

[LA NUOVA IMPRESA]

La fiera sul web sarà made in Lecco

Nasce un progetto informatico innovativo che abbatte i costi per gli espositori ed i visitatori

LECCO Un'idea che diventa un'impresa è un segnale di vivacità e ottimismo. Se poi il progetto d'azienda riguarda un servizio innovativo, in una tecnologia di frontiera, il segnale è ancora più forte: significa che nel territorio ci sono competenze per far crescere un'economia della conoscenza. La nuova azienda di cui stiamo scrivendo è la HyperFair, costituita da Marco Campanari (nella foto) e Massimiliano Bonfanti per realizzare piattaforme informatiche che progettano e realizzano eventi fieristici virtuali.

Cosa significa? Che un ente o un'associazione imprenditoriale possono aprire sul web una fiera. Le imprese interessate vi allestiscono gli stand che potranno essere "visitati" sul computer. Il tutto con una tecnologia innovativa, che utilizza immagini tridimensionali e la possibilità di un dialogo continuo tra i visitatori e gli espositori. Insomma, sarà come andare in fiera. «Con il vantaggio, però - spiega Marco Campanari - di restare in azienda o in casa. Quindi, con un risparmio di costi e di tempo, aziende e visitatori hanno la possibilità di raggiungere gli stessi obiettivi commerciali ed economici che avrebbero partecipando ad una fiera. Inoltre, poiché i costi allestimento sono più bassi, la fiera virtuale consente di organizzare eventi in settori che stanno crescendo o per singole fiere». Sul web esiste già una fiera virtuale? «No, il nostro progetto è il primo. E, dai primi contatti, sembra riscuotere l'interesse degli operatori».



HyperFair è appena stata costituita. E dopo l'avviamento, si prevede che possa essere operativa e quindi presentarsi sul mercato a fine 2010. «Abbiamo preparato il business plan - spiega Campanari - e sembra che il mercato possa accogliere bene la nostra proposta. Certo, siamo appena partiti e quindi dobbiamo tenere i piedi piantati in terra. Ma sembra che la nostra proposta possa avere delle potenzialità». Come vi è venuta l'idea di far nascere le fiere virtuali? «È un'idea nata sfogliando un giornale che riportava la notizia che negli Stati Uniti, alcune imprese della grande distribuzione avevano aperto dei centri commerciali virtuali, dove la gente può passeggiare tra gli scaffali, valutare i prodotti esposti e, eventualmente, metterli nel carrello degli acquisti. Abbiamo pensato - continua Campanari - che la stessa tecnologia potesse essere utilizzata per contatti business to business, quindi tra imprese. E così è nato il progetto della fiera virtuale».

In questo periodo di crisi, tante imprese si lamentano del rapporto complicato con il mondo del credito. A voi come è andata? «Partiamo con il supporto fondamentale delle banche. E abbiamo avuto la fortuna di confrontarci con interlocutori che, prima di tutto, hanno valutato le prospettive del progetto».

HyperFair può contare sulla partnership tecnologica del Politecnico. E anche questa è una conferma dell'importanza di disporre nel territorio di un centro d'eccellenza come l'ateneo che - attraverso uno scambio continuo con il tessuto d'impresa - può contribuire a far nascere progetti imprenditoriali innovativi.

Gianluca Morassi

[SCHEDA]

Una visita virtuale tra gli stand: si può dialogare e fare acquisti

PIATTAFORMA INFORMATICA

Con la piattaforma informatica messa a punto dalla HyperFair, un ente o un'associazione imprenditoriale possono aprire sul web una fiera. Le imprese interessate vi allestiscono gli stand che potranno essere "visitati" sul computer. Il tutto con una tecnologia innovativa, che utilizza immagini tridimensionali e la possibilità di un dialogo continuo tra i visitatori e gli espositori. Insomma, sarà come andare in fiera. I vantaggi riguardano soprattutto i costi che consentiranno di allestire rassegne specialistiche con budget contenuti. Inoltre, visitatori ed espositori avranno notevoli risparmi di tempo.

