

Agire positivo

La big data company
è nata dalla volontà
di portare avanti
un progetto a
lungo termine,
etico e sostenibile.

 **Gate Network**
accresci il tuo potenziale



Alessia Leto

di Andrea Angelotti

Stefania Cavanna

L'idea nasce in seguito all'esperienza maturata come manager Innovazione e Progetti strategici in una società leader di buoni pasto e servizi alla persona, passata alla cronaca per il suo fallimento nel 2018. Ero entrato in azienda con il desiderio di coniugare impresa, sostenibilità e territorio, credendo fortemente nella tecnologia come strumento per aiutare il prossimo, che sia esso un utente consumer oppure un cliente business. Vedo il cambiamento come inevitabile e l'innovazione come strumento per padroneggiarlo e non lasciarsi sopraffare. Mi pongo sempre l'obiettivo di trovare soluzioni facili da usare e realmente utili. A inizio 2019 fondo Gate Network, big data company che ha l'obiettivo di raccogliere, gestire e fornire dati in maniera etica, non invasiva e capillare per accrescere le potenzialità dei nostri clienti. Ci vogliono 2 anni per creare il team attuale dell'azienda, a vocazione genovese, che collabora con agenti commerciali in tutta Italia e anche con risorse dentro e fuori dall'Europa. Le persone sono la chiave del successo di un progetto. Nessuno può andare avanti da solo. Diffidate dalle storie di miti solitari che hanno creato colossi: quello è marketing, insieme a loro ci sono sempre persone straordinarie. Fare l'imprenditore vuole proprio dire scegliere collaboratori con cura, creare un ambiente familiare, sano e stimolante; se nel gruppo si creano affiatamento e amicizia, oltre che rapporti di lavoro, tutto diventa possibile. Tuttavia, non è affatto facile trattenerne i migliori, e lo è ancora meno per una startup. È il lavoro più bello del mondo, perché oltre a prendersi cura dei propri clienti, ci si deve prendere cura anche dei propri collaboratori. Bisogna avere tanto cuore per farlo, non basta essere ambiziosi. Non è un compito facile e bisogna imparare nel tempo, tenendo a mente che, se si ha un piano per ogni scenario, non esistono errori. Il lavoro di Gate Network parte da un accordo con l'associazione di categoria Assopetroli Assoenergia, che raccoglie le aziende proprietarie di circa 20.000 stazioni di servizio in Italia e società di distribuzione di carburante. L'obiettivo è trasformare le stazioni in centri strategici multiservizio. È un progetto a lungo termine che richiede piccoli passi. Il primo è quello di attivare centri ritiro Amazon Hub. Attualmente più di 500 impianti in tutta Italia sono in attesa di essere attivati come centri ritiro e sono già state raccolte più di 1.500 candidature. I prossimi passi riguardano sia servizi da implementare nella nostra offerta, come buoni carburante capillari e non concorrenti, sia servizi che possono aiutare le stazioni a innovarsi: sistemi di collaborazione con altre attività commerciali; produzione e accumulo di energia in loco; centro recupero di materiali inquinanti e terre rare, attività che diventeranno fondamentali nel breve-medio periodo per aumentare l'efficienza del riciclo e recuperare materie prime sempre più scarse. Crediamo molto nel ruolo delle associazioni di categoria, non solo perché possono aiutare le aziende a capire il mercato, ma anche a raggiungerlo meglio, facendo inoltre da garanti di servizi e prodotti a loro offerti. A questo proposito vediamo in Confindustria una risorsa preziosissima per capire meglio le esigenze del tessuto produttivo locale. Dopo la fase di test, Amazon Hub incarica Gate Network di estendere il progetto ad altre categorie commerciali e inizia un lavoro intenso per capire come far lavorare due mondi che si guardano con sospetto: quello online e quello offline. Cerchiamo di indi-

rizzare il grande flusso di utenti che fanno acquisti su Amazon verso negozi locali, per aiutarli a riprendersi dalla pandemia. Dopo mesi di lavoro la mission è chiarissima: l'e-commerce non è un concorrente del commercio fisico, ma un servizio in più, che va capito, integrato e potenziato. Il valore del commercio locale resta indiscutibile: qualità, personalizzazione, differenziazione, consigli e supporto immediato, contatto umano, esperienza completa e duratura che non si esaurisce con l'acquisto di un prodotto. Da qui nasce Gate Pro, un aggregatore di servizi per vendere, gestire, risparmiare e far crescere la propria azienda. Abbiamo ascoltato le esigenze del mercato, parlato singolarmente con centinaia di attività commerciali e aziende; prima abbiamo individuato un elenco di soluzioni concrete, poi le abbiamo aggregate e rese scalabili. Il portale valorizza le interazioni, mette in comunicazione l'utente finale, le attività commerciali e le aziende produttrici, fornendo strumenti auto-configuranti che si adattano agli obiettivi che si vogliono ottenere. Gli utenti finali trovano ciò che desiderano, personalizzano il loro rapporto con i singoli negozi, vengono premiati per la loro fedeltà reale e vivono un'esperienza di acquisto stimolante e divertente. Le aziende e le attività commerciali raggiungono clienti reali, fedeli e soddisfatti con strumenti coinvolgenti e differenzianti, che delineano la loro identità fisica e digitale. La vera rivoluzione risiede però nel modello di business, un cliente paga solo nel momento in cui riusciamo a fargli raggiungere un obiettivo che lui stesso ha impostato. Risolvere problemi è una missione; infatti partiranno due nuove avventure per Gate Network: prima di tutto trovare un rimedio a tutte le falle di credibilità, sicurezza, spendibilità e trasparenza che il buono pasto, i servizi di welfare e altri sistemi di legittimazione portano con sé; poi, realizzare una piattaforma di social shopping che valorizzi uno degli aspetti maggiormente differenzianti del commercio: l'interazione umana, rendendola facilmente fruibile in negozio, come da remoto. Gli obiettivi di Gate Pro nel settore degli incentivi ai dipendenti sono molteplici: offrire alle aziende la mensa diffusa, un servizio di qualità, a misura di dipendente, defiscalizzato, etico e a bassissimo costo, che era la soluzione storica iniziale pensata per fornire servizi integrativi ai dipendenti, senza le complicazioni e i rischi dei buoni pasto; disintermediare il rapporto tra aziende e rete di accettazione; ridurre i costi nascosti e certificare i tempi di rimborso per le attività commerciali che li incassano; estendere il modello anche agli altri strumenti di welfare; portare il welfare dai commercianti ai commercianti, dato che sono le Pmi e le attività commerciali che, in questo periodo di difficoltà più che mai, possono beneficiare dei vantaggi di servizi di defiscalizzazione e incentivazione. Il nostro impegno è aiutare le persone attraverso la tecnologia. Prima di tutto il tessuto economico locale, in ogni territorio con le sue peculiarità, formato da persone spesso in balia degli eventi, che hanno bisogno di essere guidate nel far risaltare il loro valore e le loro potenzialità. E poi per aiutare il consumatore finale a districarsi in un mondo sempre più affollato di notifiche e di offerte prive di valore, che danneggiano il portafogli e il rapporto con il commercio e le realtà di qualità. ●

Andrea Angelotti è fondatore e responsabile Sviluppo business Gate Network Srls