantità e non sulla qualità della proposta.

di Ufficio pubblicità