

Software/ Kynetos

Il vero business? Creare il negozio elettronico

Non solo biglietti d'aereo e gadget elettronici. Oggi su internet si acquista di tutto: caffè, gioielli, vestiti e molto altro ancora. Da quando i consumatori italiani, per la precisione 28 milioni collegati da casa o dall'ufficio, hanno scoperto la comodità dello shop online, molte aziende si stanno attrezzando per offrire questa possibilità, affidando il controllo del nuovo canale vendite a società terze, in alcuni casi.

Tra le web agency che creano e gestiscono in outsourcing piattaforme tecnologiche per l'e-commerce, c'è l'impresa Kynetos di Forlì, fondata nel 1998 dall'allora ventenne Giacomo Giancarlo. Questo business, che per Kynetos ha preso piede soprattutto negli ultimi due anni, ha permesso alla piccola società (6 persone e 6 collaboratori) di fatturare nel 2007 il 35% in più rispetto al bilancio precedente, con previsioni 2008 che indicano una crescita del 100%.

«Le nostre piattaforme wdl sono avanzate — afferma Giacomo Giancarlo —, costruite in house e studiate a pennello per varie tipologie di aziende, questo ci distingue dai nostri competitor. Inoltre consentono di operare con clienti in tutto il mondo: sono multilingua, multipaese e multivaluta. Si usano facilmente perché sono Microsoft oriented, quindi chi già utilizza programmi come Office, o data entry, non ha problemi. Se c'è bisogno, poi, organizziamo anche la formazione degli operatori. E' fondamentale creare soluzioni che ottimizzano tutte le funzioni, soluzioni che rispondono velocemente perché un ordine va concluso nel più breve tempo possibile. Ogni sito va curato come un negozio reale, deve essere ordinato, facilmente accessibile, rinnovato continuamente. E stilisticamente viene cambiato dopo un anno: un sito che ha un an-

no è vecchio».

Tra le sue attività, quella della gestione in outsourcing dell'e-commerce sta diventando sempre più importante, al punto da rappresentare la voce che incrementerà del 50% il prossimo fatturato. Il primo indice di questo successo è il guadagno ottenuto commercializzando in rete una nota marca di caffè (West End): dalla vendita di un prodotto da 8 euro a confezione in un anno ha realizzato 100 mila euro. Per strutturare e organizzare al meglio il cyber-mercato per conto delle aziende clienti, Kynetos ha creato un dipartimento, Chiamato Suiteon, che si occupa dello shop online a 360 gradi, dagli ordini ai



Web
Giacomo Giancarlo, fondatore di Kynetos web agency di e-commerce

pagamenti, dalla logistica al marketing. Insomma, un mix di tecnologia e gestione operativa delle vendite sul web.

«L'obiettivo 2008-09 è quello di incrementare l'e-commerce in outsourcing, lavorando per grossi brand internazionali — dichiara l'imprenditore —. Al momento stiamo sviluppando una piattaforma di vendite internet per un canale televisivo tedesco. Da un paio d'anni, infatti, operiamo all'estero, in Francia, Germania e Romania e puntiamo a essere presenti negli Stati Uniti. Progetti futuri? Sviluppare prodotti tecnologici ideati interamente da noi, da lanciare sul mercato. Oltre alle soluzioni prodotte su richiesta del cliente».

PAOLA CARUSO