

Il primo giornale di economia e business diffuso nell'Isola

QUOTIDIANO DI SICILIA

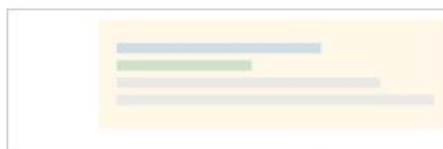
Regionale di Economia Business Istituzioni Ambiente No profit e Consumo
dal 1979



venerdì 12 luglio 2013

Direttore Carlo Alberto Tregua

Affari regionali Ambiente Consumo Economia Fatti Impresa Inchiesta Lavoro No Profit Prov



[Ordina la pizza online](#)

www.pizzaclit.it

Un clic, e la pizza arriva a casa tua

La terza pizza te la offriamo noi!

02 1234567 - [Contatti](#)

Risparmio Super, con un'app il carrello costa meno

di **Antonio Leo**

La messinese Barbara Labate, dopo aver studiato a New York, ha ideato il portale che compara i prezzi della spesa. Un app scaricata da 75 mila utenti e parecchie migliaia di visitatori: già recuperato l'investimento

MESSINA – Si trovano dentro la cassetta della posta, sotto i tergicristalli delle automobili, in mano a sorridenti giovani che li distribuiscono all'ingresso dei centri commerciali. Sono i volantini pubblicitari, forma di comunicazione per le aziende che non passa mai di moda. Eppure il singolo reclamo da solo non serve a molto, perché non ti permette di conoscere se il prezzo che viene offerto è effettivamente il migliore, il più basso. Raccogliarli tutti per fare un confronto è un'impresa impossibile.

Ma qualcuno ha pensato alla soluzione. Si tratta di una giovane messinese di 36 anni, Barbara Labate, una che dalla provincia con impegno e perseveranza è riuscita a costruirsi un presente di successo. Dopo la laurea in Scienze Politiche ottenuta presso l'Ateneo della sua città, vince una borsa di studio Fullbright che la porta dall'altra parte dell'oceano, alla Columbia University di New York. Un mondo nuovo dove la creatività e la voglia di fare sono comuni tra gli studenti, dove le start up brulicano e nessun sogno ti è negato. È qui che, dovendo fare la spesa oculatamente come tutti gli studenti lontani da casa, Barbara inizia a maturare la sua idea.

Quando ancora Mark Zuckerberg non poteva mai pensare che di lì a poco avrebbe creato Facebook, lei era già in pista per dare forma ai suoi progetti. Torna in Italia e a 28 anni fonda la sua prima società che si occupava di servizi per il mobile. Nel luglio dello scorso anno dà vita a "Risparmio Super", il sito che ti permette di risparmiare sul conto della spesa: "In Italia esiste la pubblicità cartacea, quindi esiste un dato di partenza che è quello del volantino dal quale riuscire a ricavare una serie di informazioni sui prezzi che mettiamo a confronto con gli altri. Un lavoro che risparmia tantissimo tempo ai consumatori che intendono fare una spesa intelligente".

In breve tempo vince diversi premi tra cui il Mind the bridge "che mi ha permesso di andare a San Francisco dove ho vinto il Plug and Play International Expo, il più grande incubatore della silicon valley", l'Italian Innovation Day di New York e l'Eban Congress, in occasione del quale è premiata a Mosca per la migliore start up emergente. Adesso la sua impresa ha una sede a Milano e una a Catania, da lavoro a circa 20 persone contribuendo all'occupazione e alla crescita del territorio siciliano.

In cosa consiste Risparmio Super, qual è il vostro modello di business?

“Da un lato c'è il sito per i consumatori. Quindi tu ti localizzi, fai la tua lista della spesa e noi ti indichiamo attorno a te dove costa meno fare la spesa. Il sito è gratuito e non ha obbligo di iscrizione. I clienti, però, possono anche registrarsi per ricevere offerte e informazioni aggiuntive. Attualmente abbiamo superato i 200 mila iscritti e confrontiamo 53 insegne della grande distribuzione in tutta Italia”.

Il vostro sito permette anche l'acquisto on line dei prodotti visualizzabili?

“Ancora no. In questo momento è possibile acquistare tramite il nostro sito soltanto pannolini in virtù di un accordo che abbiamo stretto con la nota società Huggies. Nel futuro ci piacerebbe estendere il collegamento dell'acquisto a tutti i prodotti presenti sul nostro portale”.

Da cosa guadagnate e quali costi sostenete?

“Noi guadagniamo ovviamente dalla pubblicità. E poi tutti questi dati dei prezzi che raccogliamo li vendiamo alle aziende che possono così controllare in tempo reale l'andamento dei prezzi dei loro concorrenti e farsi anche un'idea di quanti utenti hanno visualizzato un proprio prodotto o meno. Considerando che siamo sul mercato da luglio dell'anno scorso abbiamo ottenuto buoni risultati. Al livello di fatturato abbiamo avuto una crescita esponenziale da due a dodici, grazie anche al supporto da parte dei fondi di investimento. Il costo principale è costituito dalle risorse umane, in modo particolare dai programmatori che permettono il funzionamento del portale”.

Con che finanziamento siete partiti?

“Inizialmente siamo partiti con soldi nostri. Poi abbiamo ottenuto la fiducia del fondo di investimento Ingenium della Provincia di Catania. Siamo riusciti a recuperare l'investimento iniziale, tutt'altro che modesto, e adesso siamo in utile con una struttura composta da una ventina di dipendenti. Il nostro business plan prevede diversi obiettivi entro l'anno. Non sarà facile raggiungerli a causa della crisi: siamo in un momento in cui le aziende tagliano gli investimenti in advertising e tendono a spendere sempre meno, però siamo fiduciosi. Ci sono tante altre imprese che hanno capito il valore della nostra start up e quindi stanno puntando su di noi”.

Quante persone visitano il vostro sito mediamente ogni giorno?

“Sono parecchie migliaia. Preferisco non sbilanciarmi più di tanto sui dati per non dare informazioni ai concorrenti. Rispetto ai nostri competitors, comunque, siamo più avanti in termine di dati, insegne monitorate e anche funzionalità sul sito. Inoltre l'applicazione di Risparmio Super su App store e Android è stata scaricata da più di 75.000 utenti”.

Quant'è mediamente il risparmio che si può ottenere frequentando il vostro sito?

“Abbiamo calcolato che mediamente in un anno si può arrivare a risparmiare mille euro con un utilizzo costante del nostro sito. Su una spesa normale, ti puoi accorgere di un buon 10 per cento di risparmio. Il 56 per cento dei nostri utenti sono donne e una buona parte pensionati”.

La vostra start up potremmo dire che ha anche una finalità sociale, in un periodo in cui le famiglie hanno difficoltà perfino a fare la spesa.

“Assolutamente. Offriamo a costo zero un aiuto concreto alle famiglie”.

Antonio Leo

Twitter: @ToniBandini