GIOVEDÌ 7 MAGGIO 2020

IL SECOLO XIX

QUOTIDIANO FONDATO NEL 1886

Una start up aiuta le imprese a vendere su 39 marketplace in 60 paesi nel mondo

L'intelligenza artificiale offre un'opportunità in più ai produttori preoccupati per il calo dei consumi

Le sfide commerciali sono quanto mai complesse, soprattutto con l'avvio della Fase 2, dopo il lockdown per contenere la diffusione del coronavirus. Eppure bastano tre clic per andare sui mercati di 60 Paesi. È possibile - in tempi di recessione e contrazione dei mercati - grazie a Win2Win Technologies SpA, una startup che ha il suo punto di forza nella gestione dei processi tramite l'intelligenza artificiale, che offre un'opportunità in più ai produttori preoccupati per il calo dei consumi privati a seguito del cosiddetto lockdown.

«Win2Win è l'unico progetto al mondo che consente alle aziende di vendere i loro prodotti su 39 Marketplace in 60 paesi nel mondo: i partner sono i produttori e i grossisti europei - spiega il ceo, presidente e fondatore Massimiliano Codoro -. Dopo oltre un anno di test e verifiche della piattaforma, Win2Win si affaccia sugli scenari mondiali con un investimento pari a 1,2 milioni di euro in autonomia di risorse e senza ricorso allo strumento del finanziamento bancario. Tre sedi: Milano, Londra, Madrid».

In altre parole «attraverso un'unica piattaforma che funziona con intelligenza artificiale - come si legge in una nota - distribuisce con pochi passaggi i prodotti nei principali marketplace mondiali, gestendo anche la spedizione, la fatturazione, gli incassi, il marketing, la promozione e l'assistenza al cliente finale, lasciando all'azienda partner il solo compito di produrre». Incombenza già complessa in questi temi di Fase 2.

«Ritengo che questo periodo di lockdown mondiale comporterà profondi cambiamenti nel mercato della distribuzione – dichiara Michelangelo Ferrandello, Marketing & Project e cofondatore della Win2Win - anche le imprese che fino ad oggi si sono mostrate più restie al mondo delle vendite online, devono rivedere i loro modelli di business per continuare a performare. Basta pensare – conclude Michelangelo Ferrandello - che le vendite on line nell'ultimo mese hanno avuto un incremento pari all'82,5%».

Massimiliano Codoro, fondatore, ceo e presidente della start up

Tra gli obiettivi della start up c'è quello di contribuire «all'innalzamento dei livelli occupazionali, premiando figure specializzate e decisive per il suo funzionamento: sviluppatori informatici, commercial advisor e addetti al customer care».