

INTERVISTA ALL'ING. LUCARELLI, CEO DI B2X- GRUPPO ISED S.P.A.

Global Summit | ecommerce & digital

**GUIDO
LUCARELLI**

Amm.re Unico e CEO,
B2X-Gruppo ISED S.p.A.

#GEDSummit16

B2X
la tecnologia che ti ascolta

Grazie per questa intervista e per la partecipazione a #gedsummit16. Prima di entrare nel vivo di questa breve intervista, può raccontarci qualcosa della sua azienda?

B2X, azienda del Gruppo ISED SpA, nata nel 2010, crea, implementa e gestisce piattaforme eCommerce mono e multi-brand, di filiera o cluster, in Italia e nell'Unione Europea, complete di supporto legale e fiscale.

Fra le peculiarità: garanzia e salvaguardia della **privacy** e integrità delle informazioni degli utenti; outsourcing della logistica; creazione di strategie di marketing e comunicazione; sviluppo di soluzioni CRM; progettazione di soluzioni omnichannel Retail; studio e sviluppo dei canali di vendita B2Consumer, B2Store, B2Business, Click&Collect.

Verrete al #gedsummit16 con qualche novità oppure siete aperti all'ascolto delle aziende visitatrici e delle loro necessità e richieste?

Premesso che siamo sempre predisposti all'ascolto, lo conferma parte della nostra tagline "la tecnologia che ti ascolta", in occasione del #gedsummit16 presenteremo la nostra piattaforma innovativa, mono e multi-brand, con la quale possiamo fornire tutta una serie di servizi legati al mondo dell'eCommerce, per tutti i mercati (B2B, B2C, B2S). Siamo infatti in grado di gestire, nell'intero processo, anche i prodotti freschi, questi ultimi nel pieno rispetto della **catena del freddo**: dall'onboarding, passando per gli ordini e la vendita, il governo della logistica e delle spedizioni, anche con differenti magazzini di partenza di diversi prodotti per uno stesso ordine, il customer care e la gestione dei processi contabili e di rendicontazione verso i brand. Inoltre, abbiamo un'area di comunicazione e marketing orientata alla fidelizzazione dei clienti. Per concludere, siamo in grado di fornire servizi eCommerce a tutto tondo, tant'è vero che la nostra soluzione è risultata una best practice della Commissione Europea.

Italia ed eCommerce: un binomio ancora al palo, come sostengono in molti, o si sta muovendo qualcosa anche da noi, in questi ultimi anni?

L'eCommerce ha fatto passi da gigante anche in Italia. A testimoniarlo, i dati NETCOMM (Marzo 2016) secondo i quali in 5 anni (da marzo 2011 a marzo 2016) vi è stato il raddoppio degli acquirenti (da 9 a 18,8 mln) e una soddisfazione dell'esperienza di acquisto online in costante crescita (si è passati dal voto 8 a 8,6). Approfitto per condividere con i lettori una esclusiva, innovativa e originale iniziativa: Daimler ha scelto B2X per il primo store online in Europa per la vendita delle auto (smartforstore.it), per vivere un'esperienza unica e acquistare, con pochi click, una web edition Smart. Ma l'originalità non finisce qui; per avere risposte a tutte le domande è possibile contattare il **personal shopper** in live streaming e scoprire ogni piccolo dettaglio della vettura.

Per le aziende che già si stanno confrontando con l'eCommerce la sfida è quella di tenere testa ai colossi internazionali, con la necessaria convinzione che Davide possa di nuovo sconfiggere Golia. In che modo la vostra azienda può essere un partner strategico in questo scenario?

Possiamo essere un partner strategico proprio perché la nostra esperienza è **multidisciplinare**. In poco tempo abbiamo avviato collaborazioni con clienti e brand di rilievo quali Alessi, Bulgari Hotels & Resorts, Chicco, Corofar, Fileni, Intesa Sanpaolo, Lines Specialist, Mellin, Mercedes-Benz, Nutricia e alcuni dei nostri eCommerce sono diventati dei case histories di rilievo, come ad esempio **Store Valtellina**.

Ecommerce, webmarketing, digital strategies: riesce in poche righe a darci un'idea della vision della sua azienda rispetto a queste tematiche? Quali sono, se potete fare un accenno, i vostri punti fermi e le vostre linee guida?

Noi puntiamo a sviluppare soluzioni che possano superare il digital divide, consentendo così di accedere facilmente alle nuove tecnologie e favorire la nascita di distretti virtuali. Miriamo a dare visibilità online ai nostri clienti, grazie al lavoro dei nostri esperti **SEO** e a supportare le vendite con strategie di marketing e comunicazione. Cerchiamo di essere all'avanguardia nel panorama dell'eCommerce progettando sistemi completamente personalizzabili.

Grazie ancora per questa intervista, Ing. Lucarelli e arrivederci a Bentivoglio.



Intervista a
Mattia Gazzabin,
responsabile
commerciale
RSW Studio

LEGGI

Intervista ad
Andrea Mariotti,
Sales Manager in
MagNews

LEGGI

L'e-commerce in
un mondo
iperconnesso:
Rivara di Akamai

LEGGI

Intervista a Nabil
Arafin, CEO di
Awhy
#gedsummit16

LEGGI

RESTA IN CONTATTO

Email

INVIA