TECNOLOGIA, Una start-up sarda per scoprire le truffe negli acquisti on line

Date : 29 Dicembre 2016



Esiste una **Sardegna** fatta di giovani che, nonostante le innumerevoli difficoltà, non si arrendono e creano realtà imprenditoriali. E' l'esempio della start-up contro le truffe in rete "**Certy",** fondata nel 2015 da **Riccardo Sanna**, 26 anni di *Belvì*, studente all'*Istituto Europeo di Design a Cagliari*, e **Antonio Masini**, 27 anni di *Fonni*, studente di *Scienze della Comunicazione nell'ateneo cagliaritano*.

Una pensata virtuosa, capace di rappresentare un'eccellenza non solo a livello regionale ma anche nazionale, essendo la prima del suo genere in Italia. Ma soprattutto una compagine under 30, a cui si aggiungono **Emanuele Sogus** di Gonnosfanadiga e **Marco Vacca** di Nuoro, entrambi 27enni, rispettivamente studente universitario di informatica e tecnico Apple nonché responsabile dei centri Certy.

"E' nato dal bisogno di risparmiare e sentirsi sicuri acquistando in rete **–** spiega **Riccardo Sanna,** amministratore di **Certy** - *Il problema si presentava quando diversi articoli tecnologici, ma anche legati alla mia passione per la fotografia, che trovavo su vari siti risultavano di dubbia provenienza. Inoltre mancava la descrizione completa su prodotto e venditore. Partendo da queste considerazioni e con lo scopo di evitare dei raggiri, già nel 2014 ne parlai con Antonio, ora responsabile operativo, e insieme pensammo di creare un qualcosa che potesse certificare gli acquisti nel web. Prese così forma l'idea di Certy, che da poco più di un anno a questa parte è già attiva sul mercato."*

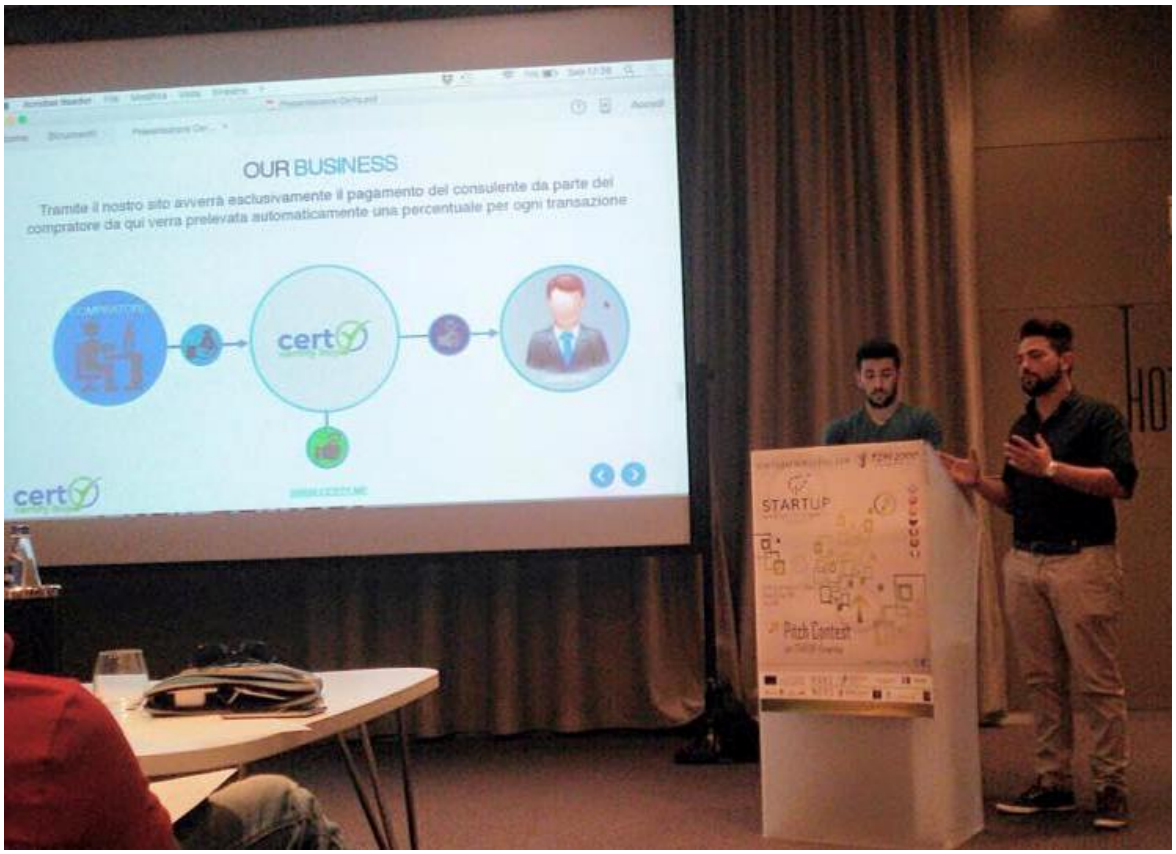


Che difficoltà avete incontrato?

“Varie. Quando abbiamo iniziato il nostro percorso, non abbiamo ricevuto nessun aiuto dalle istituzioni, che purtroppo mostrano poco interesse verso nuove forme di economia. Dinanzi a questi silenzi, rincuora il fatto che qualche ente regionale si stia attivando nel predisporre dei bandi ad hoc per nuove realtà. La maggior parte del sostegno è infatti di matrice privata, nonostante la nostra sia un’isola con un forte numero di start-up di ottimo livello. Nelle svolgimento delle attività, ci scontriamo tra l’altro con truffatori sempre più sofisticati nel raggiungere i loro scopi. Se prima veniva ordinato un oggetto e questo non giungeva a destinazione, ora si aggiungono anche le clonazioni delle carte di credito e la sottrazione indebita dei dati personali.”

Come funzionano i vostri servizi?

“Per ora, sono legati solamente ai telefoni Apple. Per le consulenze, ci affianchiamo ai centri della stessa azienda presenti nell’isola e in diverse zone della penisola. Ad oggi contiamo su 30 punti affiliati in tutta Italia, di cui quattro in Sardegna: due a Cagliari, uno a Sassari e uno a Olbia. Una volta trovato l’oggetto che si intende acquistare nei vari siti di vendita, si valuta il prezzo migliore e si copia il link dell’annuncio prescelto nel sito Certy. Successivamente, i consulenti del CertyPoint della città in cui si trova l’oggetto, lo controlleranno al posto dell’acquirente, verificando se è realmente un buon affare. Per chi lo desidera, i consulenti potranno anche prendersi carico dell’oggetto appena recensito, lo sigilleranno e si occuperanno di spedirlo direttamente a casa di chi l’ha acquistato: il costo è di 15 euro per ogni consulenza più le spese di spedizione.Finora, siamo riusciti ad assicurare prestazioni che lasciano soddisfatti sia noi che i clienti. I recenti dati sull’usato online, condotti da Doxa forniscono inoltre degli ottimi segnali che ci fanno ben sperare. In Italia questo segmento costituisce difatti l’1% del Pil con 18 miliardi di euro annui di giro d’affari.”



Che possibilità di sviluppo ci sono per la vostra idea?

“Puntiamo a migliorarci ulteriormente, creando un mercato di vendita dell’usato certificato. Un mercato che abbracci vari comparti come quello delle auto, e non solo la telefonia mobile e gli accessori ad essa correlati.”

Giorgio Ignazio Onano

(admaioramedia.it)