

MyBest.it, con i flash store per la comparazione delle utenze domestiche

Publicato: 05 Giugno 2015



MyBest.it, ha inaugurato un nuovo canale - i flash store - ampliando, così, le possibilità degli utenti di accedere ai servizi della Società. Il Centro Commerciale "Carosello" di Carugate, nell'area nord-est della provincia di Milano, sarà il primo a ospitare il pop-up store di MyBest e la formula sarà poi ripetuta coprendo capillarmente tutto il territorio nazionale. Si sta assistendo in diversi settori - dalle banche alla grande distribuzione, dal retail fino alla consulenza specializzata - a una progressiva convergenza tra i canali online e quelli offline per facilitare l'accesso ai servizi e per rispondere efficacemente alla richiesta di soluzioni sempre più complete e personalizzate. MyBest ha deciso di sperimentare questa nuova formula dei pop-up store per incontrare fisicamente i propri utenti e per permettere a un maggior numero di consumatori di conoscere il servizio totalmente gratuito offerto da MyBest.it, aiutandoli a operare la scelta più conveniente per risparmiare su tutte le utenze domestiche. I flash store di MyBest rappresentano soltanto il primo passo di un percorso che impegnerà la Società nei prossimi mesi e porterà alla fusione tra web e spazi allestiti che saranno dislocati su tutto il territorio nazionale oltre che all'estero - Spagna, Brasile e Cile - dove MyBest è già presente. "Il nostro obiettivo principale" - dichiara Daniele Viganò, Presidente di MyBest - "sarà quello di entrare in contatto con le migliaia di visitatori che ogni giorno frequentano i grandi centri commerciali. Molto spesso si tratta di consumatori ancora poco confidenti con il web e persino ignari dell'esistenza di comparatori online come MyBest.it, che consentono di ottenere un risparmio sino a 500 euro sulle bollette delle principali utilities. Da qui la

nostra idea di essere presenti fisicamente nei centri commerciali con i nostri consulenti che guideranno i potenziali clienti nella scelta delle soluzioni a loro più adatte, e spiegheranno concretamente in che cosa consistono i nostri servizi e in quale modo possono soddisfare le loro esigenze di risparmio, di trasparenza e di flessibilità. Con questo nuovo canale vogliamo, infatti, agevolare gli oltre 20 milioni di italiani che, secondo le statistiche, ancora non hanno un accesso diretto a internet e, quindi, ai servizi che MyBest offre online ai propri utenti. MyBest - prosegue Viganò -, che ha fatto della consulenza telefonica gratuita il suo fiore all'occhiello, continua così a investire nell'innovazione e nell'attenzione al cliente con l'implementazione di un nuovo canale volto a promuovere offline i vantaggi dei servizi di comparazione online". Il progetto MyBest Shop in Shop declina il concept studiato per i negozi su strada, che presto apriranno in una versione da galleria per gli shopping mall. "Per questo progetto, abbiamo immaginato il modulo di caring come un nido in cui il cliente possa ricevere un'assistenza dedicata e intima, mantenendo il contatto visivo con il resto del punto vendita. Il modulo è speculare e ospita gli spazi di caring con sedute imbottite sui lati lunghi; su entrambi i lati corti sono posizionati alcuni video che, insieme ai claim sulle pareti laterali e il brand illuminato sul perimetro sommitale, intercettano i flussi dei passanti. Il pavimento in texture legno ha tonalità neutrale, mentre il bianco delle pareti dedicate alla comunicazione e le sedute blu richiamano i colori del logo. Il progetto è un totem di comunicazione digitale integrato a uno spazio di caring accogliente e domestico, secondo i principi fondamentali di MyBest: assistenza dedicata e affidabilità" dichiara Davide Cumini, Partner architects.