



Treviso  
NOW.it

# Le difficoltà del commercio tradizionale

## Lo spopolamento dei centri storici e la crisi dei centri commerciali

Un processo irreversibile di spostamento e riduzione dei consumi che rende le imprese sempre più deboli, in una situazione economico / finanziaria precaria, a causa dei costi crescenti. La fetta si restringe, in una torta più piccola.

## La crescita del commercio online e la forza dei colossi dell'ecommerce

Un trend di crescita ed espansione ormai costante negli anni. Online si trova tutto e si acquista tutto, prodotti e servizi. I grandi player del web dettano le regole e si accaparrano il grosso dei consumi.

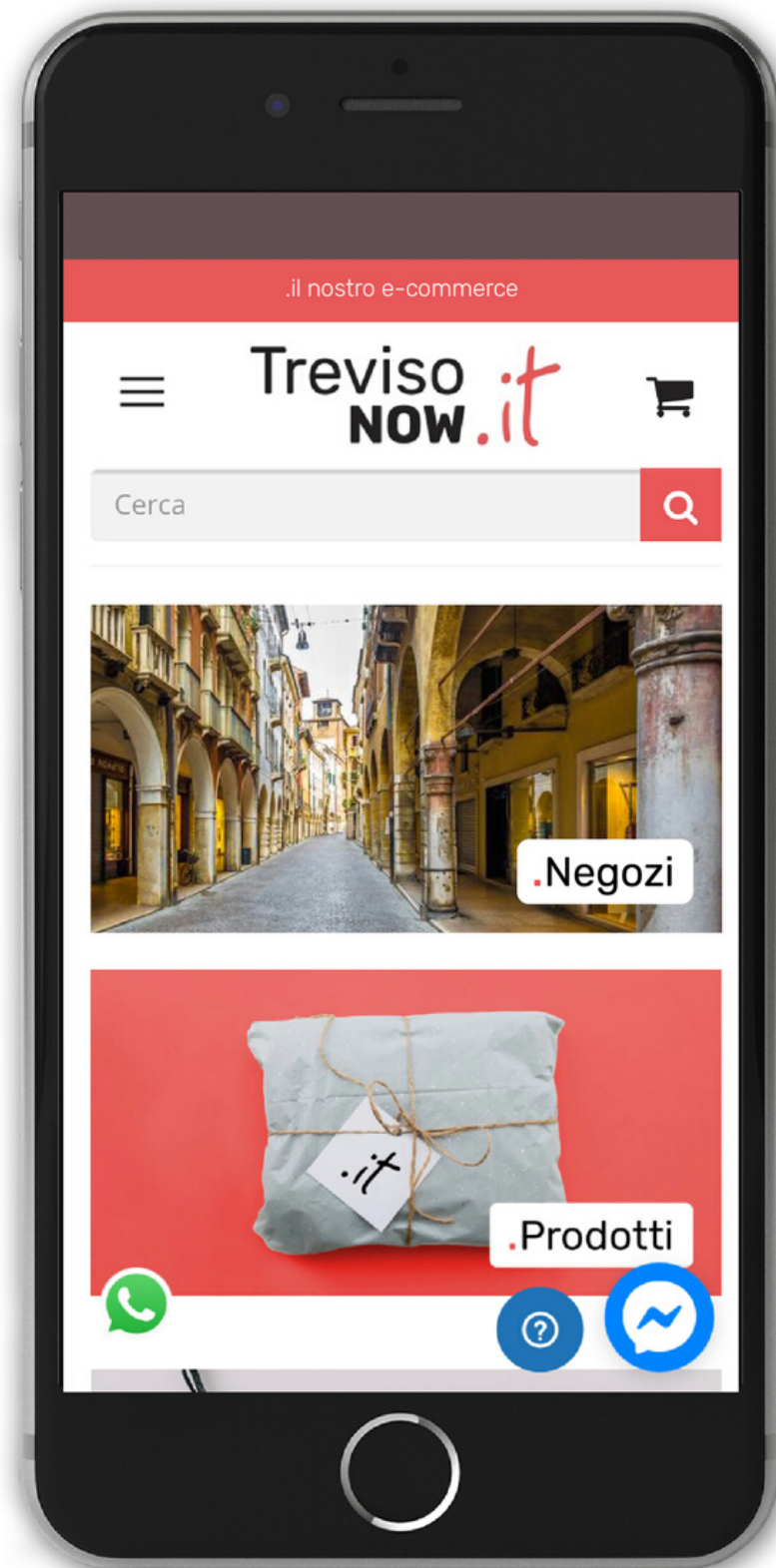
# La necessità di convertire un problema in opportunità

**Sfruttare e non subire l'opportunità tecnologica offerta da internet**

Coniugare esperienze, competenze, creatività, visione e tecnologia per creare un "sistema" in grado di valorizzare le peculiarità del territorio, non replicabili dalle multinazionali del web: strumenti, flussi, comunicazione, servizi, benefici!

**Creato il "sistema", serve poi concentrarsi sul gioco di squadra**

Ecco come qui entra in gioco la coscienza del consumatore e del cittadino, ovvero di chi ha bisogno di trarre benefici dalle nuove tecnologie, ma che può farlo rispettando e supportando il suo territorio, per il bene comune e proprio.



# Treviso NOW .it

.Il nostro e-commerce

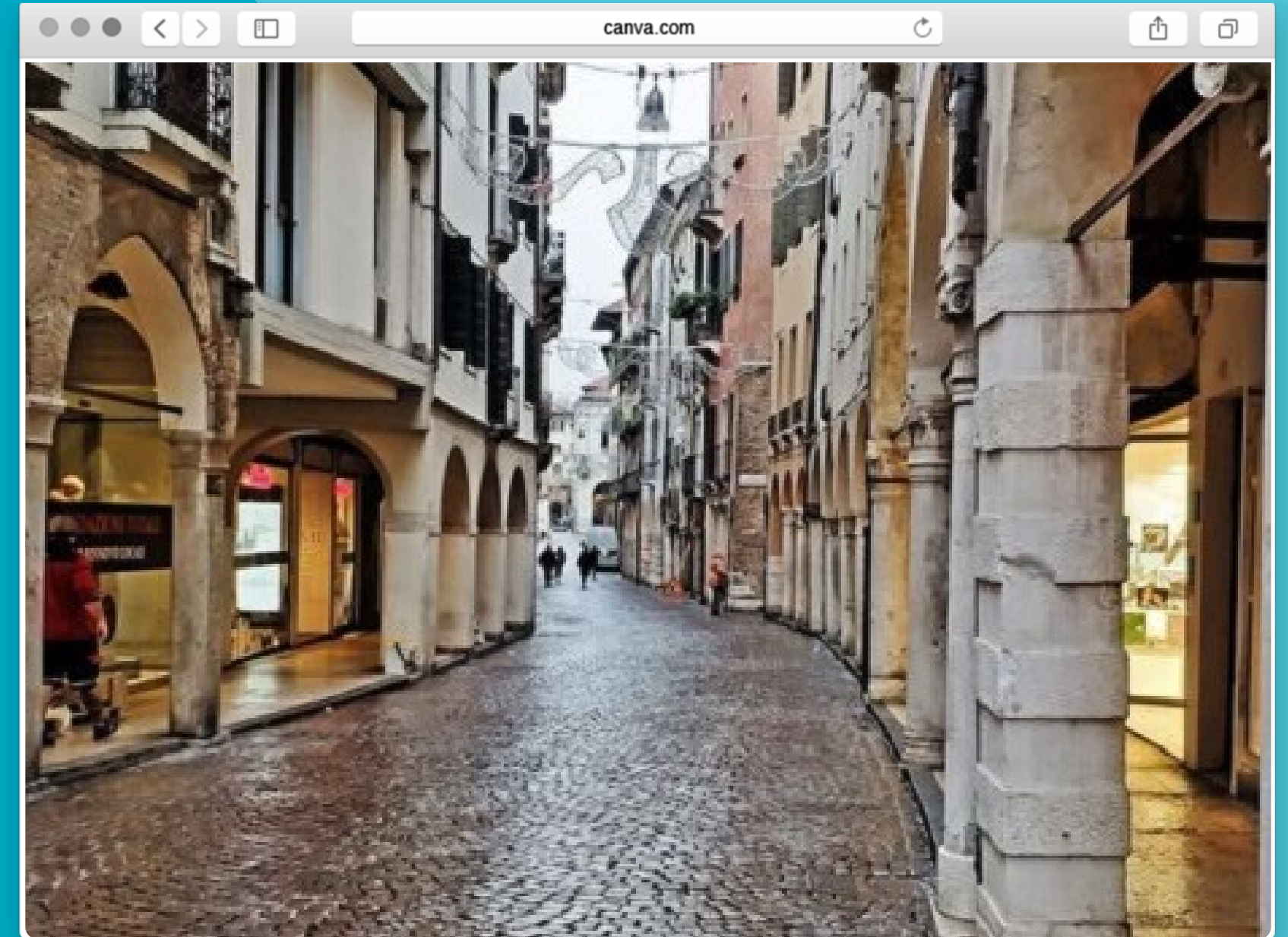
- **Potenzialità del territorio**
- **Vantaggi dell'ecommerce**
- **Un "sistema" per competere**

# Il progetto

"Local Marketplace" riservato ai negozi, alle imprese ed ai brand della provincia

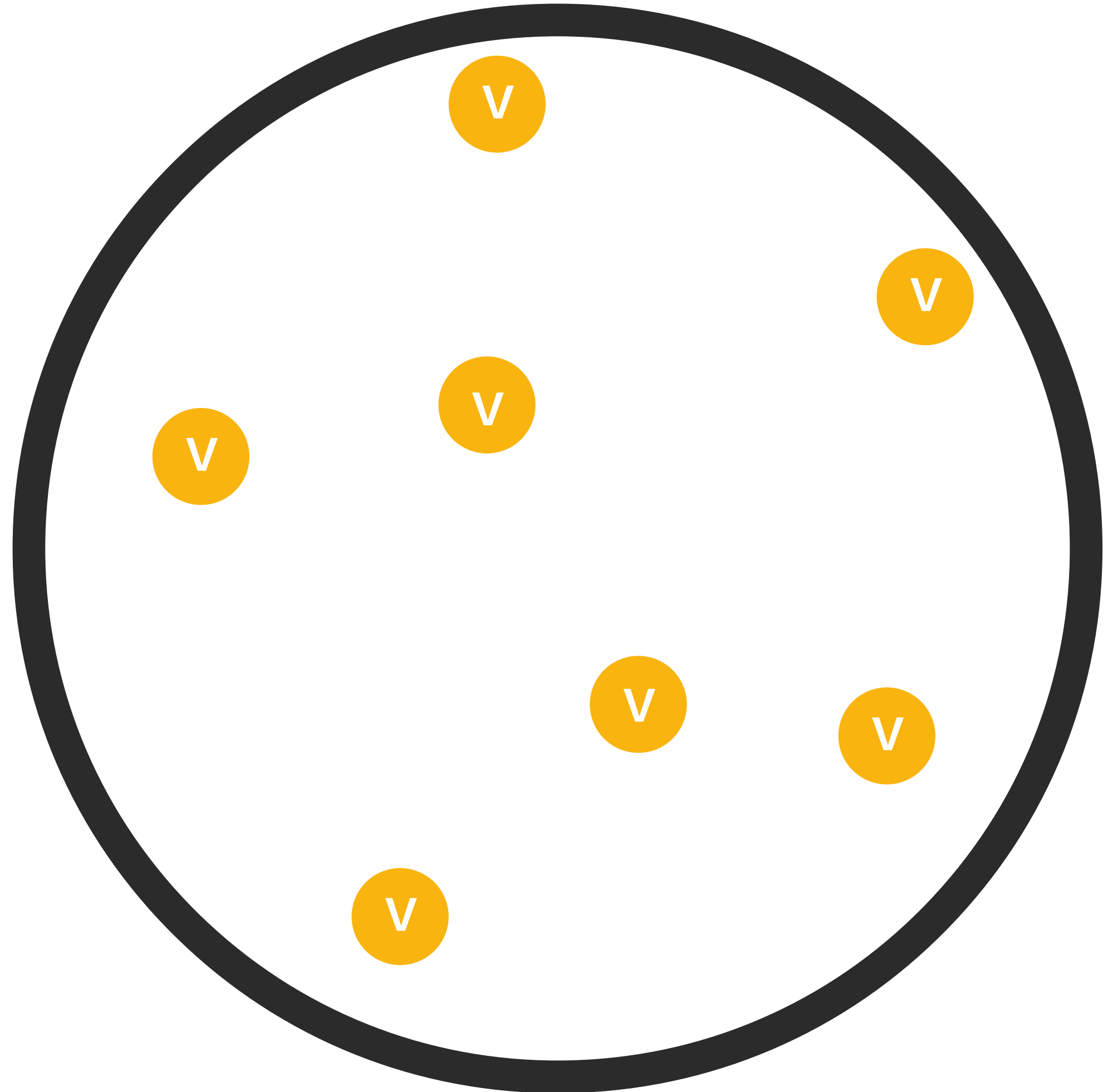
Vantaggi consumatori "Local":

- "Prezzi Local" di favore
- "Consegna gratuita in 24h" in un punto di ritiro del proprio paese o del paese del posto di lavoro



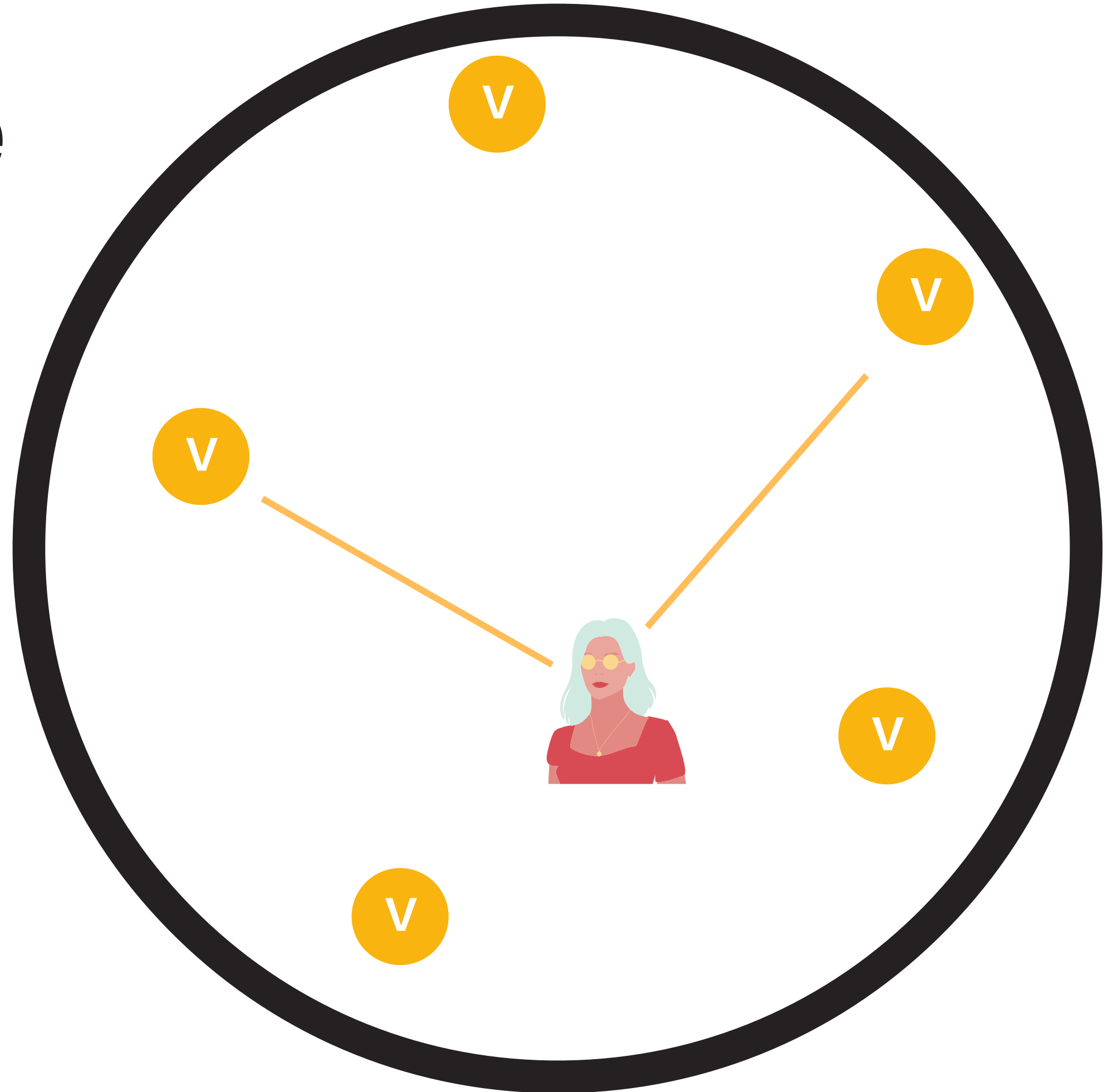
# Il Marketplace

- **Imprese della provincia**
- **Creazione negozio brandizzato**
- **Caricamento catalogo**
  - **Modalità Self Service**
  - **Modalità Full Service**
- **Pubblicazione offerte**
- **Promozioni personalizzate**



# Il Consumatore

- **Acquista i prodotti dai venditori del territorio**
  - **Largo consumo**
  - **Beni durevoli**
- **Se "Local" (si riconosce dal CAP)**
  - **ha uno sconto dedicato**
  - **ha la consegna gratuita in 24h**
  - **punto di ritiro nel suo paese**



# 137 Punti di Ritiro

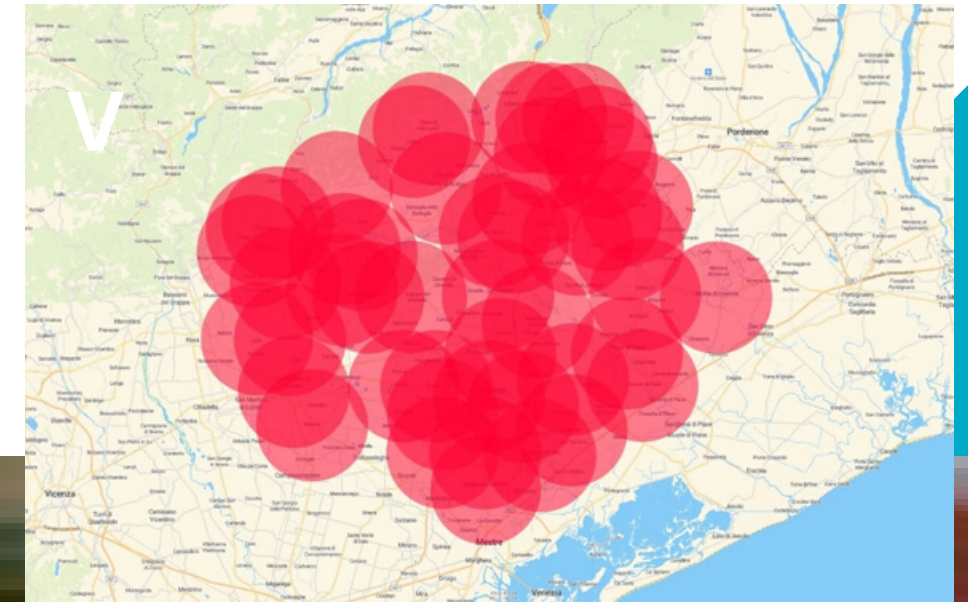
- uno per Comune < 10.000 ab.
- uno ogni 10.000 ab. per i Comuni più grandi
- i Venditori sono PR o altre strutture indipendenti (bar, edicole ecc.)
- PR solo non alimentari e PR per tutti i prodotti
- opportunità veicolazione consumatori nei negozi

**Punti di  
Ritiro**



# La logistica

- furgoni dedicati
- webapp dedicata alla gestione dei flussi logistici
- ritiri e consegne giornaliere
- gestione dei freschi
- gestione dei resi



**Infrastruttura  
informatica**

**Backend  
Marketplace**

**Backend Venditori**

**Sito frontend**

**Webapp Logistica e  
Spedizioni**

**Backend Punti di  
Ritiro**

**BACKEND  
MARKETPLACE**

**BACKEND  
VENDITORI**



**BACKEND  
PUNTI DI  
RITIRO**

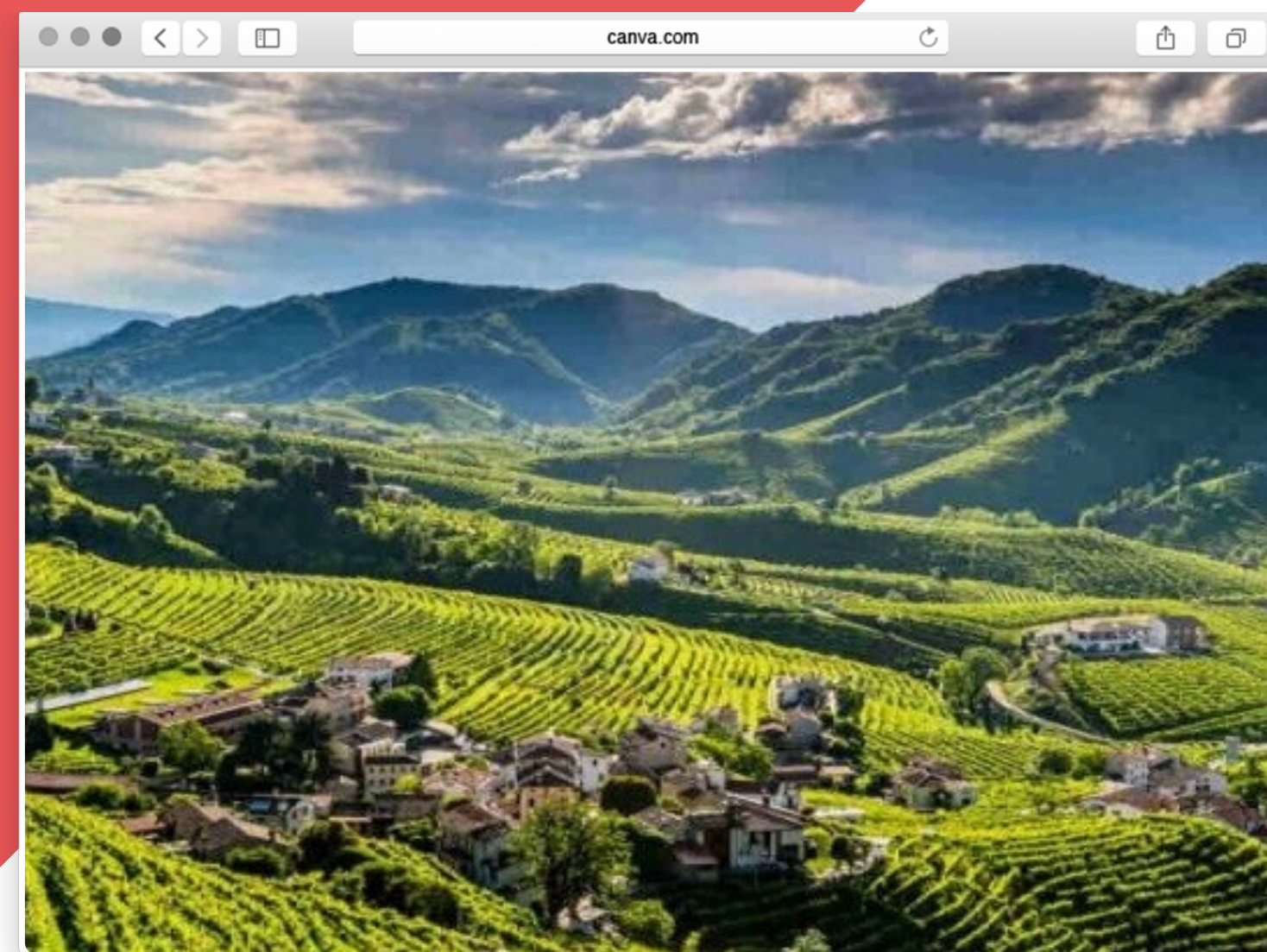
**WEBAPP  
LOGISTICA E  
SPEDIZIONI**

# Il "coinvolgimento" del Territorio

**Forte attività di marketing locale  
verso imprese e consumatori**

**Associazioni di categoria in prima  
linea per il supporto alle imprese**

**Eventi di comunicazione "comunali"  
verso aziende e privati cittadini**



# Digitalizzazione negozi

Ruolo di Confcommercio nell'offrire nuovi servizi agli associati:

- digitalizzazione catalogo
- conto economico offline/online
- attività di marketing
- social local per convertire
- logistica e imballo



# Vantaggi per le imprese

Abbattimento costi per la  
digitalizzazione

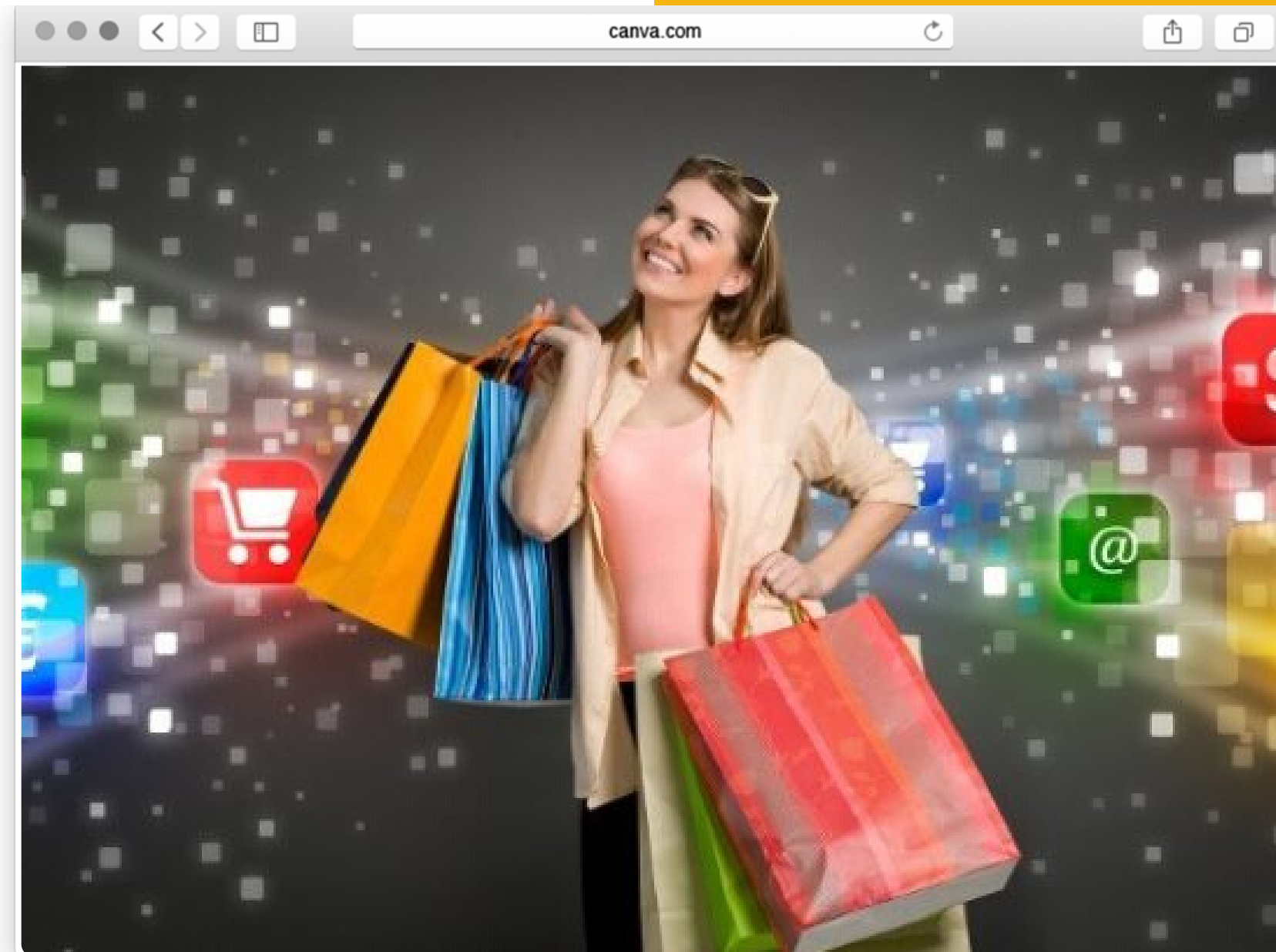
Maggiore visibilità ed incremento  
parco clienti, locali e nazionali

Aumento delle vendite

Mantenimento e potenziamento  
dell'occupazione



# Vantaggi per i consumatori



Tutti i prodotti dei negozi della provincia, sotto casa, a costo zero

Risparmio grazie a condizioni di acquisto agevolate

Crescita della propria coscienza sociale e senso di appartenenza

# Treviso NOW .it

**Dal nostro territorio...  
per il nostro territorio!**

The advertisement features a red background. At the top left, the logo for CONFCOMMERCIO IMPRESE PER L'ITALIA TREVISO is displayed, featuring a white eagle emblem. To the right, a white delivery van with 'Treviso NOW .it' branding is shown. The central element is a map of the Treviso region with a network of dashed red lines and yellow dots representing delivery points. In the bottom left, a smartphone displays the 'Treviso NOW .it' mobile application interface, which includes a search bar, a 'Negozi' (Stores) section with a street view image, and a 'Prodotti' (Products) section with a product image. At the bottom right, the text 'Treviso NOW .it' is written in a large, white, stylized font, with the tagline 'Il nostro e-commerce' in a white box below it.

CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA  
TREVISO

Treviso NOW .it

Treviso NOW .it

Il nostro e-commerce