



Ultima Notizia: Xtribe premiata all'VIII edizione di Le Fonti Awards

Ultima Notizia: Xtribe premiata all'VIII edizione di Le Fonti Awards : Il geomarketplace made in Italy di Mattia Sistigu, Enrico Dal Monte e Marco Paolucci si è aggiudicato il premio come "Eccellenza dell'Anno nel campo dell'Innovazione & Leadership Mobile Solutions". Venerdì, 9 Marzo, Palazzo Mezzanotte. Alla sede della Borsa Italiana a Milano, Xtribe è stata premiata durante l'ottava edizione de Le Fonti Innovation Awards, evento internazionale organizzato da Editrice Le Fonti (che vede tra i suoi partner Il Sole 24 Ore) dedicato alle eccellenze nel campo dell'innovazione. Ancora un successo dunque per la startup che, per dirla con le parole di uno dei suoi fondatori, Mattia Sistigu, "permette di vendere, scambiare o noleggiare oggetti e servizi nella maniera più rapida ed economica possibile". Nell'ultimo anno, infatti, Xtribe ha collezionato più di 500mila download e un'espansione annuale del 50%, contro il 16% degli e-commerce tradizionali. Lo stesso Sistigu, insieme a Enrico Dal Monte e Marco Paolucci sono le menti creative che si trovano dietro a questo successo. Xtribe è stata insignita del riconoscimento di Eccellenza dell'Anno nel campo dell'Innovazione & Leadership Mobile Solutions, "per essere una giovane eccellenza italiana in fortissima crescita, proiettata alla quotazione sul più importante indice al mondo per il settore high tech, il Nasdaq". Con questi numeri del resto, il salto da Pesaro a Wall Street non sembra poi così proibitivo. E inoltre, "per aver creato un marketplace di successo in grado di puntare su innovazione tecnologica, geolocalizzazione e velocità dei servizi". Ad oggi Xtribe ospita sulla sua piattaforma più di 5000 negozi fra Milano, Roma, Londra e New York. E non teme la concorrenza: "I nostri diretti competitors, come Groupon, hanno un grosso problema - spiega Sistigu - con gli sconti che vengono imposti, il margine del venditore è molto basso". Un investimento prettamente pubblicitario dunque, che va a intaccare però il processo di fidelizzazione. "Nel momento in cui tornerai a vendere a prezzo pieno, il cliente tornerà dal suo dermatologo di fiducia - continua il fondatore di Xtribe - Con noi invece sai sempre cosa pagherai: c'è una fee annuale e con poche vendite ti sei già ripagato l'investimento". Insomma, un vero affare, per tutti: dal piccolo negozio di quartiere al privato, che vende o acquista. Perché in fondo, "quello che cerchiamo potrebbe essere solo a due passi da casa", conclude Mattia Sistigu. E a fare la differenza, è sempre il contatto umano. Xtribe va contro tendenza e sfida il modello di e-commerce tradizionale: Addio dunque a costi di spedizione e lunghi tempi di attesa. Largo invece alla cosiddetta economia dell'amicizia. Gli acquisti digitali da social diventano sociali, i prodotti sono subito disponibili, direttamente sotto casa e in totale sicurezza. È questa la vera innovazione.