

PARTE DELLA CAMPAGNA #DOITTOGETHER

INDESIT, CRISTINA CHIABOTTO PRESENTA LA WEB SERIE 'COME TI CAMBIO LA FAMIGLIA!'

Indesit lancia *Come ti cambio la famiglia!*, nuova web serie presentata da **Cristina Chiabotto**, parte della campagna **#DoItTogether**, online dal 9 di maggio sul sito doit-together.indesit.it e sul canale YouTube del brand. Un modo giocoso e leggero per affrontare una seria tematica sociale: ancora oggi le donne passano più del doppio del tempo degli uomini ad occuparsi della casa. Una realtà spesso ignorata, che quattro famiglie italiane hanno deciso oggi di affrontare, accogliendo la sfida della parità nei lavori domestici lanciata dal noto brand di elettrodomestici Indesit. I membri delle quattro famiglie si

scambieranno i ruoli per una settimana, per riequilibrare i carichi e collaborare di più e meglio, affrontando le faccende domestiche all'insegna del **#DoItTogether**. La serie sarà introdotta da un breve video teaser presentato da Cristina Chiabotto, visibile sui social media Indesit e online, attraverso attività di

marketing online. "La campagna Indesit **#DoItTogether** mira ad affrontare un tema sociale ancora oggi molto attuale, che è quello della ripartizione dei lavori domestici all'interno della famiglia - ha dichiarato **Sabrina Zara**, senior brand & communication marketing manager **Whirlpool Italia**



-. I lavori in casa sono una parte importante della vita quotidiana, spesso ancora principalmente a carico delle donne. Come Indesit vogliamo portare alla ribalta questo aspetto, partendo da famiglie reali, che si sono impegnate a dare un esempio positivo. La nostra campagna vuole anche essere un modo di affrontare la vita quotidiana e un esempio di come sia possibile renderla più semplice".



ECOMMERCE AUTOMOTIVE

GOODBUYAUTO.IT CRESCE DEL 600% RISPETTO AL 2016

All'interno del mondo dell'eCommerce sta emergendo un nuovo settore: quello dell'eCommerce Automotive transazionale, dove è possibile comprare un'auto completamente online. **GoodBuyAuto.it** è stata la prima startup che, dopo aver raccolto un primo seed capital di 1,5 milioni di euro in occasione del suo lancio nel mar-

zo del 2016, ha introdotto questo nuovo modello, qualificandosi, così, come il primo eCommerce automotive italiano, dove poter acquistare auto di qualità (usate e a km 0), con 12 mesi di garanzia di conformità e la formula '14 giorni soddisfatti o rimborsati'. Nel novembre del 2016 è arrivato un ulteriore milione di euro di finanziamenti, a sei mesi di distanza dal primo. Tra i business angel di GoodBuyAuto.it, spiccano i nomi di **Lorenzo Sistino**, **Fabio Cannavale** e **Giuseppe Guillot**, esperti di Auto, Innovazione ed eCommerce. Una fiducia che GoodBuyAuto.it ha ripagato con la forte crescita registrata nel primo trimestre del 2017, nel quale il fatturato dell'azienda è cresciuto circa del 600% rispetto all'analogo periodo del 2016. La novità di Go-

odBuyAuto.it consiste proprio nel proporre, a chi intende comprare un'auto usata a km 0, un'alternativa più efficiente rispetto alle modalità tradizionali, offrendo tutte le garanzie e i servizi dei concessionari, potenziati però dall'efficienza della digital economy. Oltre alla sicurezza e alla qualità dell'acquisto, l'utente ha così l'opportunità di risparmiare tempo e denaro. L'azienda ammette nel proprio marketplace solo le auto migliori, con un massimo di 100 mila km e 5 anni di vita. Inoltre, per rendere le strade sempre più sicure, sul suo catalogo online è particolarmente facile trovare auto connesse e dotate di tecnologie intelligenti, che facilitano la guida e la rendono più sicura. "GoodBuyAuto.it ha portato le modalità e le potenzialità dell'eCom-

merce nel mercato automobilistico: ampia scelta di prodotti, risparmio sull'acquisto, consegna a domicilio e la formula 14 giorni soddisfatti o rimborsati. Offriamo un'esperienza d'acquisto nel segno della massima affidabilità, sicurezza e trasparenza, anche grazie alla garanzia di 12 mesi (estendibile a 24) su ogni vettura e alla meticolosa ispezione GoodBuyAuto, effettuata dai nostri ispettori su 200 punti di verifica - ha affermato **Carlo Salizzoni**, ceo dell'azienda -. Un'ulteriore conferma che il nostro modello di business è quello vincente arriva dai due seed capital ricevuti nell'arco di un anno. È entusiasmante che oggi GoodBuyAuto.it sia in grado di fornire un'esperienza completamente online anche per l'acquisto dell'auto usata".



Carlo Salizzoni