

## UPTO: GLI EVENTI IN POLONIA CON L'APP LANCIATA DA UN TEAM ITALO POLACCO

VARSAVIA\ aise\ - "Arrivando per la prima volta a Varsavia ci si può sentire smarriti e, soprattutto se si ha intenzione di passare qualche tempo nella capitale, c'è l'esigenza di trovare eventi e di fare amicizia in modo rapido e informale. A risolvere questo problema ci ha pensato un team italo – polacco che ha inventato un'utilissima applicazione mobile, UpTo, grazie alla quale possiamo partecipare ad eventi interessanti nella zona o organizzarli noi stessi invitando amici attuali o potenziali. UpTo agevola così l'integrazione dei nuovi arrivati contribuendo contemporaneamente allo sviluppo culturale della città". È quanto si legge su "Gazzetta Italia", magazine diretto a Varsavia da Sebastiano Giorgi. "UpTo è nata a Varsavia ma sta già puntando ad espandersi nelle altre città polacche, i suoi inventori sono quattro italiani ed un italo polacco: Fabio Morelli, Pierluigi Zaccaria, Alessandro Marchionni, Farbod Ameri e Mattia Castiglione. Della storia e delle modalità di utilizzo dell'app ne parliamo con Fabio Morelli CEO di UpTo.D. Intanto com'è cominciata l'esperienza in Polonia?R. Nel 2016 ho fatto l'Erasmus a Varsavia ed in quel periodo ho pensato per la prima volta a creare UpTo. Poi mi sono laureato ed ho ricevuto un'offerta da Accenture, dove tuttora lavoro. A Varsavia ho conosciuto Mattia, Pierluigi, Farbod e Alessandro che sono come me i fondatori di UpTo e con loro, circa un anno fa, abbiamo deciso di dar vita a questo progetto. È il mio primo business personale perché in passato ho sempre lavorato per altre aziende o come freelancer. Lo stesso vale per gli altri membri di UpTo, fatta eccezione per Mattia Castiglione che è proprietario del ristorante SpaccaNapoli.D. È stato facile lanciarsi sul mercato polacco?R. Aprire una startup non è stato molto complicato, ci è servito circa un mese. Certamente, l'aiuto di Mattia che è per metà polacco ed ha esperienza per quanto riguarda la costituzione e l'apertura di una società ci ha facilitato un po' le cose. Tuttavia, ho avuto l'impressione che forse in Polonia è più facile aprire un'azienda rispetto all'Italia dove c'è più burocrazia e maggiori costi e tasse. In Italia ci piace complicare le cose, mentre qui è stato abbastanza semplice. A questo aggiungiamo che essendo noi degli imprenditori digitali, abbiamo potuto sviluppare la nostra app in outsourcing e grazie a questo siamo riusciti a limitare diversi costi trovando il supporto esterno di alcuni professionisti del settore. Per quanto riguarda il nostro apporto, abbiamo lavorato a stretto contatto con gli sviluppatori guidandoli nella creazione dell'app, ne abbiamo curato nel dettaglio il progetto sia come concetto che come design, creato il sito web, il piano di marketing e soprattutto la community su cui si basa il concetto di UpTo.D. Com'è nata l'idea di UpTo?R. Il progetto è scaturito pensando alla nostra vita da "expats", cercando di capire di che cosa potessero avere bisogno persone come noi per conoscere nuovi amici in una città e in un paese diverso da quello di origine. Per chi si trasferisce in una nuova città per motivi di studio o lavoro non è sempre facile conoscere nuovi amici. E per questo molte volte ci si ritrova a dover utilizzare dating app come Tinder o Badoo, oppure a cercare eventi su Facebook, non sempre con successo. Per questo motivo abbiamo cercato di immaginare quale app ci sarebbe piaciuto utilizzare in prima persona per conoscere nuovi amici e così abbiamo pensato ad UpTo. Volevamo una app che fosse facile da utilizzare e che in pochi secondi permettesse di scoprire che cosa succede in città tenendo conto anche dei gusti personali dell'utente. Su UpTo infatti è possibile partecipare ed organizzare ogni tipo di evento come feste in casa, cene, incontri per guardare una serie televisiva o magari una partita di calcio, fino ad eventi culturali o legati ai giochi da tavolo o allo yoga. Non ultimo, si ha la possibilità di guadagnare facendo ciò che più piace ed interessa.D. A quale pubblico si rivolge l'app?R. Il nostro gruppo di riferimento sono gli utenti di un'età compresa tra i 18 ed i 35, quindi un pubblico abbastanza giovane, studenti, Erasmus e giovani lavoratori. Ma devo ammettere che, analizzando le nostre statistiche, ci sono anche alcuni utenti compresi tra i 35 ed i 55 anni. Per quanto riguarda le nazionalità invece è bello notare come, oltre a molti utenti "expats", vi sia anche una forte rappresentanza di utenti locali polacchi.D. Ci presenti il team di UpTo?R. I miei compagni di viaggio sono Pierluigi Zaccaria, con il ruolo di Chief Communication Officer, che gestisce la nostra community, lo user on boarding e la comunicazione a 360°; Farbod Ameri, Chief Financial Officer, che si occupa degli aspetti finanziari, oltre che delle relazioni con potenziali investitori e a cui dobbiamo l'idea del nome UpTo; Alessandro Marchionni, il nostro Chief Marketing Officer, che segue attività di marketing, la gestione dei social media ed il reclutamento; infine, last but not least, Mattia Castiglione, con il ruolo di Chief Operations Officer che si occupa di tutte le questioni burocratiche oltre che dell'ideazione e gestione di eventi legati al food, che sono ovviamente la sua specialità. Per quanto riguarda il mio ruolo, oltre a guidare il nostro team e lo sviluppo dell'app, seguo molto le attività di marketing e digital marketing, soprattutto basate sul growth hacking, oltre che le relazioni con potenziali partner sia per collaborazioni sia per la realizzazione di eventi.D. Quali progetti avete per il futuro?R. Attualmente stiamo lavorando ad alcune partnership per poter portare ancora più valore ai nostri utenti. Ad esempio, stiamo cercando di chiudere un accordo con un brand di food delivery. L'idea sarebbe di fornire ai nostri utenti la possibilità di ordinare una pizza o un hamburger durante eventi quali serate Game of Thrones o partite di Champions League, usufruendo di uno sconto. Vorremmo poi introdurre un "Coin System", permettendo in questo modo di premiare gli utenti per le loro azioni nell'app guadagnando delle monete virtuali, che poi possono essere spese per sbloccare ad esempio delle Amazon Gift Card. Altro obiettivo è quello di espanderci in altre città. Attualmente abbiamo già la concreta possibilità di allargarci a Danzica, Sopot, Gdynia ed a Cracovia. Infine, un obiettivo importante è senza dubbio

quello di trovare degli investitori che credano nel nostro progetto. Sino ad ora la realizzazione dell'app, come le attività di marketing, sono state finanziate con i nostri risparmi personali, ma è chiaro che poter aver accesso a maggiori capitali, ci permetterebbe di fare un grosso salto di qualità per migliorare l'app e per espanderci sia in altre città che in altri paesi. Oltre che in Polonia, mi piacerebbe portare UpTo a Barcellona perché è un'altra città dove ho vissuto e dove ho diversi contatti. Penso poi all'area dell'Europa orientale, a città come Praga, Budapest o Bucarest che proprio come Varsavia stanno attraversando un periodo di forte espansione economica e dove le comunità di espatriati continua a crescere. D. E in Italia? R. Ovviamente mi piacerebbe portare UpTo anche in Italia ma non adesso. Nel nostro paese è sempre un po' difficile lanciare cose nuove, oltre al fatto che nelle grandi città come Milano, Roma, Napoli, Torino o Bologna non ci sono grandi comunità di giovani stranieri come nelle città che ho menzionato prima. Comunque a Milano è da poco nata un'app che si basa su un concetto simile al nostro, siamo già in contatto con loro e potrebbe nascere una collaborazione. Per scaricare l'app di UpTo visitate il sito web [upto-app.com](http://upto-app.com)". (aise)