

INTERNET

SIAMO I SAMURAI DELL'E-COMMERCE

Il fondo di investimento Banzai è diventato un contenitore di 22 portali e blog. Al quarto posto tra i siti italiani più «cliccati», muove un giro d'affari di 50 milioni di euro.

di Roberto Carminati

■ **Banzai**, ed è subito business. La comunità online creata nel 2007 su iniziativa del web-imprenditore Paolo Ainio, un contenitore di 22 portali e blog dedicati agli argomenti più vari, cresce sino a piazzarsi al quarto posto nella graduatoria Ac Nielsen sui siti nazionali più visitati. Attira 8 milioni di visitatori ogni mese e genera un fatturato che alla fine di quest'anno sarà di circa 50 milioni di euro.

Il cocktail di Banzai è ricco di ingredienti. A rappresentare il commercio digitale ci sono i servizi di **Eprice.it**, specializzato in elettronica di consumo, e l'abbigliamento firmato a prezzi scontati di **Saldiprivati.com**. Ma c'è anche l'informazione pura di **Liquidida**, che si occupa di valorizzare i contenuti provenienti da una molteplicità di blog, ordinarli in categorie e classificarli per tema o gradimento. E ci sono i servizi di consulenza, pubblicità e web design garantiti da entità come **Quadrante.it** o **Melazeta**.

Nato come fondo di investimento e poi trasformatosi in un'impresa vera e propria, Banzai controlla tutti questi marchi, lasciando loro ampi margini di autonomia: «In media il 70% del loro capitale appartiene a Banzai» dice a *Economy* il presidente Ainio «ma l'essenziale è che con una struttura simile alcune competenze, come il controllo di gestione, l'informatica e il marketing, possono essere condivise trasversalmente dai vari marchi».

Con successo: l'e-commerce su **Eprice.it** è aumentato del 26%, oltre la media del mercato (+15%). E **Saldiprivati** ha fatto crescere anche nel nostro Paese un paradigma originale di acquisto in rete: «La formula nasce nelle boutique francesi» dice Edoardo Giorgetti, re-

sponsabile dell'e-commerce, «e si basa su un invito anticipato ai saldi per i migliori clienti. Anche l'accesso al nostro sito è a inviti e la sua diffusione si basa sul passaparola, ma gli utenti sono già più di 150 mila».

È l'onda lunga del commercio elettronico, che quest'anno in Italia ha raggiunto i 6 miliardi di euro, con un incremento del 21% sullo scorso anno: rapida rotazione delle merci, novità e prezzi più bassi, addirittura del 60-70% per i Saldi di Banzai, che ha in programma per il futuro un'iniziativa di business digitale ispirata alle aste di **eBay**. «Più dell'affermazione commerciale» specifica Ainio «conta però il senso di comunità e appartenenza che caratterizza l'intera operazione».

Ma il sentimento della comunità sta anche alla base della popolarità acquisita da un progetto sui generis come **Liquidida**, un contenitore di blog che in meno di tre mesi di vita ha superato i 2 milioni di visitatori unici al mese. E che insieme a **Studenti.it** dà l'idea della missione di Banzai: «Vorremmo diventare un riferimento per gruppi di utenti focalizzati su temi simili» commenta Paolo Ainio «per offrire loro servizi e contenuti unici e made in Italy».

Fra le iniziative della società milanese c'è anche un software che consente di condividere le proprie ricerche e le proprie navigazioni con altri utenti, di vedere in modo anonimo quali siano i siti più frequentati da chi è collegato nello stesso momento e di farli salire o scendere, in base al tempo di permanenza, nella graduatoria dei motori di ricerca. «Si chiama **Yourank.com**» dice Giorgetti «ed è una fra le nuove frontiere delle ricerche su internet: il social-searching».



BUSINESS ONLINE
Paolo Ainio,
fondatore e presidente
di Banzai.

VIDEOCAMERE, BORSE E SCAMBIO DI OPINIONI



www.liquidida.it

Valorizza il contenuto proveniente da blog, classificandoli per tema o gradimento.



www.eprice.it

Un «classico» sito di commercio elettronico, specializzato in elettronica di consumo.



www.saldiprivati.it

Un accesso anticipato ai saldi per i migliori clienti, solo su invito.



www.studenti.it

Condivisione di informazioni e luogo di dibattiti per la comunità degli studenti.