



Home / Caffè / MyBalloon.eu

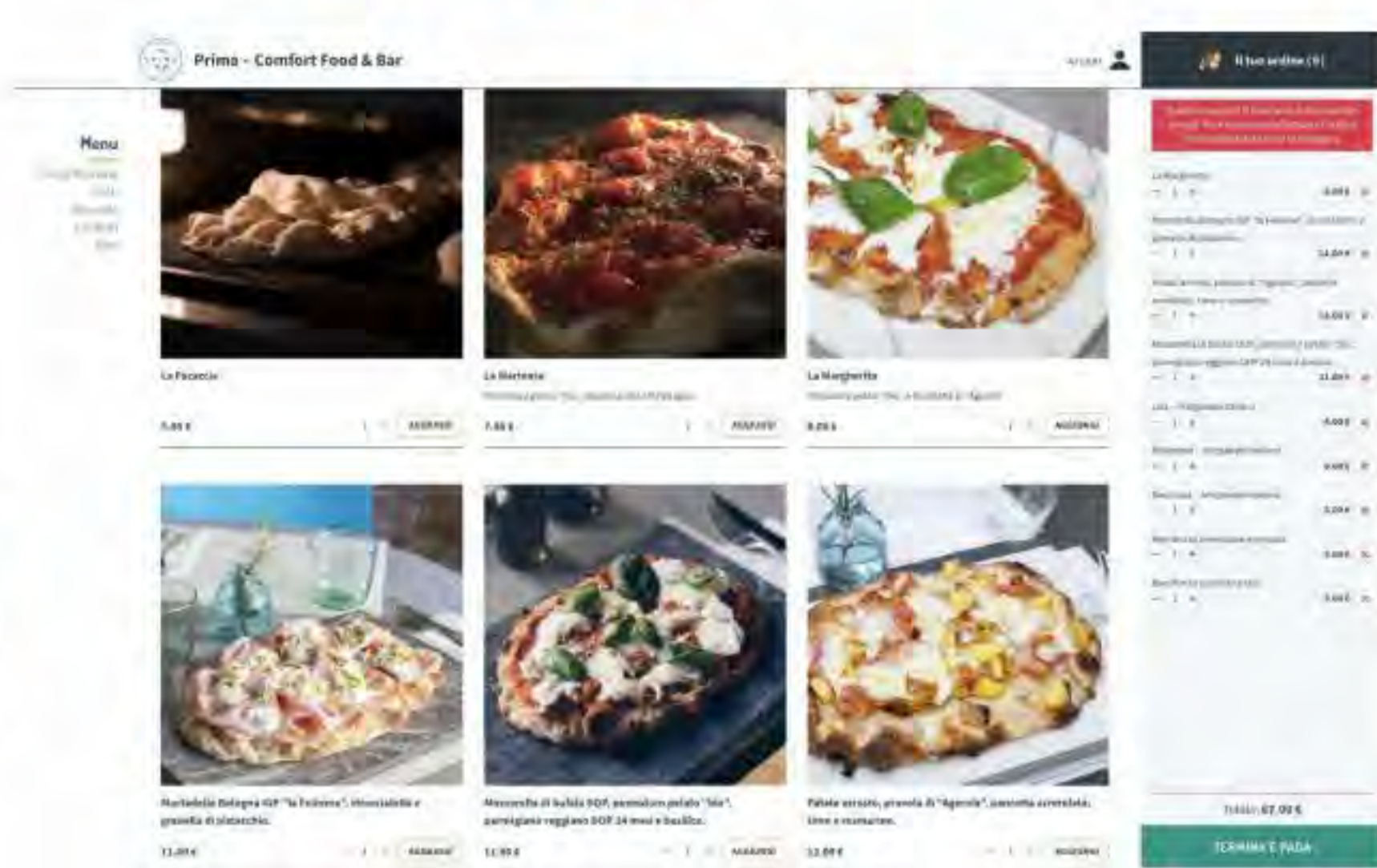
COMUNICATI STAMPA FOTOGRAFIA ONLINE

MyBalloon piattaforma e-commerce gratuita per ristoranti e bar

Dalla possibilità di effettuare un ordine in qualsiasi momento - anche durante gli orari di chiusura del negozio - specificando giorno e orario per la consegna fino alle opzioni di ritiro dell'ordine (se direttamente al ristorante o con il delivery a casa), MyBalloon offre un'ampia libertà di scelta a seconda del modello organizzativo del ristorante e del negozio. Lo stesso discorso vale per le modalità di pagamento, dove si può scegliere se attivare una o tutte le opzioni tra contanti, carte di credito e conto PayPal

27 Novembre 2020

Condividi    



La piattaforma online

MILANO - La crisi economica dovuta al Covid sta avendo un impatto devastante sulla ristorazione e su tutta la filiera degli esercizi commerciali dedicati al food&beverage, andando a colpire un settore strategico per l'economia del nostro Paese. Di fronte a questo scenario, la digital agency Nexus ha deciso di mettere a disposizione dei ristoratori e degli imprenditori del settore tutte le proprie competenze tecnologiche per permettergli di avere un proprio site e-commerce, dove poter vendere direttamente i propri prodotti in maniera gratuita, grazie alla piattaforma MyBalloon.

Non tutti gli imprenditori del settore ristorazione, bar, gastronomie e cantine, infatti, hanno un proprio e-commerce e investire adesso per svilupparlo può avere costi proibitivi per molti. Così, Nexus ha deciso di schierarsi al loro fianco, creando una piattaforma completamente gratuita in grado di mettere gli imprenditori nelle condizioni di vendere online senza commissioni e senza abbonamenti per tutto il periodo di emergenza Covid. Quando la situazione tornerà alla normalità e tutti potranno tornare al proprio business, allora Nexus opterà per una versione freemium della piattaforma, lasciando delle funzionalità di base gratuite per continuare ad utilizzare la piattaforma senza perdere dati e clienti, mentre i servizi premium avranno il costo di un piccolo abbonamento mensile. Così verrà lasciata la scelta agli imprenditori di utilizzare la piattaforma nella versione più adatta alle proprie necessità.



MyBalloon nasce come un progetto etico dal forte valore sociale



La landing page

Ed è stato voluto da Nexus per dimostrare riconoscenza verso un settore che ha sempre dato molto lavoro alla digital agency. Proprio grazie alla grande esperienza acquisita nello sviluppo di siti e-commerce per il settore del food&beverage, Nexus ha avuto l'intuizione di sviluppare una piattaforma e-commerce che possa ospitare tutte le realtà del food e del beverage permettendo una totale personalizzazione dell'offerta, come fosse un proprio e-commerce.

La profonda conoscenza delle esigenze di e-commerce, infatti, permesso a Nexus di sviluppare MyBalloon con un approccio onnicomprensivo e dettagliato, in grado di soddisfare qualsiasi necessità di vendita online. All'interno della piattaforma, l'imprenditore può configurare autonomamente il proprio e-commerce in base alle proprie necessità, caricando il menù completo o tutti i prodotti, inserendo tutte le informazioni sul singolo articolo (es: nome, foto, materie prime, prezzo...) e potendo scegliere quali configurazioni di vendita attivare sul proprio e-commerce.

A questo link la landing per le registrazioni di tutti gli operatori per utilizzare la piattaforma: <https://www.myballoon.it/>
Questo il link al primo e-commerce: <https://www.myballoon.it/shop/primo-comfort-food-bar>

Dalla possibilità di effettuare un ordine in qualsiasi momento

- anche durante gli orari di chiusura del negozio - specificando giorno e orario per la consegna fino alle opzioni di ritiro dell'ordine (se direttamente al ristorante o con il delivery a casa), MyBalloon offre un'ampia libertà di scelta a seconda del modello organizzativo del ristorante e del negozio. Lo stesso discorso vale per le modalità di pagamento, dove si può scegliere se attivare una o tutte le opzioni tra contanti, carte di credito e conto PayPal.

Inoltre, l'imprenditore ha la possibilità di applicare più opzioni di sconto in base alle fasce di prezzo, uno sconto che Nexus ha stabilito sul totale dell'ordine effettuato dall'utente ed è indicato in termini percentuali. Come in tutte le soluzioni e-commerce, anche MyBalloon permette di scegliere se accettare o rifiutare l'ordine, notificando il responso tramite e-mail e sms all'utente. Inoltre, si ha completo accesso al pannello amministrativo del proprio e-commerce, sul quale si può continuamente visualizzare tutti gli ordini ricevuti e confermare o rifiutare ciascun ordine tramite e-mail oppure tramite sia e-mail che sms.

Per quanto riguarda gli utenti, infine, MyBalloon lascia libertà di accesso, nel pieno rispetto della privacy

Permettendo la registrazione manuale o tramite account di Facebook e di Google oppure come ospite senza nessuna registrazione.

"Con MyBalloon voglio restituire quanto ho ricevuto nel corso degli anni dal settore del food&beverage" spiega Enzo Rallo, fondatore di Nexus e ideatore dell'iniziativa. "Si tratta di un progetto che si basa sulla responsabilità sociale e sui valori che da sempre orientano il lavoro della mia agenzia, far parte di un ecosistema imprenditoriale significa partecipare attivamente non solo quando le cose vanno bene, ma anche e soprattutto rispondere presente quando la situazione è drammatica.

Nel corso degli anni, grazie anche al settore del food e del beverage, abbiamo potuto sviluppare grandi competenze nello sviluppo di siti e-commerce e ho voluto metterle al servizio di chi in questo periodo sta vivendo una situazione professionale drammatica. Per questo ho voluto aprire gratuitamente a tutti gli imprenditori del food&beverage -dai ristoranti ai bar fino alle enogastronomie - una piattaforma e-commerce pensata e sviluppata proprio sulla base di tutte le loro singole esigenze, rappresentando così un supporto concreto ed efficace per affrontare la crisi economica.

Solo quando questa situazione di emergenza sarà finita e i locali potranno tornare ad aprire a tutti i consumatori, allora anche noi torneremo alle nostre attività e la piattaforma avrà un modello freemium, ovvero dei servizi di base che resteranno gratuiti per portare comunque avanti l'attività e dei servizi premium che saranno a pagamento tramite un piccolo abbonamento mensile. Vogliamo essere d'aiuto adesso e generare un impatto valoriale, dando strumenti e possibilità a chi adesso non può permettersi investimenti ed ha bisogno di più piattaforme per portare avanti la propria attività"

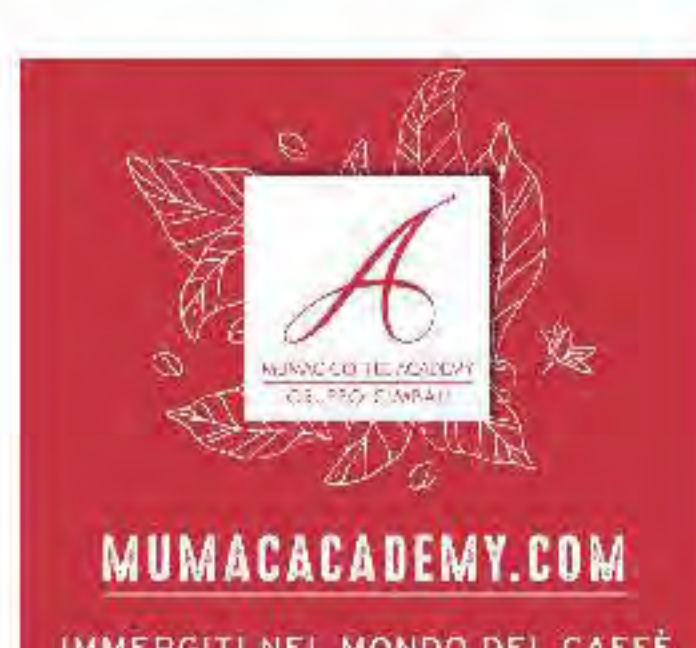
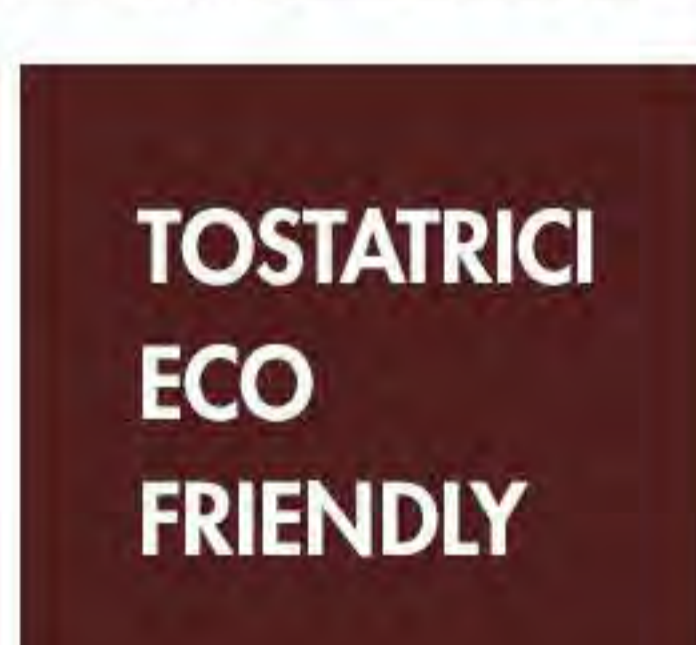
TAGS MYBALLOON



SCOPRI LE COLLEZIONI



WWW.TIPACK.IT



GIMOKA Coffee Instinct