



## **Kooomo, la piattaforma in cloud che semplifica il digital commerce**

*Kooomo cloud commerce continua a crescere a livello internazionale grazie al lancio di nuovi progetti di digital commerce sempre più complessi e strutturati. Tra tutti, i progetti omnichannel realizzati in Italia per Camomilla Italia e in UK per la catena di supermercati Morrisons.*

**Milano (15 maggio 2018)** – Kooomo, piattaforma di digital commerce in cloud utilizzata da importanti brand internazionali, sta proseguendo il suo percorso di crescita a livello internazionale, posizionandosi tra le piattaforme tecnologiche leader di mercato.

Dopo i riconoscimenti ottenuti da Gartner, famosa società di consulenza e di ricerca americana, nel 2016 (“Cool Vendor in Digital Commerce”) e nel 2017 (“Magic Quadrant for Digital Commerce 2017”), Kooomo nel 2018 ha intrapreso un percorso di crescita focalizzato nello sviluppo di importanti progetti omnichannel.

Tra questi il lancio del progetto omnichannel di Camomilla Italia e l’accordo raggiunto con Morrisons, una delle principali catene di supermercati in UK, per la realizzazione del progetto e-commerce del marchio di abbigliamento Nutmeg.

La mission di Kooomo sta conquistando il mercato grazie ad una tecnologia completa che permette sia a brand internazionali sia alle PMI di lanciare il proprio progetto e-commerce in maniera semplice e veloce, con costi accessibili.

Di seguito le principali caratteristiche, riconosciute da Gartner nei suoi report, che rendono la piattaforma Kooomo uno dei player più importanti nel settore, in assoluto la preferita dei brand che necessitano di **semplificare i processi tecnologici legati all’E-commerce**:

**1. Il set di funzionalità integrate in Kooomo** - “Kooomo copre un'ampia gamma di funzionalità già integrate nel core della piattaforma, rimanendo allo stesso tempo aperto a integrazioni di terze parti”.

2. **La tecnologia “One-click” di Kooomo** – *“Kooomo ha un ecosistema di oltre 200 applicazioni e servizi già integrati e disponibili senza alcun bisogno di personalizzazioni o implementazioni”.*

3. **Faster time to market** – Con riferimento alla possibilità della piattaforma di mettere live un brand in 90 giorni, il report ha riconosciuto che la tecnologia “One-click” *“aiuta notevolmente a ridurre il time to market di un progetto e-commerce”.*

4. **Il total cost of ownership di Kooomo** – *“Kooomo garantisce un notevole risparmio sui costi rispetto a prodotti più costosi di altri competitor seppur con funzionalità equivalenti se non superiori. Tutti i suoi clienti di riferimento sono molto soddisfatti della value proposition generale della piattaforma”.*

### **Il progetto omnichannel di Camomilla Italia**

Camomilla Italia è un brand molto noto in Italia, produce linee di abbigliamento donna e accessori che vende in oltre 100 flag stores e 120 negozi in franchising.

Insieme a Kooomo, Camomilla ha realizzato un ambizioso **progetto omnichannel**, unificando la user experience su tutti i canali: grazie a questa tecnologia, infatti, è stato possibile integrare la fidelity card e tutte le promozioni, oltre a creare dei listini differenti per gruppi di utenti.

Inoltre, Camomilla ha integrato tutte le funzionalità avanzate di un progetto omnichannel: **click&collect, reso in negozio** a prescindere dal canale di acquisto, **unico magazzino integrato** tra tutti i punti vendita: sito e-commerce, store di bandiera e franchising.

Un progetto realizzato grazie alla tecnologia in cloud Kooomo in tempi record e con costi accessibili.

**Giovanni Meda, CEO di Kooomo**, commenta: *“Vediamo Kooomo come uno strumento per democratizzare la tecnologia. Kooomo è una piattaforma in cloud ricca di funzionalità in grado di supportare qualsiasi business, ma progettata con semplicità per essere accessibile a tutti. Un ottimo esempio è come supportiamo le aziende a internazionalizzarsi. Con un unico accesso a Kooomo, i nostri clienti possono vendere in tutto il mondo, in tutte le valute e con tutte le differenti tassazioni attraverso i diversi canali di vendita inclusi tutti i principali marketplace, non solo Amazon ed eBay ma anche i player principali del mercato asiatico.”*

Giuseppe D'Amore, Direttore Generale Blauer USA, cliente Kooomo ha detto: *“Quando abbiamo pensato di sviluppare la nostra piattaforma e-commerce, abbiamo cercato un partner che comprendesse il nostro brand e le esigenze dei nostri clienti. Volevamo un partner che potesse garantire velocità e semplicità. Con Kooomo abbiamo trovato tutto questo, insieme a molto altro. Grazie a Kooomo, siamo riusciti ad aumentare le nostre vendite online del 45%”.*

Per sapere di più sulla piattaforma e-commerce di Kooomo, visitare: [www.koomo.com/it](http://www.koomo.com/it)

Koomo Ltd.,

25 Eden Quay, Dublin 1, Ireland  
+ 353 (0) 1 878 7387  
[www.koocomo.com](http://www.koocomo.com)

## **La storia di Koocomo**

Koocomo è stata fondata nel 2000 come una piattaforma digitale in cloud. Precursore della tecnologia cloud con un modello di business (SaaS) completamente sviluppato in Italia, Koocomo ha ridefinito il commercio elettronico, trasformando la complessità in un successo commerciale. Koocomo è sviluppata per supportare le esigenze di ogni brand trasformando il commercio in cloud, concentrandosi sulla digital experience degli utenti. La piattaforma cloud Koocomo è flessibile, dinamica e aperta ad integrazioni con terze parti. Grazie all'implementazione di centinaia di integrazioni, i migliori brand del mondo hanno scelto Koocomo per far crescere il loro business online. Koocomo ha sedi in tutto il mondo tra cui Italia, Irlanda, Stati Uniti, Regno Unito e Singapore.

*Anastasia Sfregola | Director of Sales And Business Development*