

Prima fiera solo online Ha un dna comasco il digitale per il tessile

Il progetto. Andrea Fiume e la sua piattaforma Bsamplify ospiteranno la rassegna dal 15 luglio al 15 settembre. Tra le aziende: Clerici e Tessuto, Radaelli e Larusmiani

SERENA BRIVIO

Comasco con una rete nel mondo e un background internazionale, Andrea Fiume è riuscito a vincere la corsa contro il tempo nella digitalizzazione del calendario fieristico tessile: dal 15 luglio al 15 settembre ospiterà sulla sua innovativa piattaforma Bsamplify Tradeshow Project, la prima manifestazione di settore 100% online che simula in tutto e per tutto i processi di un incontro fisico fra buyer e supplier.

Le adesioni

L'appuntamento digitale coinvolgerà un centinaio di aziende produttrici di materie prime destinate ai brand d'abbigliamento, fra i quali spiccano eccellenze italiane e internazionali come NIPi Italia ideatrice di Thindown, il primo tessuto di piuma al mondo 100% made in Italy, il Linificio e Canapificio Nazionale attivo da quasi un secolo e mezzo, la portoghese TMG - Têxtil Manuel Gonçalves, lo storico Radaelli Velluti di Mandello del Lario che fa capo al Gruppo Marzotto, Sodà che si caratterizza per la produ-

zione artigianale realizzata all'interno di un mulino, il gruppo tessile Clerici Tessuto fondato nel 1922, il marchio sartoriale più antico di via Montenapoleone, Larusmiani e la comasca Pentagono Seta.

Sono due i pacchetti che Bsamplify offre ai suoi clienti: uno basic che permette di caricare 500 articoli e accedere da un solo account e uno standard che include supporto tecnico, caricamento di 1000 prodotti e accesso da molteplici account.

Come in una fiera vera e propria, sarà possibile attivare contatti con altre realtà, consolidando e ampliando la propria rete vendita, richiedere campionature ed effettuare ordini. Ai tradizionali stand si sostituiranno showroom digitali privati, con aree riservate a un limi-

Showroom digitali interconnessi con i gestionali delle aziende

tato numero di clienti e altre accessibili a tutti, secondo le proprie esigenze. La piattaforma alle aziende di ricevere e inviare informazioni dai loro sistemi gestionali, scambiarsi dettagli e personalizzazioni, informazioni di produzione, spedizione e fatturazione fornendo così il quadro dei processi e annullando le distanze grazie all'interconnessione. Infine, consente alle aziende di suddividere le merci in diversi magazzini: nuove collezioni, stock service e fondi di magazzino.

La strategia

«Sin dalla sua fondazione, avvenuta nel 2017, l'obiettivo di Bsamplify è stato quello di digitalizzare l'industria del fashion, un settore che su questo fronte non è, purtroppo, ancora sufficientemente al passo con i tempi - spiega Andrea Fiume, ceo e fondatore di Bsamplify - Sicuramente la situazione attuale ha dato un grande impulso a questo processo e strumenti come il nostro si sono rivelati vitali nei mesi di lockdown. Siamo entusiasti di questo progetto e orgogliosi del fatto che presti-



BSAMPLIFY ORDER APP



Buyer e supplier si relazionano via app



Andrea Fiume, ceo di Bsamplify

giosi nomi del settore abbiano deciso di aderire. Non solo, le aziende possono ora affidarsi alle nostre tecnologie per aprire le porte a un futuro più smart: Bsamplify ha, infatti, iniziato a proporre il proprio sistema in licenza a fiere e importanti realtà del comparto tessile che hanno l'esigenza di avere un

proprio sistema white label per interagire con i clienti. Sono convinto che la tecnologia potrà essere utile alla moda anche una volta superato il distanziamento sociale: integrando online e offline sarà possibile ottimizzare il processo di vendita e limitare l'impatto ambientale».