



HOME **STARTUP DEL MOMENTO** INTERVISTE CONTATTI CHI SIAMO COMUNICATI STAMPA
NUOVE IDEE IMPRESA SOCIAL CULTURA NEGOZIO

Intervista a Paolo Penati, amministratore delegato di QVC Italia

by [Andrea Candelaresi](#) 10/03/2017 | 12:22

Posted in [People](#) 0

QVC Italia è un'azienda che si occupa di shopping multimediale. Creata negli USA, oggi opera anche in: Gran Bretagna, Giappone, Germania, Italia, Francia e Cina. Mettendo a disposizione la sua piattaforma multicanale, che comprende tv, web, social media e app, QVC offre un'ampia gamma di prodotti delle categorie Gioielli, Moda, Accessori, Bellezza, Cucina, Casa ed Elettronica ed un eccellente servizio pre e post vendita attraverso le sue piattaforme e un servizio clienti interno sempre attivo.

A novembre scorso questo importante retailer ha dato vita ad una partnership con Equinvest, realtà internazionale che si occupa di equity crowdfunding; BacktoWork24, società del Gruppo 24 Ore impegnata nell'aiuto per gli imprenditori nella ricerca di investimenti per le imprese; lo studio legale Trevisan e Cuonzo Avvocati, realtà specializzata nella proprietà intellettuale, creando così una vera e propria filiera delle startup.

A proposito di ciò StartUp Magazine ha avuto il piacere di intervistare Paolo Penati, amministratore delegato di QVC Italia.

La vostra azienda dispone di molte piattaforme presso cui effettuare shopping online. In che modo le metterete a disposizione per i vostri partners?

Se per partner intendiamo i fornitori/vendor, le nostre piattaforme sono a disposizione di tutti i nostri fornitori proprio perché elemento differenziante del nostro modello di business. Infatti è grazie alle multiplatforme che QVC riesce ad offrire un'esperienza di shopping che si fonde con intrattenimento e relazioni vere. Nello specifico caso di fornitori QVC Next queste dinamiche sono ancor più significative perché garantiscono feedback in tempo reale sia sull'apprezzamento delle proposte che sulle vendite.

Perché avete deciso di formare questa grande partnership scegliendo in particolare Equinvest, BacktoWork24 e Trevisan e Cuonzo avvocati?

In questi primi mesi di esperienza del progetto QVC Next abbiamo capito che l'approccio migliore all'innovazione è quello "open". Riteniamo infatti che per offrire il miglior servizio alle startup, la collaborazione con attori specializzati nelle varie fasi di sviluppo imprenditoriale sia fondamentale. La sinergia tra le differenti esperienze dei player di questa partnership offre alle realtà emergenti un vero e proprio percorso di accompagnamento verso la fase di commercializzazione che si concretizza attraverso le nostre piattaforme.

Il risultato di questa unione è un'enorme filiera di startup. Secondo lei perché è importante oggi puntare sulle aziende innovative?

QVC ha una storia di successo trentennale ma è sempre rivolta ad intercettare i trend di mercato e i desideri dei clienti. L'innovazione fa parte del periodo storico contingente e per nostra natura abbiamo deciso di renderla parte dei nostri assets strategici. Innovazione per noi significa anche e soprattutto offrire opportunità agli imprenditori italiani che attraverso QVC Next trovano un canale distributivo con dinamiche molto differenti dal retailing tradizionale.

La partnership ingloba al proprio interno aziende e non solo che operano in ambiti differenti tra loro. In che modo unirete i vari lavori svolti e, in particolare, quale sarà il risultato di questa unione e quali le innovazioni?

La collaborazione è stata pensata proprio per portare valore attraverso i differenti background e professionalità dei partner. Abbiamo definito dei processi di scouting, consulenza e preparazione al mercato in cui tutti i partner sono coinvolti al fine di rendere più fluido il percorso che porterà la startup a presentarsi e vendere attraverso le nostre piattaforme.

Di [Andrea Candelaresi](#)

Search the site

Seguici su Facebook



Di' che ti piace prima di tutti i tuoi amici



Edicola - Up marzo 2017

