



**BE LOCAL
BE GREEN
BE SUSTAINABLE**

**IL VALORE AGGIUNTO
DELL'E-COMMERCE
NELLA NUOVA FILIERA**

 **B' LOCAL**



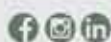
CEREA, PIEDMONT DELIGHTS, BESTBEFORE:
TRE PIATTAFORME MADE IN PIEMONTE DEDICATE ALL'E-COMMERCE

BE LOCAL: LA NUOVA FILIERA DEL DELIVERY PER LE IMPRESE LOCALI. DAL PIEMONTE PER ARRIVARE IN TUTTO IL MONDO

*PER GEORGES MIKHAEL - PRESIDENTE DI SUM - SVILUPPARE UN NUOVO MODELLO
DI DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI E SERVIZI NON È SOLO UN MODO EFFICACE
PER USCIRE DALLA CRISI E CREARE VALORE PER LE IMPRESE LOCALI. SIGNIFICA INVESTIRE
NELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA PER METTERLA AL SERVIZIO DELLA CRESCITA
SOSTENIBILE E DI CONSUMI REALMENTE "GREEN"*

TORINO – 4 DICEMBRE 2020. “LOCALE, SOSTENIBILE, ATTENTA ALL'AMBIENTE”. COSÌ SARÀ LA FILIERA FUTURA DELLA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI, BASATA SU UN MODELLO DI DISTRIBUZIONE ALTERNATIVO AI GRANDI PLAYER DEL DELIVERY. È LA SFIDA DI GEORGES MIKHAEL – PRESIDENTE DI SUM, SERVIZI ULTIMO MIGLIO – CHE LANCIÀ “BE LOCAL TO BE GLOBAL”, UN CONCETTO CHE RIBALTA COMPLETAMENTE LA VISIONE DEGLI OPERATORI GLOBALI E-COMMERCE “ANYTING EVERYWERE”, CIOÈ QUALSIASI COSA OVUNQUE, PER CONCENTRARI SUI PRODOTTI DEL TERRITORIO, ANCHE DI QUELLI MINORI, ED ESPORTARLI SU VASTA SCALA, PER DIVENTARE DAVVERO GLOBALI.

UN RIVOLUZIONE SEMPRE PIÙ NECESSARIA COME È EMERSO NEL CORSO DELL'EVENTO (IN DIRETTA STREAMING DA TORINO E ROMA) “BE LOCAL: IL VALORE AGGIUNTO DELL'E-COMMERCE NELLA NUOVA FILIERA” CUI SONO INTERVENUTI OLTRE A GEORGES MIKHAEL, IL PRESIDENTE DELLA FONDAZIONE CRT GIOVANNI QUAGLIA, IL PRESIDENTE FONDAZIONE CRC GIANDOMENICO GENTA, L'AMMINISTRATORE DELEGATO DI BONIFICHE FERRARESI FEDERICO VECCHIONI, IL CEO DI PIEDMONT DELIGHTS NIKAS BERGAGLIO E L'ON. MAURO MARIA MARINO – 6° COMMISSIONE FINANZA E TESORO – SENATO DELLA REPUBBLICA ITALIANA.



SECONDO GIOVANNI QUAGLIA “LA CRISI SI SUPERA ANCHE INVESTENDO IN PROGETTI ALTERNATIVI CHE ABBIANO UNA VISIONE DI LUNGO PERIODO” IN MODO DA CREARE LE SOLIDE BASI PER QUELLA CHE FEDERICO VECCHIONI AUSPICA DIVENTI “UNA FILIERA LOCALE DI QUALITÀ CHE CI FACCIAMO ESSERE COMPETITIVI IN AMBITO INTERNAZIONALE”. UN MODELLO SEGUITO ANCHE DALLA FONDAZIONE CASSA DI RISPARMIO DI CUNEO, LA CUI PRIORITÀ È QUELLA DI INVESTIRE IN MODO MIRATO PUNTANDO INNOVAZIONE TECNOLOGICA DIFFUSA. ED IN QUESTO CONTESTO DIVENTO IMPORTANTE – COME HA SOTTOLINEATO ON. MAURO MARIA MARINO IL RUOLO STRATEGICO DELLA FINANZA PUBBLICA PER SOSTENERE PER SOSTENERE I SINGOLI TERRITORI.

IL NUOVO MODELLO BE LOCAL CREA VALORE PER LE PICCOLE REALTÀ IMPRENDITORIALI – ORA EMARGINATE – A TUTTO VANTAGGIO DEL CONSUMATORE FINALE. QUESTO PERCHÉ –NONOSTANTE IL BOOM DELLE VENDITE ON LINE, LE PICCOLE MEDIE IMPRESE PIEMONTESE FANNO FATICA AD ACCEDERE AL CANALE E-COMMERCE PER SVARIATI MOTIVI: COSTI DI AVVIAMENTO SUPERIORI AI BENEFICI (27% DEL CAMPIONE), PROBLEMI DI LOGISTICA (PER IL 29% E RIGUARDANO TRASPORTO, SPEDIZIONE E CONSEGNA DELLE MERCI VENDUTE VIA WEB); DIFFICOLTÀ LEGATE AI PAGAMENTI ON LINE (22%). INOLTRE L’AVVENTO DELL’E-COMMERCE DA PARTE DI GRANDI OPERATORI HA PORTATO I ‘PICCOLI’ AD AVERE SEMPRE MENO VISIBILITÀ SE NON PRESENTI ONLINE. L’OBIETTIVO DEL MODELLO BE LOCAL È INVERTIRE LA TENDENZA ANCHE PERCHÈ - IL 55% DELLE AZIENDE CHE SCELGONO DI PROVARE IL WEB RIPORTANO UN +6% DI AUMENTO DI PRODUZIONE RISPETTO ALLA MEDIA E QUESTO NUOVO GIRO DI AFFARI POTREBBE GENERARE UN MERCATO DEL VALORE DI 1,5 MILIARDI DI EURO.

IL MOTORE DEL BE LOCAL È “SUM” (SERVIZI ULTIMO MIGLIO), REALTÀ PIEMONTESE EMERGENTE CREATA NEL 2017 PER FARE DELIVERY DEI PACCHI DEI PRINCIPALI OPERATORI E-COMMERCE OGGI IMPEGNATA A SVILUPPARE UNA NUOVA VISIONE SUI COSIDDETTI ‘SERVIZI ALL’ULTIMO MIGLIO’ CREANDO PIATTAFORME DEDICATE AI PRODOTTI PIEMONTESI E DI QUARTIERE. IN TAL SENSO SUM NEGLI ULTIMI DUE ANNI HA ACQUISITO E SVILUPPATO DUE PIATTAFORME. LA PRIMA PIEDMONT DELIGHTS (HYPERLINK “[HTTP://WWW.PIEDMONTDELIGHTS.COM](http://www.piedmontdelights.com)” WWW.PIEDMONTDELIGHTS.COM) NATA DALL’ESPERIENZA DI NIKAS BERGAGLIO E TOMMASO VASSURA, GIÀ OPERATIVA DAL 2017 E DEDICATA ALLE ECCELLENZE ENOGASTRONOMICHE DELLA REGIONE. LA SECONDA - CEREAShop (HYPERLINK “[HTTP://WWW.CEREASHOP.IT](http://www.cereashop.it)” WWW.CEREASHOP.IT) - APPENA LANCIATA - È IL PRIMO SERVIZIO DI GROCERY ONLINE ATTIVO SU TORINO CHE RIUNISCE LE MIGLIORI ECCELLENZE DEL TERRITORIO E CHE - SECONDO IL GEROGES MIKHAEL, “È LA NUOVA SFIDA GLOVO E UBEREATS”. C’È POI BESTBEFORE (HYPERLINK “[HTTP://WWW.BESTBEFORE.IT](http://www.bestbefore.it)” WWW.BESTBEFORE.IT) IL PRIMO E-COMMERCE DEDICATO ALLA VENDITA DI PRODOTTI IN SCADENZA, IMPERFETTI ODI FINE STOCK.

L’OBIETTIVO È AMBIZIOSO: “VOGLIAMO DIVENTARE LA VERA E-COMMERCE DI QUARTIERE E COINVOLGERE TUTTE LE FASCE SOCIALI A KM ZERO, ESSENDO RAGGIUNGIBILI IN OGNI QUARTIERE, CAMBIANDO E MIGLIORANDO LA VITA DELLE PERSONE. E’ UN PROGETTO CHE ANDRÀ AVANTI DA ADESSO AI PROSSIMI 20 ANNI, UN MULTIBRAND E MULTICANALE CHE PARTENDO DA TORINO E DAL PIEMONTE, SI ALLARGHERÀ POI ALLA LOMBARDIA, ALLA LIGURIA, PER ARRIVARE DAPPERTUTTO. PARTENDO DAL LOCALE PER DIVENTARE GLOBALE”.

“ABBIAMO INIZIATO NEL SETTORE ENOGASTRONOMICO DI ALTA GAMMA, CON PRODOTTI ESCLUSIVAMENTE PIEMONTESI, PER SEGUIRE ANCHE LE TENDENZE DEL MERCATO MA. L’INTENTO - PROSEGUE MIKHAEL - È QUELLO DI ARRIVARE A PRODOTTI DI GENERI DIVERSI, RIUSCENDO A VENDERE AI NOSTRI CONSUMATORI ANCHE SERVIZI E COMODITIES NEL SETTORE ENERGETICO E NON SOLO”.



ALLEGATA SCHEDA DI APPROFONDIMENTO

UFFICIO STAMPA BE LOCAL

BRUNO CAPRIOLI

MOBILE + 39 335 5901402

