

Piattaforma e-commerce B2B e canali social, la ricetta per il futuro di MT Distribuzione

intervista a Tiziano Mantello, founder e CEO di MT Distribuzione

Cosa chiedono in questo momento i clienti finali per gli impianti di casa?

Negli ultimi 5 anni abbiamo notato un aumento della domanda legata agli impianti domotici. I benefici legati all'utilizzo della tecnologia domotica sono sempre più riconosciuti e valorizzati dall'utente finale e, per questo motivo, vengono preferiti a quelli tradizionali. La domotica permette, infatti, non solo un maggior comfort e controllo ma, soprattutto, è un'ottima alleata contro lo spreco energetico, tematica di cui si ha oggi più che mai consapevolezza, anche grazie all'Ecobonus e al Superbonus 110%.

Si deve inoltre considerare che il settore domotico è cresciuto esponenzialmente negli ultimi anni anche grazie a "big" del mercato come Google, Apple e Amazon che hanno lanciato prodotti innovativi catalizzando l'attenzione verso i dispositivi legati alla smart home, rendendoli di uso comune.

Le nuove generazioni, poi, utilizzano quotidianamente dispositivi "smart": per questo tipo di utenti, controllare i dispositivi da remoto rappresenta una funzionalità che idealmente dovrebbe essere di default.

Il futuro è inevitabilmente rappresentato da questo tipo di utilizzatori: "nativi digitali" abituati a cogliere le possibilità offerte dalla tecnologia in modo naturale.

In base alla vostra esperienza, la filiera di fornitura, dai produttori agli installatori passando per progettisti e distributori, è pronta a cogliere questo cambiamento?

In generale, gli installatori stanno riportando che l'utente finale è sempre più esigente ed orientato verso un'integrazione complessiva di tutta l'impiantistica all'interno di abitazioni ed edifici. Non è un caso che le centrali antintrusione di ultima generazione siano in grado di gestire il controllo della



temperatura, comandi domotici, e sono sempre più integrate con i protocolli KNX e Modbus, standard ormai mondiali.

Nel nostro caso specifico non solo siamo pronti al cambiamento, ma ne siamo addirittura promotori.

Da anni sosteniamo che l'integrazione di sistemi e la domotica rappresentino il futuro delle abitazioni e non solo.

Bisogna considerare, però, che tanti operatori della filiera sono tuttora ancorati a soluzioni "tradizionali" in quanto le considerano ancor efficaci, peraltro giustamente, e perché non richiedono particolari competenze tecniche di installazione.

È tuttavia necessario iniziare a parlare di efficienza. Grazie alla domotica è possibile ottenere il massimo dal proprio impianto: automatizzazione, risparmio energetico, integrazione, confort e controllo.

Il cambiamento è già qui: la convergenza tra il settore elettrico ed il settore IT è ormai una realtà, basti pensare a impianti



antintrusione che necessitano di programmazione, così come impianti di videosorveglianza su rete ethernet (da cui consegue la necessità di configurare network device) o, appunto, impianti domotici che necessitano di software di supervisione per monitorare e ottimizzare le prestazioni e i consumi dell'impianto.

Ancora una volta, inoltre, l'Ecobonus e il Superbonus 110% hanno cambiato le modalità di progettazione degli impianti sia idraulici che elettrici, stimolando anche l'utente finale a richiedere queste tipologie di impianto.

Da tempo si parla della necessità di adeguare il canale distributivo alle nuove dinamiche del mercato. Qual è il vostro punto di vista?

Anche in questo caso ci troviamo d'accordo: grazie a internet e alle piattaforme e-commerce è possibile accedere ad un mercato globale e cogliere nuove opportunità, irraggiungibili operando in modo tradizionale. Negli ultimi anni abbiamo investito in piattaforme B2B e software sempre più mirati al consolidamento del rapporto con i nostri clienti, che possono entrare in contatto con noi in un'ottica multichannel.

Quali sono i punti chiave del vostro portale B2B? Quali sono i vantaggi rispetto al modello tradizionale?

Un primo aspetto è la possibilità offerta dall'e-commerce di interagire con nuovi clienti virtualmente da tutto il mondo, al contrario del modello tradizionale. La proposta e-commerce

B2B di MT Distribuzione nasce per offrire tecnologia all'avanguardia, competenza e supporto tecnico a tutti gli operatori di settore.

Abbiamo deciso di investire nella digitalizzazione dei processi per offrire in ogni momento un servizio rapido e adeguato alle necessità dei nostri clienti.

Una volta abilitato all'accesso, l'utente ha la possibilità di sfogliare un catalogo composto da oltre 45.000 articoli in completa tranquillità, acquistare comodamente da casa o ufficio, oppure usufruire in tempo reale della nostra assistenza grazie ad un sistema di messaggistica istantanea. Il cliente può effettuare gli ordini in autonomia o richiedere quotazioni personalizzate in caso di esigenze particolari.

Quali altre iniziative innovative avete in programma?

Nell'ottica di offrire un servizio sempre più integrato e attento alle esigenze dei nostri clienti, a breve rilasceremo anche l'applicazione "MT Distribuzione".

Attraverso la nostra app, compatibile sia con dispositivi Android che Apple, l'utente potrà rimanere aggiornato in tempo reale sulle nostre promozioni, novità e corsi e potrà accedere al calendario eventi, iscriversi e partecipare.

Siamo inoltre presenti su tutti i social e siamo particolarmente fieri del nostro canale YouTube, all'interno del quale sta nascendo una piccola community di appassionati di tecnologia che usufruisce in modo gratuito dei video formativi che pubblichiamo settimanalmente.



Contatti:
MT Distribuzione Srl
www.mtdistribuzione.it