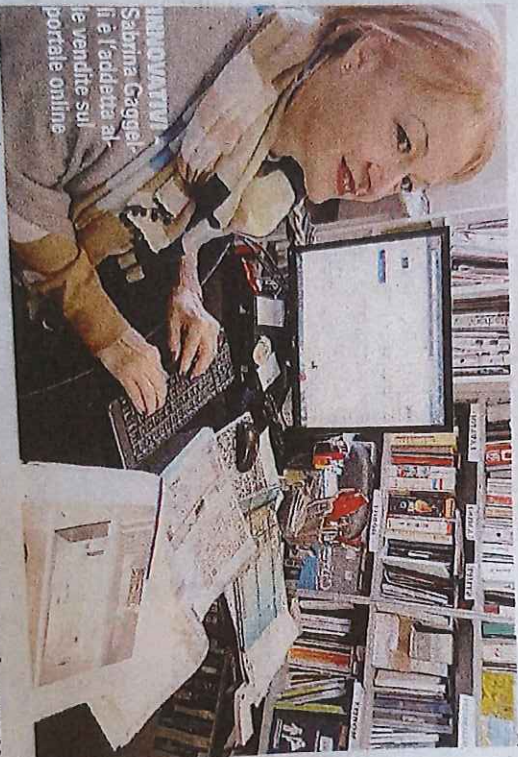


«CO-IL» SI BUTTA SUL MERCATO EBAY L'AZIENDA SI RINNOVA DOPO 50 ANNI

POGGIBONSI (m/d) Compire 50 anni di vita e fare una scelta: lanciarsi su un marketplace. E visto che il tutto avviene anche con buoni risultati, pensare anche di posizionarsi su altri strumenti di questa natura.

Accade in una piccola azienda di Poggibonsi «CO-IL.com», che conta sette addetti, dal 1968 rivenditore di materiale termico idraulico ed ar-
ticolati per riscaldamento ed energie alternative, fotovoltaico, ceramica e arredo bagno. Quindi commercio tradizionale e on line si possono integrare. Soprattutto se ci mette lo zampino la formazione. Tutto infatti accade grazie ad un corso promosso da Confcommercio Siena con la collaborazione e il finanziamento dell'Ente Bilaterale Terziario Toscana. «Durante la prima lezione Toscana. «Durante la prima lezione con il corso organizzato da Confcommercio Siena-Saiter abbiamo fatto la prima vendita su E-bay», ha raccontato Sabrina Gaggelli, che è l'addetta alle vendite che si occupa di questo segmento. Obiettivo del corso, far conoscere le principali piattaforme del commercio elettronico ed avviare le vendite su E-bay. «Sono entrata da CO-IL lo scorso anno a giugno per una sostituzione maternità, avevo mandato tanti curriculum. Mai avevo fatto commerciale. Qui mi si è aper-



INNOVATIVI
Sabrina Gaggelli è l'addetta alle vendite sul portale online

to un mondo e mi sono appassionata. I titolari l'hanno percepito e mi hanno coinvolto per il rinnovo della mostra». Poi, il caso ci mette del proprio. In positivo. «A febbraio abbiamo visitato la fiera Progetto Fuoco a Verona. Parlando con il titolare mi disse che aveva voglia di iniziare l'on line, ma dietro c'è lavoro. A me piace sperimentare cose nuove. Ci ho provato. Nel frattempo è arrivata la notizia del corso E-bay.

Ed una mattina ecco la sorpresa: l'iscrizione al corso».

Costi CO-IL.com ha aperto il proprio filo e iniziato le vendite. Tra l'altro, esperienze di questo tipo sul territorio, su questo prodotto, pare proprio non ci siano. E i risultati non hanno tardato ad arrivare. «Il primo articolo che abbiamo venduto - ha raccontato Gaggelli - è una saldatrice per idraulici che da un po' era qui. Si è venduta ad un idraulico». I clienti su E-bay sono

idraulici, ma non solo. «E' una vera e propria finestra sul mondo - ha affermato il titolare Francesco Cocco - Noi abbiamo messo in vendita anche prodotti fuori mercato. Del resto la nostra azienda è famosa come ricambistica storica. E chiaramente funziona». Capita che il cliente E-bay compri direttamente dalla piattaforma, ma anche che contatti direttamente l'azienda. E il numero di concorrenti?

«Dipende dal tipo di articolo», ha risposto Cocco. «E' davvero una bella esperienza - ha evidenziato ancora Gaggelli - Entriamo in contatto con tanti soggetti diversi, privati, ma anche aziende. Nuovi clienti e clienti possono nascere anche così».

Comprare su E-bay, così come su Amazon, è facile. Dietro, tanto lavoro. «Si individuano i prodotti, è necessario attribuire dei codici, poi c'è da seguire il trasporto e fare tutto lo scarico di magazzino - ha spiegato Gaggelli - L'applicazione ce l'ho sul telefono e le notifiche arrivano tutti i giorni della settimana, scarico dati per il confronto con magazzino ecc...». Questa è

Non è mai troppo tardi

Gaggelli: «Abbiamo deciso di seguire un corso organizzato da Confcommercio Saiter. E durante la prima lezione abbiamo fatto la prima vendita. E' una finestra sul mondo». Il primo articolo venduto? Una saldatrice per idraulici

una di quelle problematiche che in una piccola azienda si notano. «Mancava un collegamento tra i gestionali E-bay e i nostri di magazzino. Quindi lo scarico va fatto a mano», ha spiegato Francesco Cocco.

«Siamo comunque contenti. Siamo andati on line a 50 anni di vita e siamo soddisfatti. Alla fine non è complicato. Si devono solo imparare alcune cose». E nel frattempo? «Non escludiamo di arrivare anche su altri marketplace». Gaggelli, infatti, partecipa con entusiasmo anche alla recente iniziativa promossa da Confcommercio Siena e Saiter dal titolo «Non solo E-bay: conoscere i segreti dei principali marketplace per il business».

FUTSAL Domani trasferta a Cesena. Col Reggino all'«Estra Forlì»
«Remigra» a Prato