

Superati 156.000 clienti su WhatsUp API: leader in Italia II successo di Barò Cosmetics selezionato da META

L'azienda **Barò Cosmetics** nata nelle Langhe nel 2015 apre il 2023 con un attestato di stima di portata planetaria: la piattaforma META di Zuckerberg l'ha scelta come esempio di successo, unica realtà italiana, per l'innovazione nei canali di vendita.

Infatti tra i primissimi in Europa ad adottare con successo WhatsUp API con 156.000 clienti gestiti attraverso l'App, Barò Cosmetics è leader in questa modalità di interazione e vendita.

A dicembre META ha chiesto dagli USA un'intervista per illustrare il case history Barò Cosmetics come un'eccellenza mondiale. Una lunga e approfondita storia per raccontare lo sbalorditivo salto sul tetto del mondo di questa PMI alle porte di Alba, totalmente Made in Italy e sostenibile, all'avanguardia nell'uso del social retail channel.

L'articolo appena pubblicato rende omaggio ad un'azienda d'eccellenza: https://developers.facebook.com/success-stories/baro-cosmetics/

"Per noi che siam nati senza punti vendita e totalmente e-commerce ha contato molto il contatto diretto con chi ci sceglie. Cercavamo di costruire un nuovo canale con le stesse caratteristiche: un rapporto uno a uno. Personale e dedicato. Le nostre consulenti di bellezza seguono 14 ore al giorno 7 su 7 chi ha bisogno di un consiglio, un'informazione, una valutazione. L'uso di WhatsUp ormai comune a tutti e semplice, ci dava questa possibilità. In effetti è stato apprezzatissimo." Spiega **Alberto Toppino** co-fondatore del brand.

I numeri che per META creano una storia di successo sono: aver sviluppato 30% del fatturato online attribuibile a WhatsApp negli ultimi sette mesi, 80% tasso di apertura dei messaggi WhatsApp, il 700% di incremento del tasso di conversione rispetto all'invio di email / dem, 300% di incremento del tasso di conversione rispetto all'invio di sms.

Guido Rosso contact center director di Barò Cosmetics commenta entusiasta il riconoscimento arrivato dalla piattaforma statunitense che su WhatsApp conta oltre 1,3 miliardi di utenti: «Da aprile a oggi è stato possibile popolare il nostro canale WhatsApp multilingua con 156 mila nuovi clienti. I feedback che riceviamo ci incoraggiano a voler fare sempre di più e meglio per rispondere alle esigenze di chi sceglie Barò. In WhatsApp vediamo un modo diretto e poco invasivo per arrivare all'acquirente con una percentuale di apertura dei messaggi otto volte superiore alla posta elettronica».

Va sottolineato che sin da subito Barò Cosmetics ha puntato esclusivamente sulle vendite online, diventando uno dei maggiori E-commerce mono brand in Italia per numero ordini e sviluppando un modello di business unico, con un know how proprio ottenuto dallo sviluppo interno di piattaforme web che rendono possibile una continua ottimizzazione del database clienti. La vendita diretta permette di ottimizzare i costi e ridurre i passaggi della filiera, proponendo così prodotti cosmetici ad un prezzo finale di assoluta convenienza per il cliente.

Il progetto WhatsApp è stato possibile anche grazie alla consulenza dello Studio Orsingher Ortu di Milano, con il socio Marco Consonni e l'associate Emma Gracis.

Ufficio Stampa

L'azienda in breve

Barò Cosmetics ® è stata fondata nel 2015 e ha sede operativa a Guarene in provincia di Cuneo, fa riferimento a Alberto e Simone Toppino imprenditori e CEO della PMI della cosmesi. Dal 2022 passa da srl a SPA. La denominazione "Barò" deriva dal comune di Barolo, da cui si preleva la materia prima post torchiatura di scarti di vinacce d'uva nebbiolo coltivata con metodo biologico. Ha una gamma di oltre 100 referenze e tutti i prodotti sono testati per la tollerabilità cutanea e sono totalmente made in Italy. L'azienda impiega nei siti di Guarene 31 dipendenti con un'età media di 36 anni e 61% donne, a cui si aggiungono una trentina di consulenti di bellezza nella sede torinese. Barò Cosmetics è una realtà nata e-commerce. Per saperne di più barocosmetics.com