



Partnership Buzzoole e Radicalbit

siglano un accordo che mira a rivoluzionare il settore dell'e-commerce

Partnership Buzzoole e Radicalbit insieme per la rivoluzione chiamata e-commerce

Dal connubio tra Influencer Marketing e Livestream Shopping prende forma l'ultima frontiera delle vendite online

Eventi in live streaming direttamente dal proprio e-commerce, condotti da influencer selezionati ad hoc e con la possibilità di monitorare in tempo reale acquisti, interazioni e sentiment del pubblico collegato. Insomma, una vera e propria rivoluzione tecnologica del modo di vendere online. Ecco cosa hanno a disposizione i brand grazie alla nuova partnership stipulata tra Buzzoole, martech company specializzata in tecnologie e servizi per l'Influencer Marketing, e Radicalbit, deep tech company italiana specializzata in tecnolo-

gie di AI applicate a raccolta, gestione e analisi dei dati in tempo reale. È ormai noto che l'Influencer Marketing è uno dei trend più forti nel panorama della comunicazione e sono sempre di più le aziende, in tanti settori, che puntano sugli influencer per promuovere prodotti e servizi. A conferma di questo i dati diffusi recentemente da UPA, secondo cui nel 2021 le aziende italiane spenderanno in campagne di questo genere circa 272 milioni di euro, con una crescita del 12% rispetto al 2020.

GOLIVE

Grazie alla combinazione di questa strategia con i criteri del live-stream commerce sarà possibile fornire alle aziende un servizio efficace, concreto e con ulteriori margini di crescita. Infatti, secondo McKinsey, entro il 2026 la percentuale di acquisti online derivanti da una live si aggirerà tra il 10 e il 20%. Per questi motivi Buzzoole e Radicalbit, startup 100% made in Italy, hanno deciso di offrire una soluzione congiunta per le aziende unendo le rispettive capacità progettuali e tecnologiche. La soluzione

si basa su GoLive, una piattaforma capace di combinare il Live-stream Shopping con i real-time analytics e l'intelligenza artificiale. Grazie a GoLive ogni evento organizzato sarà condotto dall'influencer direttamente sull'e-commerce dell'azienda, e ogni utente potrà, spinto dall'effetto FOMO (fear of missing out), acquistare direttamente il prodotto scelto senza interrompere la diretta video. La tecnologia applicata da GoLive al live-stream commerce sfrutta le potenzialità offerte dalle più moderne tecniche di processamento dei dati:



un approccio in grado di applicare algoritmi di AI al flusso di dati in tempo reale per estrarre a ogni diretta in live streaming insight sempre aggiornati e accurati. Attraverso l'analisi delle azioni dell'utente durante il live, dai messaggi in chat, alle interazioni con i prodotti è quindi possibile ottenere una visione complessiva del comportamento del consumatore, con un nuovo punto

di vista sugli insight, che incrociano le reazioni della clientela al live, la sua interazione e la dinamica di navigazione sulle-commerce di riferimento.

CREATOR E CONVERSION

“La partnership con [Radicalbit](#) ci permetterà di offrire ai brand dei progetti di Influencer Marketing creativi e performanti - sottolinea Gianluca Perrelli, CEO di Buz-

zoole -. Sempre più spesso, infatti, il coinvolgimento dei creator non mira a raggiungere obiettivi di awareness e consideration, ma si spinge verso quelli di conversion. Grazie alla nostra tecnologia data driven siamo in grado di individuare i creator più capaci di generare conversioni. Progettualità sartoriali e live shopping permettono di ottenere risultati chiari e misurabili”. Di-

chiara Leo Pillon, CEO & Founder di [Radicalbit](#): “I plus di GoLive si integrano alla perfezione con i criteri dell’Influencer Marketing e danno vita a un servizio molto più efficace, capace di incidere direttamente sul processo decisionale del cliente, più facilmente indotto all’acquisto, e di migliorare l’appeal del brand, soprattutto agli occhi dei consumatori più giovani”.



Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile