

L'AVVENTURA VINCENTE

di Chiara Santarelli



Federico Crociani ci racconta come è nata My3DLife, una startup innovativa che fornisce servizi ad alto contenuto di tecnologia 3D applicabili prevalentemente nell'e-commerce

My3DLife ha partecipato al progetto AdottUp di Piccola Industria Confindustria per l'adozione di startup seguendo l'intero percorso: selezionata tra 160 candidate, è stata tra le 30 startup che hanno partecipato ai corsi di alta formazione Make-it di Officine Formative, ed è poi stata inserita nella Vetrina delle migliori idee e, grazie a questa opportunità, è stato il primo caso di adozione. Abbiamo fatto qualche domanda a Federico Crociani, fondatore di My3DLife.

Cominciamo dall'inizio, come è nata l'idea di realizzare servizi per il 3D e-commerce?

La mia attenzione al mondo del 3D è iniziata nel 2003, mentre facevo la tesi in architettura e cominciavo a realizzare delle tavole che permettevano di vedere in anteprima i progetti ideati. In quegli anni era un tema molto innovativo, ma avevo già intuito che il 3D aveva infiniti campi di applicazione e sviluppo. In particolare mi ero reso conto che questa tecnologia poteva essere fondamentale per i privati che si accingevano a fare spese online. Sempre in quel periodo infatti cominciava a svilupparsi l'e-commerce, tuttavia, sebbene la tecnologia fosse già a un buon livello di sviluppo, mancavano hardware e software per poter realizzare quello che avevo in mente.

Qualche anno più tardi, mi trovavo a New York, ero in un negozio di abbigliamento e non mi è stato permesso di provare una camicia che volevo comprare.

Allora mi è venuta l'idea che anche nel settore dell'abbigliamento la tecnologia 3D avrebbe potuto essere utile ai clienti per vedere in modo realistico un prodotto che si accingevano a comprare a distanza.

Quali servizi offrite in concreto ai vostri clienti?

Non offriamo solo servizi, ma un approccio 3D per rendere i prodotti più reali della realtà. Forniamo un servizio tecnologico alle aziende che vogliono migliorare la propria relazione con i clienti, mettendoli nelle condizioni di poter agire in modo interattivo con i prodotti.

Nello specifico ci siamo concentrati su due settori: l'arredo e l'abbigliamento. In entrambi i casi facciamo in modo che il cliente possa vedere concretamente in anteprima il prodotto che sta per acquistare in relazione alla sua realtà. Sarà dunque possibile per chi acquista su siti di e-commerce vedere in tempo reale la propria casa con il futuro arredamento, o provare su un avatar con le proprie caratteristiche fisiche vestiti o accessori prima di acquistarli.

Quali difficoltà avete incontrato?

Credo che imprenditori si nasca, perché sono talmente tante le difficoltà che si incontrano quando si crea un'attività propria, che se non si ha questa vocazione non si inizia neanche.

Fin da subito dopo la laurea ho cominciato a proporre a architetti e aziende dei servizi innovativi legati alla tecnologia 3D, ma mi sono scontrato con un gap culturale a livello tecnologico. Percepivo una grande difficoltà nel capire i vantaggi dei servizi che proponevo e i benefici che si potevano trarre dal loro utilizzo.

Il mercato non era ancora pronto ad accogliere la mia idea.

In Italia c'era una grande distanza tra la tecnologia 3D che progrediva e la consapevolezza delle persone circa i vantaggi che da questa potevano derivare. Dal 2010 le cose sono cambiate, ho vinto due business plan competition e il progetto ha cominciato a prendere vita.

Quante persone lavorano per questa startup?

Da quando nel 2010 abbiamo vinto il bando Spinner l'azienda ha iniziato a configurarsi in modo concreto. Abbiamo iniziato a lavorare 12 ore al giorno al progetto e pian piano abbiamo creato un team.

Oggi lavorano sette persone fisse al progetto: tre architetti, un designer spagnolo, un graphic designer, un avvocato e una persona che si occupa della parte gestionale e amministrativa.

Inoltre, collaboriamo continuamente con delle società esterne per la progettazione web e pubblicitaria e per l'animazione 3D.

Come è stata l'esperienza di essere adottati dalla Midà Arredamenti di Forlì, qual è il valore aggiunto di questa collaborazione?

È stata ed è tutt'ora un'esperienza fondamentale ed eccezionale. Per una

startup è indispensabile avere le spalle coperte da un'azienda forte. Nel nostro caso, non è mai stata messa in dubbio la portata innovativa dell'idea, ma se non avessimo incontrato qualcuno forte dal punto di vista commerciale non saremmo potuti andare avanti.

L'adozione si concretizza ogni giorno in modo proficuo per entrambi i soggetti.

Noi dall'azienda che ci ha adottato riceviamo tanto: abbiamo vantaggi competitivi grazie alle relazioni dell'azienda, accesso a canali che non conoscevamo nemmeno, possiamo dedicarci di più al progetto e alle tecnologie che sono il cuore della nostra startup e meno alla parte commerciale o amministrativa.

D'altra parte anche My3DLife si rende utile all'azienda che l'ha adottata, risolvendo in tempo reale le criticità che questa quotidianamente incontra, per risolvere le quali in passato si rivolgeva a fornitori esterni che pagava e che forse non le offrivano soluzioni tanto innovative come quelle che proponiamo noi.

Quali progetti avete per il futuro?

Ogni settimana viene creata una nuova tecnologia e da ogni tecnologia è possibile sviluppare un nuovo prodotto o servizio. Quindi abbiamo una miriade di idee e progetti in mente. Ne cito solo uno, l'applicazione del 3D alla chirurgia estetica, per fare in modo che chi ha deciso di sottoporsi a interventi che possono modificare il proprio aspetto fisico possa poter vedere in anteprima il risultato atteso. Stiamo partecipando a diversi bandi in Italia e all'estero per l'accesso ai finanziamenti, per incrementare le risorse materiali e immateriali della nostra impresa e poter schiacciare l'acceleratore.



Federico Crociani