



Gruppo Giovani Imprenditori della provincia di Sondrio

Largo ai GIOVANI



Gruppo Giovani Imprenditori della provincia di Sondrio

Intervista a Diego Giuriani, il giovane valchiavennasco che ha ideato una nuova soluzione per la presenza delle aziende su internet

Con "myVetrina.it", la visibilità e la promozione viaggiano in rete

Nell'odierna comunità globale altamente tecnologizzata e interconnessa essere presenti su internet ed essere facilmente individuabili nei motori di ricerca non è un optional ma una precisa scelta di campo per le realtà imprenditoriali che vogliono competere sul mercato con strumenti attuali. L'immagine sul web si unisce e si salda a quella reale e ne diviene un necessario complemento. Sull'importanza di internet e sulle innumerevoli opportunità offerte da questo strumento il giovane valchiavennasco Diego Giuriani ha costruito la sua iniziativa imprenditoriale dando vita a DiegoGiuriani.com, l'impresa che ha ideato "myVetrina", progetto che si è successivamente sviluppato e strutturato portando alla creazione di myVetrina.com, 'concentrato di Valchiavenna e Valtellina', il portale di aggregazione di tutte le vetrine realizzate sul nostro territorio. Un servizio di cui oggi fruiscono ben 500 clienti che non hanno voluto rinunciare a una preziosa occasione per essere visibili e immediatamente raggiungibili dal sempre più numeroso pubblico di frequentatori della rete. Da impiegato in un'azienda metalmeccanica a imprenditore di se stesso, Diego Giuriani è un esempio di come un giovane sia riuscito a crearsi un'opportunità di lavoro senza rinunciare a restare in Valle. La sua felice intuizione si è trasformata in un progetto imprenditoriale appassionante, oggi in procinto di essere esportato anche nelle province di Lecco e di Como.

Come e quando è nata l'idea imprenditoriale?

"L'impresa nasce nel 2007, dopo una riflessione sulla funzionalità di internet e sulle opportunità che questo meraviglioso strumento è in grado di offrire a qualsiasi tipo di attività. Come incaricato nella gestione della realizzazione del sito dell'azienda per cui lavoravo ho avuto modo di prendere in considerazione molte variabili che durante la fase di costruzione di un sito si manifestano, buona parte delle quali sono spesso non considerate dal committente. È stata inoltre l'occasione per approfondire la conoscenza e successivamente l'amicizia con l'attuale web designer Gabriele De Stefani che cura attualmente gli aspetti grafici e tecnici di myVetrina".

Come si è sviluppato il progetto e con quali obiettivi?

"Il punto di partenza è stato lavorare sulla standardizzare di certi aspetti grafici e strategici per poterli rendere immediatamente disponibili, sotto forma di opportunità di varcare la soglia del web, per le piccole imprese, quali attività commerciali e artigianali, operatori della ristorazione, liberi professionisti ecc.. In termini più semplici, myVetrina è stata sin dall'inizio un'occasione per tutte quelle imprese non ancora online

di approdare a internet e sfruttarne al massimo le potenzialità. Oggi, grazie ai risultati raggiunti, è altresì diventata uno strumento di visibilità anche per chi è già in possesso di un sito web, sito che, come spesso avviene, può non essere stato concepito per una corretta individuazione nei motori di ricerca, vanificando così il prezioso obiettivo della visibilità. Mano a mano che il progetto prendeva piede con la realizzazione di



numerose vetrine, mi sono reso conto che potevo rendere disponibili le stesse sotto forma di network, in altre parole attraverso la strutturazione di un portale internet ordinato in categorie e comuni della provincia di appartenenza. Nasce così myVetrina.com, 'concentrato di Valchiavenna e Valtellina', il portale di aggregazione di tutte le vetrine realizzate in provincia di Sondrio, vetrine che qui vengono inserite in modo supplementare e completamente gratuito.

Tengo davvero a precisare che l'inserimento nel portale non è l'offerta principale di myVetrina, ma un valore aggiuntivo che viene dato alle singole e distinte presenze nel web rappresentate con le vetrine. In sostanza, ogni attività è indipendentemente raggiungibile in internet con la vetrina al punto che molti dei miei clienti l'hanno utilizzata come sito definitivo della propria impresa, quindi sono anche presenti sotto forma di link in un circuito locale insieme a tutte le altre attività. Questa aggregazione ha consentito lo svilupparsi di flussi di visite trasversali, generando una sinergia tra le aziende basata sullo scambio di visite, al punto di garantire ai miei clienti molti più contatti rispetto a quelli normalmente ricevuti con un proprio sito web, quindi un prezioso valore aggiunto in termini di visibilità. Pertanto, la filosofia e l'obiettivo di DiegoGiuriani.com fa perno sulla visibilità della presenza su internet e sull'utilizzo di questo strumento in modo semplice e chiaro.

Nel dettaglio, qual è il servizio che viene offerto alle aziende tramite myVetrina?

"Come detto, 'myVetrina' è la perla della ditta, è un prodotto ideato per

la visibilità delle piccole imprese: testato con alcune attività in provincia di Sondrio, ha suscitato subito l'interesse di non poche attività, aggiudicandosi nel primo anno 300 clienti.

In sostanza, viene offerto un prototipo di pagina progettata e standardizzata, come contenitore di dati, immagini e informazioni relative alle aziende. La medesima viene pubblicata su internet in modo indipendente come vetrina univoca e rappresentativa nel web dell'attività stessa, i suoi dati vengono indicizzati correttamente sui motori di ricerca e spesso resi disponibili in brevissimo tempo. Questo processo è reso possibile da alcuni degli aspetti peculiari di myVetrina

orientati a sfruttare, come detto, la visibilità dei contenuti piuttosto che limitarsi a una semplice presenza su internet.

La vetrina si realizza in pochissimi giorni, in più viene offerto il servizio fotografico, una consulenza sulla stesura dei testi, l'impaginazione e la messa in rete. Inoltre, è garantita l'assistenza continua per gli aggiornamenti o l'aggiunta di nuovi contenuti. A fine anno viene fornito un rapporto di statistica ottimizzato per il monitoraggio degli accessi e le parole chiave delle ricerche subite, quest'ultimo documento inoltre può essere considerato un ottimo strumento per valutare la tendenza del mercato medesimo dell'attività".

Insieme alle aziende, un ruolo da protagonista viene riservato di conseguenza anche al territorio...

"Certo, un altro aspetto interessante, conseguente al raggruppamento di attività commerciali nel portale myVetrina.it, è appunto la visibilità indotta di cui beneficia il territorio. In genere ogni accesso fa riferimento a una ricerca di carattere commerciale, pertanto il primo fine viene soddisfatto con la visualizzazione della rispettiva attività contenente l'informazione ricercata; in un secondo momento, insieme con la proposta di altre attività, c'è la presenza di un contesto territoriale definito, quindi la potenziale promozione dello stesso. Per potenziare questo aspetto, ho in previsione di implementare le informazioni legate al territorio con delle vetrine tematiche non commerciali, ma sviluppate esclusivamente per contenere argomenti di natura turistica e culturale.

E siccome da cosa nasce cosa, l'implementazione di risorse informative attinenti al territorio e legate a 'myVetrina' possono dare ancora maggiore visibilità alle imprese coinvolte nel network.

Il tutto, ripeto, è concentrato sul



principio di sfruttare al massimo la visibilità offerta dalla rete, proprio come traspare dal claim che ho scelto per 'myVetrina': 'Essere in internet più che my'".

Come si è evoluta l'impresa?

"Grazie all'appoggio di programmi di sviluppo e lo start up di nuove imprese (tramite progetto Saturno) offerti dal Politecnico di Milano e dalle Camere di Commercio di Sondrio e Milano, sono riuscito ad affermare il modello 'myVetrina' creato sulla provincia di Sondrio e renderlo ripetibile sulle province di Lecco e di Como.

L'interesse e l'attenzione all'area della visibilità su internet mi ha consentito di intravedere e sviluppare nuove opportunità da proporre alla mia clientela, con particolare attenzione al lato estremamente funzionale della presenza su internet.

Oggi per esempio con l'utilizzo corretto di strumenti come Google AdWords è possibile creare campagne pubblicitarie ad hoc senza spreco di risorse e con dei ritorni assolutamente misurabili. Con l'esperienza fatta attraverso la gestione di alcune campagne importanti oggi



posso offrire ad aziende di medio livello la pianificazione e la gestione di promozione di servizi/prodotti attraverso questo meraviglioso strumento.

Ma le risorse del web marketing sono infinite e soprattutto ogni giorno c'è da imparare qualcosa di nuovo, così con una filosofia orientata al

miglioramento continuo, vigilo costantemente su queste innovazioni per poi poterle renderle disponibili sotto forma di consulenza per la realizzazione di siti web funzionali e al passo coi tempi per qualsiasi tipo di realtà ed esigenza, proporre servizi di Web Marketing, Web Advertising, gestione e ottimizzazione di campagne Google AdWords, Web Analytics".

A che punto siamo con l'utilizzo di internet in provincia di Sondrio?

"È apparso che l'utilizzo di internet si sta diffondendo sempre più e un po' ovunque: a ribadirlo i dati emersi recentemente allo IAB Forum di Milano (fiera dell'ad-

vertising on line), che hanno confermato che il trend dell'utilizzo di internet è in costante aumento. Si parla di 21,7 milioni di utenti attivi solo in Italia e di 1,38 ore come tempo medio per utente trascorsi al giorno su internet. Il 46,7 % in genere si connette a internet per il motivo che riesce ad acquisire informazioni su qualsiasi argomento.

Anche in provincia di Sondrio l'utilizzo di internet è una realtà sempre più percepibile, lo dimostrano per esempio le statistiche di monitoraggio degli accessi di importanti fonti di consultazione della rete locale, come il caso Vaol.it, apprezzato per le sue notizie sempre aggiornate riguardanti le vicende di Valtellina e Valchiavenna, e di recente citato da Tabloid, rivista di giornalismo, come terzo giornale on line di informazione locale della Lombardia sulla base di utenti unici giornalieri. Questo risultato mette in risalto come, laddove esistono valide proposte di consultazione della rete internet, si possono riscontrare degli apprezzamenti concretamente misurabili in termini di visite.

Anche il monitoraggio degli accessi alle numerose pagine realizzate con 'myVetrina', mi ha permesso di identificare un consistente volume di traffico, per lo più concentrato in ricerche di attività e prodotti abbinate a parole chiave contenenti suffissi territoriali, quindi di un'utenza locale.

Perciò gli utenti valtellinesi e valchiavennaschi sono attivi, utilizzano internet, navigano alla ricerca di informazioni generiche e molte contestualmente legate al territorio. Tuttavia sono convinto che l'incremento dell'utilizzo di internet sia strettamente legato alla qualità delle informazioni e al metodo con cui vengono messe in rete e, soprattutto, se vengono messe in rete".

Un'idea imprenditoriale che è cresciuta rapidamente e che oggi conta quasi cinquecento clienti con l'obiettivo di espandersi e a radicarsi anche fuori provincia