
Stampa | Stampa senza immagine | Chiudi

E-COMMERCE

Bottega in Italia, affari all'estero Reputeka conquista Usa e Far East

Artigiani, la piattaforma che premia il merito vende oltre il 60% oltre i confini. Crowdfunding da 150.000 dollari su Indiegogo. Mobili, oggetti in legno, gioielli: il Made in Italy parte da Raossi, in Trentino, e arriva nei temporary store americani

Alessandro Papayannidis

Gli inglesi comprano gioielli, i tedeschi scarpe e borse. L'artigianato Made in Italy promosso da reputeka.com, dopo un anno, ha piantato bandiere in tutta Europa e ora si prepara a un doppio sbarco: Stati Uniti e Far East. Da Raossi, una piccola frazione di Vallarsa, tra le montagne del Trentino, la piattaforma e-commerce ideata da otto ragazzi e incubata da Trentino sviluppo ha preso il volo. Il propellente non nasconde sofisticazioni: la vetrina virtuale degli artigiani italiani funziona in base a un algoritmo che premia la reputazione. Nulla più. «Siamo gli unici in Italia a non chiedere alcuna quota di iscrizione agli artigiani, ci sosteniamo solo sulla commissione. Anche un giovane senza disponibilità economiche può avere visibilità, perché questa è legata solo al merito», spiega il giovane Ceo, Luca Cornali. Dal 21 ottobre Reputeka ha avviato una campagna di crowdfunding internazionale su Indiegogo. L'obiettivo è arrivare a 150.000 dollari per realizzare un road show con temporary store in diverse città americane, da San Francisco a New York, per proiettare nel mercato a stelle e strisce i gioielli non più nascosti dell'artigianato italiano. Ma i ragazzi di Reputeka tengono i piedi ben piantati per terra: se la cifra non fosse raggiunta, apriranno comunque un temporary store a New York. «E tra pochi mesi — aggiunge Cornali — sarà operativa la succursale americana di San Francisco».

I NUMERI Che i prodotti di bottega italiani piacessero nel mondo, si sapeva. Meno scontato, invece, era farli conoscere e acquistare. A ottobre 2015, momento del lancio, Reputeka è partita con 70 artigiani. Dodici mesi dopo, sono diventati 300, con oltre 3.000 creazioni disponibili per un valore di magazzino di oltre due milioni di

euro. In un anno i visitatori sono stati centomila, le visualizzazioni mezzo milione, con crescite tra il 10 e il 15 per cento al mese. A maggio 2015 è andata online la versione inglese della piattaforma e la risposta è arrivata in fretta. In soli cinque mesi, il mercato inglese è diventato il primo per fatturato: vale il 60 per cento, merito soprattutto della gioielleria italiana. La pelletteria, dalle scarpe alle borse, è invece la prima voce di vendita in Germania. E l'Italia? «Lavoriamo bene con i prodotti più artistici, come statue e sculture in legno, e con le creazioni legate all'arredamento della casa», spiega Cornali.

DA EST A OVEST Consolidata la rete europea, Reputeka ha iniziato a studiare il mercato americano, dove partirà testando la vendita dei prodotti che già si sono affermati nel Regno Unito. Ma i piani sono già definiti anche per approdare in Giappone, a Taiwan e Hong Kong. «In Oriente partiremo con gli oggetti in legno e di arredamento». Gli artigiani sono già pronti. C'è chi, dal Trentino, vende in tutto il mondo animali di legno intagliato, o chi, da Napoli, si sbizzarrisce disegnando con le pietre gioielli dal design inconfondibile.

Alessandro Papayannidis

26 ottobre 2015 | 23:18

© RIPRODUZIONE RISERVATA