

# INTERVISTA A MATTIA GAZZABIN, RESPONSABILE COMMERCIALE RSW STUDIO



**Buongiorno Mattia, grazie per questa intervista e per la partecipazione a #gedsummit16. Prima di entrare nel vivo di questa breve intervista, può raccontarci qualcosa della sua azienda?**

Buongiorno Claudio. **RSW Studio** è una web agency specializzata in attività di sviluppo web ed internet marketing con oltre 15 anni di esperienza nel web. Progettare ecommerce e siti internet, creare strategie di web marketing multicanale efficaci, studiare soluzioni ecommerce concrete sono attività creative che usano la stessa materia prima: **le persone**.

Nel nostro Studio trovano spazio persone motivate e preparate in grado di aiutare e supportare le aziende nelle loro strategie online. Siamo dinamici e restiamo sempre aggiornati sulle ultime tecnologie e sugli ultimi trend di mercato per offrire ai nostri clienti soluzioni sempre fresche ed innovative. Guardiamo molto ai “numeri” e quindi verificiamo se il nostro lavoro porta conversioni e vendite per far fruttare al meglio gli investimenti dei nostri clienti. Siamo specializzati in UX Design e Conversion rate optimization preferendo sempre progetti creati ad-hoc con un’analisi a priori. Il nostro percorso di crescita, dal 2008 ad oggi, prosegue a piccoli passi coerentemente con la nostra identità.

**Verrete al #gedsummit16 con qualche novità oppure siete aperti all’ascolto delle aziende visitatrici e delle loro necessità e richieste?**

La presenza al #gedsummit16 per noi è una novità e parteciperemo pieni di entusiasmo e buoni propositi per ascoltare, raccogliere e creare un punto di connessione con persone ed aziende. Porteremo la nostra esperienza e la visione di un team affiatato che opera nel settore di sviluppo ecommerce sin dal 2008.

Avremo la “presunzione” di trasmettere alle aziende interlocutrici quelli che per noi sono gli aspetti

ed i valori fondamentali per poter “sfondare” nel mondo degli ecommerce: parleremo con loro di business plan, obiettivi, consapevolezza delle risorse a disposizione e capacità di creare sinergia con il team di sviluppo del progetto web.

### **Italia ed Ecommerce: un binomio ancora al palo, come sostengono in molti, o si sta muovendo qualcosa anche da noi, in questi ultimi anni?**

“E pur si muove!” – Da quello che dicono i numeri, e lo si vede anche nella crescita delle aziende che si occupano di ecommerce e servizi connessi alla vendita online, direi che c’è movimento. L’Italia è considerato ancora un mercato emergente per le vendite online e ciò significa terreno fertile per piantare le proprie radici. Certo, vendere online non è per tutti e nemmeno banale ed è indispensabile avere idee chiare e basi solide.

### **Per le aziende che già si stanno confrontando con l’Ecommerce la sfida è quella di tenere testa ai colossi internazionali, con la necessaria convinzione che Davide possa di nuovo sconfiggere Golia. In che modo la vostra azienda può essere un partner strategico in questo scenario?**

I grandi rimarranno sempre grandi e continueranno ad avere i numeri dalla loro parte ma penso, anzi ne sono convinto, ci sia spazio anche per i piccoli e soprattutto per le PMI che hanno qualcosa di originale da vendere. L’ecommerce, o meglio la vendita online, può seguire strade già tracciate ma anche esplorare soluzioni nuove e calate sulle specifiche esigenze di quella azienda.

Se esiste un’idea di business, il nostro Studio sarà in grado di trasformarlo in un progetto web ben formato per sviluppare una presenza online coerente al prodotto o servizio che si deve vendere ma soprattutto al target da colpire.

La vendita di un prodotto o di un servizio on line non è più solo una questione di pricing o disponibilità a magazzino, aspetti sicuramente importanti e determinanti, ma iniziano a svilupparsi concetti come valore e relazione. In questo scenario, il successo o l’insuccesso è in mano alle Aziende e dipenderà, sempre più, dal valore distintivo che riusciranno a trasmettere ai propri clienti.

### **Ecommerce, webmarketing, digital strategies: riesce in poche righe a darci un’idea della vision della sua azienda rispetto a queste tematiche? Quali sono, se potete fare un accenno, i vostri punti fermi e le vostre linee guida?**

Nel mondo digitale tutto cambia velocemente e spesso in modo netto. Negli ultimi anni sono cambiati gli strumenti di accesso ad internet ma soprattutto l’atteggiamento degli utenti che si dimostrano essere molto più “avanti” delle aziende. I Clienti comprano regolarmente sia onsite che online e hanno molte aspettative.

In **RSW Studio** cerchiamo di avere una visione completa e consapevole del web e degli utenti che lo utilizzano mettendo in campo strategie di webmarketing mirate per andare a “prendere” i consumatori laddove sono e cercando di guardare alle vendite con gli occhi del cliente per capire veramente il percorso di acquisto dei clienti e le loro esperienze di acquisto.

Diamo sempre il massimo alle aziende che ci scelgono e le supportiamo dando vita a progetti web completi creando un legame forte basato sulla **relazione personale**, su **risultati misurabili** e con **soluzioni concrete** (e attuali).

**Grazie per averci concesso questa intervista, ci vediamo a metà giugno a Bentivoglio (BO).**