



## La digitalizzazione “non è roba per i cantieri”: l’esperimento (riuscito) dell’e-commerce del Gruppo Piolanti

*E-commerce ed acquisti online nel settore dei cantieri e dell’edilizia, per accessori e attrezzature: una sfida che ha voluto mettere in discussione l’assunto secondo cui certi settori, in particolare nel B2B, fossero refrattari alla digitalizzazione per definizione. L’esperimento del Gruppo Piolanti, che sembra aver sfatato un falso mito.*

Una modalità di approvvigionamento direttamente online, senza intermediari, dove attrezzature e accessori da cantiere possono essere acquistati con un “click” come sui più importanti siti di e-commerce.

Un’utopia? Sì, se si parla con molti addetti ai lavori del settore dell’edilizia.

No, se si guarda agli esperimenti realizzati finora.

È il caso del Gruppo Piolanti, azienda del settore da 40 anni sul mercato con sede principale a Forlì (FC), che ha deciso di indirizzare i suoi investimenti “controcorrente” proprio verso la digitalizzazione e verso “l’acquisto online” di articoli riservati principalmente al B2B e a professionisti.

Il tutto senza rinunciare al lavoro di consulenza tecnica e assistenza all’acquisto, che di fatto non lascia da solo l’utente anche di fronte alla complessità delle schede tecniche e alla necessità di “trovare delle soluzioni” per il cantiere, prima ancora che di “acquistare prodotti”.

L’idea nasce proprio dalla peculiarità della categoria “accessori e attrezzature” da cantiere e movimento terra, che spesso hanno una logica completamente diversa da quella dei ricambi, con quest’ultimi più direttamente legati al macchinario acquistato e al brand di riferimento.

E proprio il bisogno di immediata reperibilità, unitamente alla facilità di consultazione del sito e alla chiarezza di info tecniche e prezzi, si sta rivelando un’idea vincente: il numero di utenti sta crescendo, aiutando anche l’azienda stessa in questa sorta di “esperimento” a mettere a fuoco quali articoli sono più adatti alla vendita online e quali meno. E non stiamo parlando di acquisti circoscritti a piccoli importi: si tratta di materiale tecnico che può anche attestarsi sull’ordine di decine di migliaia di euro, e che sta riscontrando apprezzamento da parte di un mercato che, numeri alla mano, si sta rivelando molto meno “analogico” di quanto non si era portati a credere.