



Class

## 3MILA MILIARDI DI OPZIONI PER LA CAMICIA SU MISURA

**APPOSTA** Un e-commerce interattivo che garantisce la massima personalizzazione del capo. Anni fa questo servizio poteva sembrare fantascienza, nessuno avrebbe mai comprato una camicia su misura online. Oggi c'è chi può vantare 30mila camicie vendute: manifattura di alta qualità e capo confezionato, appunto, su misura sono i plus che lo hanno reso possibile. Così **Apposta** è diventato il brand online leader nella personalizzazione di camicie, operativo in più di 80 paesi, offrendo una scelta fra 3mila miliardi di possibili combinazioni. «La nostra azienda rivoluziona la tradizionale industria manifatturiera analogica trasformandola in una nuova esperienza 4.0», spiega **Gianluca Mei**, digital entrepreneur e co-fondatore di **Apposta** insieme con **Gianmarco Taccaliti**, erede dell'omonimo e centenario laboratorio di

### IL CUSTOM MADE È ONLINE

Sotto, i due marchigiani fondatori di **Apposta**: da sinistra, il 40enne **Gianmarco Taccaliti**, erede dell'omonimo e centenario laboratorio di camiciai di Camerano, in provincia di Ancona, e il 48enne **Gianluca Mei**, esperto di marketing e di strategie digitali.



IL MIGLIOR COTONE  
RITORNO  
A UN PREZZO  
ACCESSIBILE  
A TUTTI

camiciai di Camerano, in provincia di Ancona. L'alchimia perfetta tra saperi analogici e innovazione digitale. Velocità, semplificazione dei processi, interazione tra macchine hi-tech e professionisti hanno dato vita a un nuovo modello di business, con l'obiettivo di offrire massima personalizzazione senza rinunciare a forte esperienza e cultura del prodotto.

### ECCELLENTI FEEDBACK

L'idea nasce dal loro incontro nel 2010, ma è solo nel 2015 che la startup si consolida, si trasferisce a Londra e, nel 2018, si rinnova con il nome **Apposta**. «Il nostro punto di forza è offrire a chiunque la possibilità di creare in pochi clic una camicia su misura di qualità a un prezzo accessibile, da 69 fino a 150 euro, e riceverla a casa propria in due settimane». Uno degli obiettivi più ambiziosi, ovvero offrire una eccellente customer experience, è stato confermato dal 92% dei feedback ricevuti dagli utenti. «Il nostro valore aggiunto sta nella produzione di alta qualità e nell'accogliere le esigenze di personalizzazione di ogni singolo utente, grazie a un'ampia gamma di opzioni, materiali, colori e soprattutto tessuti, come i cotone a prezzi più accessibili fino al più pregiato quadruplo ritorto di Giza», specifica **Gianmarco Taccaliti**.

Inviati nel 2015 dalla Commissione Europea alla conferenza sulla Digital Transformation come caso di eccellenza dell'innovazione, sono costantemente alla ricerca dei migliori servizi da offrire al proprio utente. «Nei nostri piani prevediamo di ampliare i punti di contatto con il cliente, anche offline», conclude Mei. «Per esempio, una persona che assista durante la creazione del primo ordine online».

[www.apposta.com](http://www.apposta.com)