

Il fatto - La prima piattaforma immobiliare online assistita da agenti del territorio, per vendere casa in modo sicuro e veloce

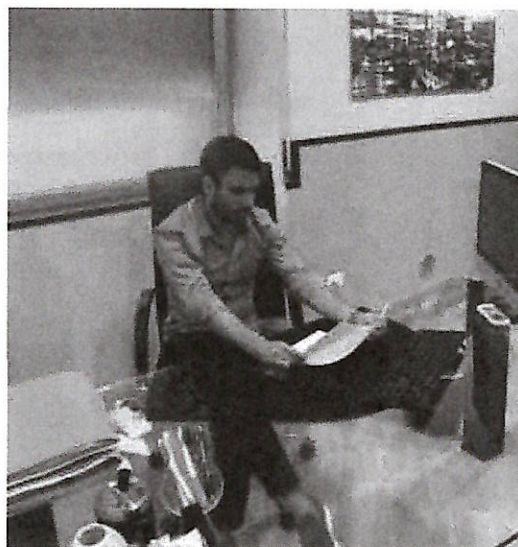
Casaspetti, la startup che rivoluziona così il mercato immobiliare

“**Tutto nasce dall'intuizione del giovane imprenditore salernitano Nello La Marca**

Nasce a Salerno una vera e propria rivoluzione nel settore dell'intermediazione immobiliare. Casaspetti rappresenta una novità assoluta: si tratta della prima piattaforma immobiliare online assistita da agenti del territorio, pensata e sviluppata per vendere casa in modo sicuro e veloce, senza la necessità di dover pagare alcuna provvigione, con una politica di gestione a totale vantaggio del cliente. Un nuovo modo per vendere e comprare casa al passo coi tempi, un progetto innovativo che, grazie all'utilizzo delle migliori tecnologie, consente e garantisce una esperienza immersiva. Grazie alla innovazione fornita da Casaspetti è possibile esplorare l'immobile in vendita tramite la visualizzazione di foto in alta definizione ed un giro virtuale, al fine di garantire al

cliente il massimo comfort. Tutto nasce dall'intuizione del giovane imprenditore salernitano Nello La Marca, che si è impegnato nella creazione di una start up innovativa 2.0, destinata ad affermarsi sempre più in un "ambiente ostile" come quello del mercato immobiliare che ad oggi, per la crisi che lo contraddistingue e per la particolare contingenza economica, sta facendo i conti con una forte battuta d'arresto. L'idea è semplice e nasce dalla consapevolezza che sempre più persone rinunciano alla vendita o all'acquisto di una casa, in virtù delle difficoltà che riscontrano nell'affidare l'immobile ad una tradizionale agenzia immobiliare che, nonostante gli alti importi delle provvigioni, non è in grado di assicurare al cliente quella

fondamentale serenità necessaria alla gestione dell'immobile, in termini di servizi aggiuntivi necessari che vanno ad affiancarsi a quelli standard, completandoli. La rivoluzione, dunque, è già iniziata grazie alla nuova visione imprenditoriale della start up. Una visione che va oltre il domani e che con concretezza permette a tutti di realizzare il sogno di acquistare casa senza esosi oneri economici. Giovani coppie, ragazze, ragazzi, ma anche famiglie, imprenditori, professionisti stanno già apprezzando i servizi offerti da Casaspetti e tanti sono coloro che ogni giorno si rivolgono alla start up con lo scopo di essere guidati nella valutazione finalizzata all'acquisto o alla vendita dell'immobile. Interagire con Casaspetti è estremamente semplice: dopo la fase della registrazione, l'utente sarà affidato ad un agente immobiliare della zona che provvederà a valutare e valorizzare l'immobile, grazie alla predisposizione di servizi, quali foto, video e virtual tour dell'immobile oltre alla garanzia di un accurato controllo urbanistico dell'ap-



Nello La Marca

partamento. inoltre, il team di Casaspetti seguirà passo dopo passo l'utente nella vendita e/o acquisto dell'immobile; in particolare, potrà

da notai convenzionati, nonché accedere a mutui convenzionati con preavalutazione gratuita. Casaspetti investe molto nella strategia della comunicazione attraverso l'uso dei più diffusi canali digitali nazionali che sono coinvolti ogni giorno e utilizzati al meglio. Ad un mese dall'apertura, la piattaforma Casaspetti può già vantare l'appoggio di 6 agenti immobiliari e di 25 città attive che hanno scelto di investire in questo nuovo rivoluzionario progetto. La rivoluzione del sistema dell'intermediazione immobiliare è in atto. La vendita, ed è questa la vera grande novità, avverrà senza il pagamento di provvigioni.

“**Può già vantare l'appoggio di 6 agenti immobiliari e di 25 città attive**

”
essere affiancato nel rogito

Il fatto - Più del 40% delle aziende sulla piattaforma leader per l'e-commerce B2B sono PMI; si parla di internazionalizzazione

Alibaba.com arriva a Salerno il 28 febbraio per incontrare le varie realtà del territorio

Alibaba.com, la prima business unit del Gruppo Alibaba, è una piattaforma leader per l'e-commerce B2B globale con l'obiettivo di rendere più semplice la possibilità di fare business ovunque nel mondo. Per rafforzare la vicinanza di Alibaba.com alle imprese italiane e alle realtà locali, per l'impegno nei confronti delle PMI e per l'internazionalizzazione delle imprese italiane, è stato organizzato un roadshow di 3 incontri dislocati nel territorio italiano e spagnolo su Salerno, Torino e Madrid tra metà febbraio e metà marzo 2023. A Salerno, l'evento sarà il 28 febbraio alle ore 17:00, presso la Sede di Confindustria Salerno, Via Madonna di Fatima 194. Supportati da grandi organizzazioni legate al territorio e alle imprese locali come Confindustria Salerno, fortemente impegnata a sostenere le strategie di internazionalizzazione delle imprese e la crescita delle quote di export delle aziende associate anche attraverso la promozione della conoscenza degli strumenti digitali, ed Ecommerce HUB, punto di riferimento in Italia sui temi del commercio elettronico e del marketing online dal 2015, questo appuntamento sarà un'ottima occasione per comprendere al meglio le prospettive per il B2B digitale, grazie alla presentazione dell'Outlook "Prospettive per il B2B digitale 2023": il report realizzato da Alibaba.com per analizzare i trend passati e futuri per l'export B2B digitale, approfondire le soluzioni

presenti sulla piattaforma. All'evento sarà anche presente la testimonianza di un caso di successo locale, in grado di portare direttamente la sua esperienza e condividere utili insight e spunti per tutte le aziende presenti. I modelli di vendita tradizionali stanno rapidamente evolvendo e le interazioni di vendita B2B tra acquirenti e fornitori si spostano sempre di più sui canali digitali. Alibaba.com, che consente di raggiungere oltre 40 milioni di buyer in più di 200 paesi, è la vetrina principale per farsi strada in questo nuovo mondo. L'Italia è un paese leader per la vivacità imprenditoriale, e la sua economia è tra le più importanti a livello europeo, per questo motivo è importante che le aziende conoscano le prospettive economiche dell'Italia nel 2023 e sfruttino al meglio le opportunità che l'export digitale offre. L'obiettivo degli eventi, oltre ad incontrare e conoscere le realtà locali, sarà sensibilizzare le piccole e medie imprese sui vantaggi dell'Innovation Marketing e dello Strategic Marketing. Alla luce delle nuove sfide che devono affrontare le imprese, è importante che si prendano in considerazione nuovi strumenti, in grado di soddisfare le esigenze del mercato e distinguersi dalla concorrenza. Su tutti, l'innovazione tecnologica ha portato all'utilizzo del live streaming e delle Key Words Advertising (KWA) anche nel mondo B2B, con l'obiettivo di differenziare la propria offerta e mantenere il proprio

vantaggio competitivo. L'Outlook "Prospettive per il B2B digitale 2023" ha permesso di fotografare in maniera puntuale la situazione delle aziende presenti sulla piattaforma, comprendendo le caratteristiche di queste realtà: la maggior parte dei fornitori globali su Alibaba.com sono produttori e manifatturieri che elaborano i prodotti e quasi il 40% sono piccole imprese (con guadagni inferiori a 100.000\$ all'anno). Il 60% dei fornitori non ha esperienza con l'e-commerce prima di unirsi ad Alibaba.com, quindi il servizio clienti diventa uno degli aspetti più importanti, secondo quanto emerso dal sondaggio. Circa l'80% dei venditori riceve aiuto direttamente dagli account manager, che offrono il loro supporto tecnico e operativo per far crescere le imprese sulla piattaforma. Alibaba.com, la prima business unit del Gruppo Alibaba, è una piattaforma leader per l'e-commerce B2B globale con l'obiettivo di rendere più semplice la possibilità di fare business ovunque nel mondo. Lanciata nel 1999, Alibaba.com è impegnata nell'offrire tutti i servizi relativi all'e-commerce tra cui: fornire alle aziende strumenti che permettono di raggiungere un pubblico a livello mondiale per i loro prodotti e supportare i buyer a scoprire prodotti, trovare fornitori, ed effettuare ordini online in modo rapido ed efficiente. Alibaba.com ha milioni di buyer e fornitori da oltre 200 Paesi e regioni del mondo.



3775502738



Seguici e trova LeCronache

www.cronachesalerno.it



LeCronache

Cronache