Nasce ShopCall, soluzione per vendere online tramite videocall

shopcall-9f6cff72

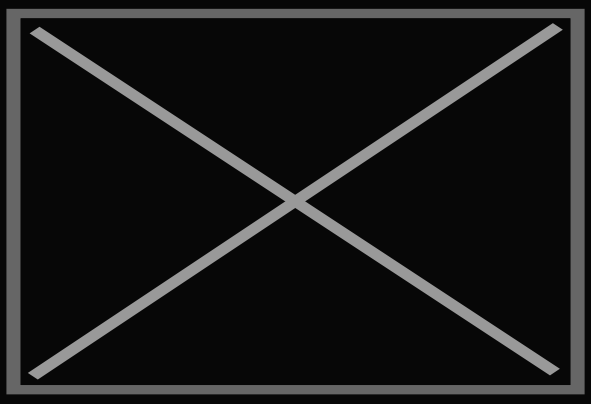
La pandemia ha portato un'**accelerazione delle vendite online di prodotti fisici**, se si pensa che secondo l'ultimo osservatorio sull'eCommerce B2C Netcomm - Politecnico di Milano, nonostante un anno complicato, **le vendite di prodotti online sono aumentate del 31%, con una crescita netta di 5,5 miliardi di euro rispetto** a dodici mesi fa, per un valore totale che ha raggiunto quota 23,4 miliardi.

D'altra parte sono sotto gli occhi di tutti le difficoltà che i negozianti si trovano a dover affrontare, secondo i dati di Confesercenti nel 2020 le vendite dei negozi sono calate dell'11,3%, soprattutto a causa della chiusura forzata e anticipata di molte delle loro attività.

Mentre per quanto riguarda i generi di prima necessità, abbiamo visto già durante i mesi di *lockdown* il potenziamento di forme di acquisto innovative (come la spesa a domicilio per le catene alimentari o la presa dell'ordine via whatsapp per farmacie o ristoranti), sono stati soprattutto gli altri comparti, che fanno della relazione con il cliente il proprio punto di forza, a subire l'impatto più forte.

Oggi nasce una soluzione digitale che mette d'accordo tradizione e innovazione, **aiutando i negozi di prossimità a rimanere aperti grazie al digitale** e aiutando gli artigiani ad avere accesso al mondo intero attraverso una semplicissima video-chiamata. Ritorna, così, centrale il ruolo della narrazione del prodotto nel processo di vendita e l'incontro tra venditore e compratore che avviene online, ma in presenza in una vera e propria relazione onlife, per dirla con **Luciano Floridi**. Innovazione, narrazione e relazione digitale tra negoziante e compratore, i principi su cui si basa **ShopCall** per valorizzare e supportare i commercianti e gli artigiani in uno dei periodi più difficili della loro esistenza.

[caption id="attachment_180689" align="alignright" width="300"]



Roberto Murgia[/caption]

Ne è convinto **Roberto Murgia** di **Hoplo**, con una lunga esperienza nel settore della tecnologia a sostegno delle aziende, che ha compreso la necessità di aiutare i negozianti a mantenere il loro ruolo centrale, anche in un periodo complesso come quello che stiamo attraversando. ShopCall, piattaforma di video streaming permette a ogni artigiano e commerciante di continuare a offrire la consulenza all'acquisto, in qualsiasi momento, ovunque l'acquirente si trovi, tramite una semplice videochiamata.

"Grazie a Shopcall il rapporto tra venditore e compratore ritorna centrale: **con un semplice collegamento in videochiamata, senza particolari e impegnativi passaggi da seguire, il commerciante può continuare a mantenere la relazione con il cliente**, anche se la sua consulenza di vendita si sposta sul digitale", commenta Roberto Murgia. "Il nostro obiettivo è permettere anche ai negozi locali di avere un business innovativo, di poter mantenere il contatto con il proprio cliente ovunque attraverso il dialogo e di trovarne di nuovi in posti, anche lontani, digitalizzando la vendita fisica e aprendo vetrine virtuali grazie alla comunicazione digitale su ogni possibile canale. La community digitale del negoziante e dell'artigiano può entrare in negozio grazie a un semplice appuntamento in video-call con il proprio negoziante di fiducia".

Il progetto è nato da un confronto, che ha portato il team di Hoplo a creare il concept a tavolino e iniziare subito ad adoperarsi per realizzarlo. "ShopCall permetterà di **digitalizzare la vetrina fisica** e invitare chiunque a prendere appuntamento e visitare il negozio accompagnato dal negoziante, potrà scegliere il prodotto più indicato, spiegare nel dettaglio le sue esigenze e vedere attraverso il video i vari prodotti e **concludere l'acquisto anche online attraverso un sistema di pagamento semplicissimo integrato con Stripe**", continua Roberto Murgia. "**Anche la logistica sarà agevolata** e il compratore potrà decidere di ritirare il prodotto in negozio quando potrà passare oppure riceverlo comodamente a casa. La piattaforma nasce già pronta a scalare a livello internazionale. Crediamo fermamente che l'Italia possa esprimere un modello di vendita online inclusiva e in grado di aiutare i piccoli venditori locali a fare business sempre più globali e siamo fieri di offrire la nostra esperienza per questo scopo che è un po' la nostra missione da sempre".

Tutto il team è accomunato dal forte desiderio di dare nuova energia al mercato grazie alla tecnologia: l’integrazione phygital dei propri canali e dei propri processi aziendali è ormai un passo necessario e la pandemia non è altro che un fattore di forte accelerazione da cui dobbiamo cercare di prendere il buono e unire le forze per cercare di rendere il mondo un posto migliore in cui vivere.