UNIONE INDUSTRIALE BIELLESE

Storia d'impresa - 09/07/2024

Koodit entra in Netcomm: un passo strategico per la crescita nel mercato e-Commerce

Le parole di Pietro Perona e Roberto Liscia

A partire da sinistra, Mario Bagliani (Senior Partner di Netcomm), Pietro Perona (CEO di Koodit), Roberto Liscia (Presidente Consorzio Netcomm)

Koodit, il partner e-commerce per le PMI nato a Biella, annuncia il suo ingresso in **Netcomm**, **il Consorzio del Commercio Digitale Italiano**. Netcomm, punto di riferimento per l'e-commerce e il retail digitale a livello nazionale e internazionale, riunisce oltre 480 aziende e promuove lo sviluppo dell'e-commerce e l'evoluzione digitale delle imprese.

Biella, una piccola Silicon Valley dell'e-commerce

Biella, ospita alcuni tra i più importanti merchant e fornitori di soluzioni come Bottega Verde, Bonprix, Mondoffice e Sella, uno dei primi fornitori di soluzioni di pagamento online in Italia. In questo contesto di eccellenza, Koodit continua a crescere, sfruttando l'esperienza del territorio per innovare nel mondo e-commerce.

Le parole di Pietro Perona, ceo di Koodit

"Koodit parte da Biella ed entra in Netcomm per aumentare ulteriormente lo sguardo con un respiro nazionale e internazionale. Da qui l'idea di perseguire e fare nostra la frase 'Think Global, Act Local'. Inoltre, l'ingresso in Netcomm rappresenta per noi **una grande opportunità di costruire sinergie forti con altri attori del mercato per potenziare la nostra offerta e valorizzarla**.

Il 2024 è un anno di grandi opportunità per le PMI e tutte quelle aziende che devono crescere. Il mercato e-commerce in Italia ha registrato una crescita del 20% nell'ultimo anno, raggiungendo un valore di oltre 40 miliardi di euro. **Grazie agli strumenti del commercio elettronico e ai marketplace, le aziende stanno costruendo strategie solide** capaci di tracciare un futuro chiaro, anche per chi opera nel mercato B2B."

Il commento di Roberto Liscia, Presidente di Netcomm

"Il commercio elettronico del futuro si baserà su tre pilastri: **tecnologia**, **persone** e **strategie innovative**. Parliamo di un commercio digitale, integrato, flessibile e componibile, plasmato dalle esigenze di consumatori in costante evoluzione. Ci sono tre principali sfide che si prospettano per il 2024: migliorare l'esperienza del cliente, integrare la logistica per offrire più opzioni di consegna e valorizzare i dati come elemento strategico per lo studio dei target di riferimento. In questo contesto, realtà imprenditoriali innovative e giovani possono dare un grande supporto alle PMI, destinate a svolgere un ruolo significativo nel futuro dell'e-commerce".

Un consiglio per una PMI che vuole affacciarsi al commercio elettronico? '**La formazione è la chiave fondamentale** - risponde Liscia -**.** Investire in competenze digitali e aggiornamenti costanti permette di cogliere tutte le opportunità offerte dal mercato e-commerce, garantendo una crescita sostenibile e competitiva."

La visione locale globale di Koodit

Per concludere, l'ingresso di Koodit in Netcomm segna un passo importante per l'azienda biellese, pronta a portare il suo contributo innovativo all'interno del consorzio e a trarre vantaggio dalle sinergie con altre eccellenze del settore. Con **una visione che unisce locale e globale**, Koodit è determinata a essere un punto di riferimento per le PMI italiane nei loro percorsi di digitalizzazione dei processi di vendita sia B2C che B2B.

Sito di provenienza: Unione Industriale Biellese - https://www.ui.biella.it