

TOUCH POINT TODAY

Data: 09.11.2021 Pag.: 18
Size: 268 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



BUZZOOLE E **RADICALBIT** INSIEME PER L'INFLUENCER MARKETING

BUZZOOLE

 RADICALBIT

È stata siglata una nuova partnership tra **Buzzoole**, martech company specializzata in tecnologie e servizi per l'Influencer Marketing, e **Radicalbit**, deep tech company italiana specializzata in tecnologie di AI applicate a raccolta, gestione e analisi dei dati in tempo reale. Insieme offriranno 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 Livestream 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 livestream commerce sfrutta le potenzialità offerte dalle più moderne tecniche di processamento dei dati: un approccio in grado di applicare algoritmi di intelligenza artificiale al flusso di dati in tempo reale per estrarre ad 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 immediatamente le reazioni della clientela al live, la sua interazione e la dinamica di navigazione sull'e-commerce di riferimento.

«La partnership con **Radicalbit** ci permetterà di offrire ai brand dei progetti di Influencer Marketing creativi e performanti – sottolinea **Gianluca Perrelli**, CEO di Buzzoole –. 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». «Dal nostro punto di vista la collaborazione con Buzzoole è il trampolino di lancio per un nuovo concetto di commercio elettronico – dichiara **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».