

## **Il settore eCommerce cresce, ma fidelizzare i clienti online è sempre più difficile: nasce TextYess, la startup che riscopre gli SMS**

**Permettendo agli utenti di fare acquisti rispondendo a un solo messaggio, TextYess è la realtà che aiuta gli eCommerce a ottimizzare le proprie vendite e semplificare il rapporto con i clienti. E vanta già il completamento di un round di investimento da 450mila dollari**

Il settore dell'eCommerce in Italia è in continua crescita. Secondo [dati dell'Osservatorio eCommerce B2C Netcomm](#) si stima che le vendite al consumo nel 2023 supereranno i **45 miliardi di euro**, con un rialzo del 14%.

Tuttavia, nonostante le statistiche parlino di un mercato in crescita, **sono meno del 15% le imprese che guadagnano un euro su cento** dalle vendite online.

Questo perché negli ultimi anni si sta progressivamente assistendo ad un **aumento dei costi pubblicitari online**, che ha reso sempre più competitivi i due canali più sfruttati dalle aziende per avvicinare i clienti: **l'email marketing e l'adv online**.

**Canali che, nel frattempo, si avvicinano alla saturazione**, obbligando le aziende a ripensare le proprie strategie di acquisizione clienti.

[TextYess](#) è la startup che nasce per fornire a brand e eCommerce un **“nuovo” strumento** ricco di potenzialità e tutto da riscoprire: quello degli **SMS testuali**.

Permettendo agli utenti degli eCommerce di effettuare un ordine semplicemente rispondendo “YES” a un messaggio, TextYess ha l'obiettivo di **semplificare** all'ennesima potenza **l'esperienza d'acquisto** e far sprecare meno tempo possibile sia ai brand che vendono online, sia ai clienti interessati ai loro prodotti.

*“Grazie alle mie esperienze lavorative degli ultimi anni, ho capito che per le aziende che vendono online acquisire e soprattutto fidelizzare i clienti è sempre più complicato. Le e-mail promozionali che ogni giorno ognuno di noi riceve sono tantissime e le ads sui social sono sempre più costose. Dopo aver svolto alcuni test, ci siamo resi conto che il tasso medio di conversione via messaggio testuale è 3 volte tanto quello di una campagna di email marketing: TextYess nasce per offrire una soluzione che ridia valore alla semplicità e sia il meno impegnativa possibile, sia per le aziende che per gli utenti”* spiega **Riccardo Russo**, co-founder e CEO di TextYess.

Fondata a gennaio 2023, TextYess ha già collaborato con **più di 20 brand** - di cui il 30% internazionali - e semplificato il modo di fare acquisti di **più di 500 utenti**.

**Nata a gennaio 2023, TextYess ha già completato un round di investimento da 450mila dollari**

Nonostante la recentissima presentazione sul mercato, TextYess ha già riscosso successo e suscitato **l'interesse di fondi di investimento e numerosi business angels**, che hanno

permesso alla startup di concludere ad aprile 2023 un **round di investimento da 450mila dollari**.

Tra i partecipanti al round figurano **Exor Seeds**, il fondo di investimento in startup early stage del gruppo Exor guidato dalla famiglia Agnelli, il **Club degli Investitori**, l'associazione, composta da imprenditori, executive e professionisti che investono in startup e scaleup ad elevato potenziale di crescita, **Delirus Capital** (fondo di Riccardo Pozzoli) e **Moonstone Fund** (fondato da Jacopo Mele) e un **pool di importanti business angels**, tra cui **Raffaele Terrone**, (co-founder di Scalapay), **Marco Porcaro** (CEO di Cortilia), **Riccardo Schiavotto** (general manager di Alma e founder di Lanieri), **Francesco Zaccariello** (Startup Investor e founder di eFarma) e **Marco di Pietro** (ex director Yoox).

*“Ci rende estremamente onorati avere a bordo investitori con una conoscenza profonda del mondo eCommerce. Grazie alla loro esperienza il nostro obiettivo è continuare a migliorare il servizio che, dati alla mano, ha portato interessanti risultati alle nostre aziende clienti: tramite TextYess, per ogni euro che un eCommerce investe in pubblicità, ottiene un ritorno di circa 13€.” aggiunge Russo.*

Fondata a gennaio 2023 da Riccardo Russo e Edvaldo Gjonikaj, TextYess ha già esteso il proprio team, accogliendo a bordo Ilaria Carofiglio (ex Charles) e Pietro Di Chio (ex TAG e Scalapay).

Collaborando già con 20 brand e PMI perlopiù del settore food, pet food, supplements e beauty, l'obiettivo della startup è concludere l'anno arrivando a **collaborare con minimo 100 aziende** e sfruttare i fondi ottenuti dal round di investimento per **ampliare il team e migliorare la tecnologia e l'aspetto commerciale del servizio**.

-----

#### **TextYess**

TextYess è la startup che aiuta gli eCommerce a migliorare le proprie vendite attraverso la tecnologia Text-to-Buy. Dando la possibilità ai siti online di vendere i propri prodotti con un singolo messaggio via SMS, TextYess punta a ottimizzare la retention e fidelizzazione dei clienti abituati ad acquistare online.

Alla guida di TextYess ci sono Riccardo Russo (co-founder e CEO), ex Growth Manager di Startup Geeks e Blink (Y Combinator) e Edvaldo Gjonikaj (co-founder e CTO), ex-CTO Girocredito e Senior Full Stack Developer per Growishpay.

#### **Ufficio Stampa**

Irene Bergnucchini

[irene@startupgeeks.it](mailto:irene@startupgeeks.it)

345 9475344