

Servizi DIGITALI casa nuova a costo fisso

GIULIA CIMPANELLI

Qualche anno fa, quando nacquero le prime piattaforme per professionisti, nessuno pensava che un giorno in tanti avremmo cercato (e prenotato) idraulico ed elettricista sul web. Chi ci ha creduto all'inizio, però, ha fatto bene: «Io e la mia socia e attuale moglie, Silvia Wang, eravamo all'estero per lavoro e riflettevamo: perché l'e-commerce di oggetti è maturo mentre non è ancora possibile prenotare un servizio online?», ricorda Marco Ogliengo. Tornati in Italia, nel 2015 i due hanno fondato Prontopro, piattaforma per le offerte di lavoro dei professionisti, dal muratore al commercialista. In tre anni la startup ha raccolto oltre 5 milioni (tra i principali investitori c'è Immobiliare.it). Oggi dichiara un fatturato 2017 di quasi 10 milioni di euro, più di 500 mila clienti e 200 mila professionisti e aziende tra le 500 categorie di servizi disponibili: dagli artigiani per la casa agli organizzatori d'eventi, dagli sviluppatori informatici ai docenti. Altre due grandi piattaforme italiane, Preventivi.it e Fazland.com, hanno recentemente annunciato la fusione. Nasce un gruppo che dichiara ricavi per 6 milioni di euro, oltre 28 milioni di visite all'anno, 250 mila richieste di preventivo e 130 mila professionisti registrati. Dopo un aumento di capitale di circa sei milioni ottenuto a inizio 2017 da Fazland, guidato da RedSeed Ventures e Ad4Ventures, corporate venture capital del gruppo Mediaset, oggi la società cerca altri investitori. Gli obiettivi: «Aggiudicarci la fetta grossa del mercato italiano e, dal prossimo anno, pensare all'internalizzazione», dice Vittorio Guarini, fondatore di Fazland e amministratore delegato del nuovo gruppo. Ma come funzionano questi siti? Gli utenti si possono registrare gratis sui portali, chiedere un preventivo (a imbianchino, impresa edile, commercialista, impianto fotovoltaico) e ricevere, in poche ore, fino a cinque preventivi da professionisti certificati iscritti al portale, da confrontare gratis. «Fazland e Preventivi.it - dice Guarini - collegano domanda e offerta, ma il pagamento della prestazione avviene di persona. Inoltre Fazland verifica le richieste di preventivo ricevute sulla piattaforma validando il



numero telefonico e si avvale anche, dal punto di vista dell' offerta, solamente di professionisti certificati e con partita iva». Per i professionisti l' uso di questi portali aiuta ad ampliare la clientela: «Per rispondere alle domande degli utenti, usano un ammontare di crediti variabile, che dipende dal tipo di richiesta - spiega il fondatore di Prontopro -. Mediamente una risposta su Prontopro richiede due crediti e ogni credito costa 2,25 euro». I professionisti, insomma, vedono gratuitamente tutte le richieste, ma pagano per inviare i preventivi. L' ideale, secondo gli imprenditori, sarebbe trattenere una percentuale sul costo del servizio: «La transazione avviene fuori dalla piattaforma, anche perché, per molti servizi, il prezzo cambia dopo il sopralluogo - aggiunge Ogliengo -. In futuro, però, inseriremo servizi a costo fisso con prenotazione diretta e pagamento online». Degli esempi? Pulizie, piccoli traslochi, ripetizioni. Il settore, comunque, ha un forte potenziale. Lo dimostra l' andamento delle società straniere. Ammontano a 278 milioni di euro i finanziamenti totali ricevuti negli ultimi due anni dalle startup per servizi professionali nel mondo (fonte: Polimi, marzo 2018). I due casi di successo sono statunitensi: Homeadvisor.com, nata nel 1998, fattura quasi un miliardo di dollari. Mentre Thumbtack.com ha raccolto dal 2009 oltre 200 milioni di euro di investimenti e fattura oltre un miliardo. Senza contare Ikea che ha comperato la TaskRabbit di San Francisco: mette in contatto i consumatori con lavoratori freelance che si offrono di montare mobili, accompagnare all' aeroporto, pulire casa, riparare oggetti di casa. Obiettivo: migliorare il servizio online.