



2



1



3


IL NOSTRO ESPERTO

* Giampaolo Colletti è un giornalista e digital storyteller. Nel 2010 ha fondato www.wwwworkers.it, community che aggrega migliaia di lavoratori della rete, raccontata in *Wworkers*, edito da Gruppo240re. Nel 2017 ha pubblicato il libro *Sei un genio* (edito da Hoepli).

Si scrive crowdfunding, si legge fare impresa grazie alla rete. Ora ci scommette anche la pubblica amministrazione

Fare business con la folla

Confidano nelle opportunità di Internet anche le caprette di Palmaria, isola patrimonio dell'Unesco con i suoi due km quadrati nel golfo spezzino. Gli animali minacciano da tempo la biodiversità ed è stato deciso il loro trasferimento sulla terraferma. L'abbattimento sembrerebbe al momento scongiurato. Così l'associazione Enpa ha lanciato il crowdfunding: sulla piattaforma Produzioni dal Basso si può donare per favorire il trasloco delle caprette. In questi anni anche in Italia si è diffuso il crowdfunding, la "colletta" online che consente di trovare su Internet persone disposte a investire. Ma c'è anche la pubblica amministrazione che decide di abbracciare la rete col crowdfunding territoriale.

Bologna città crowd

A Bologna qualche anno fa è nato il primo progetto promosso da un ente civico (foto 1): "Un passo per San Luca",

la raccolta sta consentendo di ristrutturare gli archi del portico più lungo al mondo, quello di San Luca. Hanno donato oltre 7.000 persone, e raccolto 300.000 euro. Anche la ricerca può fare business partendo dal crowdfunding. Graphene XT (foto 2) è nata a Bologna ad opera di giovani ricercatori e oggi è uno dei casi di successo italiani nell'equity crowdfunding. Il team ha raccolto oltre 800mila euro. «Abbiamo accettato 530mila euro da 156 investitori» afferma Simone Ligi, 46enne Ceo di Graphene XT, nato in Germania e originario di Montefelcino (Pu).

La campionessa

Ester Brunini (foto 3), 36enne, è un'artigiana artistica di Bolzano. Lavora il vetro e crea manufatti: quadri, oggetti di bigiotteria, vetrate, lampade. Quando la banca le ha rifiutato il finanziamento per aprire la sua bottega artigiana, lei ha chiesto aiuto alla rete e ha raccolto 9.000 euro.

+45%
la crescita del crowdfunding nel 2017 rispetto al 2016 (fonte Starteed)



10 CONSIGLI PER VENDERE MEGLIO ONLINE

1. Conosci il tuo mercato
In Rete è fondamentale essere esperti del proprio segmento per presidiarlo al meglio.

2. Fatti notare. Dedicatevi a una specializzazione e cercate di differenziarvi dagli altri, sul prezzo ma anche nei servizi.

3. Costruisci una storia
Raccontate la vostra attività con informazioni sulla vostra azienda e sui vostri prodotti.

4. Prenditi cura del cliente. Preoccupatevi di ogni passaggio della vendita e curate le spedizioni, richiedendo feedback.

5. Punta sulla qualità
Avete una carta da giocare che altri non hanno. Il Made in Italy. Sfruttate al meglio questa opportunità.

6. Pensate senza confini
Nel commercio globale

esistono le stagioni invertite, con picchi di attività in diversi periodi e settori.

7. Sfrutta la convergenza
Lavorate online e offline: i due canali di vendita si parlano e si rafforzano a vicenda.

8. Supera le diffidenze
Portate i prodotti online. Incrementerete il vostro business con un mercato grande quanto il mondo intero.

9. Ascolta e dai il feedback. Rispondete in modo appropriato e in breve tempo. Cercate il confronto e richiedete il feedback.

10. Fai un patto tra vecchi e nuovi modelli. Portate avanti l'attività classica, ma integratela anche con la Rete.

Fonte: G. Colletti, Sei Un Genio, Hoepli 2017

