

MK

La rivista ABI di marketing e comunicazione in banca

Nell'era digitale,
i luoghi fisici
costruiscono relazioni

Fotografia di una nuova
Italia e di nuovi italiani

Autoconsumo
collettivo e comunità
energetiche rinnovabili

b-ilty, il business
digital store delle PMI

n. 3 - 2022

Anno XXX - Nuova serie

ABISERVIZI

BANCARIA
EDITRICE



b-ilty, il business digital store delle PMI

Francesco Ramazzotti, illimity

b-ilty nasce con un modello tutto nuovo per agevolare la gestione della quotidianità, raccogliendo in un unico ecosistema l'operatività bancaria e integrando gli strumenti per supportare la crescita delle imprese con soluzioni tailor-made.

illimity è il Gruppo bancario ad alto tasso tecnologico. È una banca nata senza vincoli, senza i limiti del sistema tradizionale, ma con la solidità e la serietà delle migliori esperienze. L'obiettivo è riconoscere e valorizzare il potenziale di famiglie, persone e imprese. Per farlo, offriamo servizi di nuova generazione in quattro mercati: credito alle imprese, acquisto e servicing di portafogli NPL, banca diretta e istituzione e gestione di Fondi di Investimento.

Il nostro focus sono le PMI sia quelle che vanno bene ma che potrebbero andare meglio, sia quelle che si trovano in situazioni rimediabili e che possono rilanciarsi, ma anche quelle con situazioni non rimediabili in cui c'è, però, valore da recuperare. In particolare, fino ad ora abbiamo servito le imprese di medie dimensioni. Ma da febbraio di quest'anno abbiamo allargato gli orizzonti, aprendo le porte anche alle piccole e piccolissime imprese italiane con il lancio di b-ilty, il primo business store digitale di servizi finanziari e

credito per un milione di imprenditori.

In un contesto economico come quello del nostro Paese, ci troviamo di fronte a un milione di PMI con un fatturato compreso tra i 2 e i 10 milioni di euro. Questo settore appare nettamente centrato sulle banche tradizionali, che sono ampiamente conosciute dalle imprese stesse e che spesso sono la loro banca di riferimento. Allo stesso tempo, però, è proprio questo segmento a non avere risposte adeguate al proprio potenziale di crescita.

Così abbiamo lanciato b-ilty, per valorizzare questo segmento di PMI e riusciremo ad avere un impatto reale solo se saremo capaci di servirle al meglio.

Una piattaforma bancaria vicina agli imprenditori

b-ilty l'abbiamo pensata con gli imprenditori e per gli imprenditori. Siamo partiti ascoltando un migliaio di imprenditori e organizzando de-

cine e decine di incontri con aziende di tutti i settori e da tutte le parti d'Italia, per capire e risolvere i loro bisogni e richieste. Da qui ne è uscito un enorme patrimonio di idee, suggerimenti e sogni e un crescente bisogno di un'offerta esclusivamente dedicata a loro, ispirata ai modelli di consumo resi popolari dalle più diffuse piattaforme digitali di uso quotidiano: trasparenti nelle condizioni, facili nell'uso e veloci nelle risposte.

Abbiamo compreso come oggi gli imprenditori delle PMI non si sentano pienamente compresi dai loro referenti: spesso la relazione è guidata da logiche prettamente commerciali, mentre oggi più che mai avrebbero bisogno di qualcuno che conosca davvero la loro azienda, il mercato e il contesto più in generale e con cui sviluppare un rapporto di fiducia e reciprocità, che sappia andare al di là dei meri indicatori economici.

È emerso un bisogno forte e diffuso di una relazione trasparente, "senza sorprese", sia in termini di condizioni

Una piattaforma che supporta lo sviluppo sostenibile

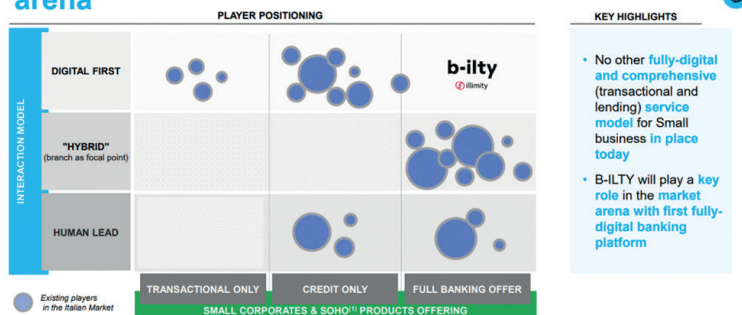
Spesso le banche tradizionali chiedono informazioni riguardo ai bilanci, ai track record, alle garanzie e alle esperienze di finanziamento. Con b-ilty chiediamo un piano di sviluppo concreto e realistico, trasparenza e l'attenzione ai temi ESG (ambientali, sociali e di buon governo aziendale). L'integrazione dei temi di sostenibilità è importante non solo per le nuove regolamentazioni, ma anche perché c'è sempre più attenzione da parte dei clienti e del mercato dei capitali. Per questo le aziende dovrebbero, sempre più, focalizzarsi sulla misurazione delle emissioni e dei consumi, sulle regole interne, sugli obiettivi climatici e sulla trasparenza delle performance di sostenibilità. Noi abbiamo attivato una collaborazione a supporto della sostenibilità delle imprese con Open-es che offre servizi e strumenti per lo sviluppo sostenibile. In particolare, alle aziende impegnate nella transizione sostenibile, offriamo soluzioni finanziarie per ottimizzare la liquidità e il capitale circolante.

economiche e caratteristiche dei prodotti offerti sia nei tempi di riscontro alle richieste degli imprenditori.

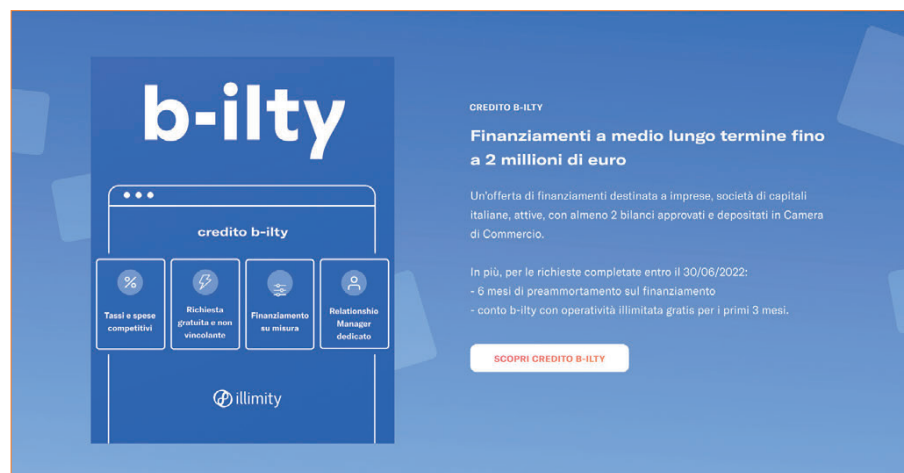
Cresce sempre di più la ricerca di processi più digitali, semplici e snelli, in particolar modo per i prodotti meno complessi o per le attività più routinarie, senza rinunciare però al



illimity - B-ILTY, first Direct Bank for Small Corporates: distinctive positioning in the Italian arena



Abbiamo ascoltato un migliaio di imprenditori per capire e risolvere i loro bisogni e richieste



L'obiettivo della piattaforma è quello di **semplificare la vita agli imprenditori integrando tecnologie all'avanguardia e competenze specialistiche**



supporto umano sia per le esigenze più complesse che per la gestione di problemi complessi o urgenti.

Abbiamo quindi lanciato b-ilty che ha come obiettivo quello di semplificare la vita agli imprenditori grazie all'integrazione di tecnologie all'avanguardia, di ultima generazione, e competenze specialistiche. In particolare, abbiamo aggiunto alla nostra esperienza di banchieri, le esperienze di maggior successo nel campo delle nuove tecnologie digitali. La piattaforma è, infatti, progettata ispirandosi a modelli tipici delle soluzioni digitali più diffuse, per portare modalità di relazione e interazione abitualmente utilizzate su piattaforme non finanziarie. b-ilty, nasce con un modello del tutto nuovo di utilizzare la banca per agevolare la gestione della quotidianità, raccogliendo in un unico ecosistema l'operatività bancaria e integrando gli strumenti per supportare la crescita delle imprese con soluzioni tailor-made.

Con un approccio fortemente ba-

sato sui dati e sulle competenze industriali di illimity, b-ilty propone un'offerta di credito costruita su una valutazione delle peculiarità delle diverse imprese e dei settori specifici in cui operano. Inoltre, grazie a sistemi evoluti di LendTech e a esperti del settore, la piattaforma è in grado di analizzare rapidamente decine di indicatori che si adegueranno progressivamente alle caratteristiche di ogni singolo settore economico e saranno condivisi con le imprese.

Nell'ottica di continuare ad ascoltare gli imprenditori ed essere loro vicini, sono nati i b-ilty talk e i webinar di b-ilty. Incontri, eventi fisici e online, che raccontano della piattaforma bancaria e di come aspetti di prodotto possano essere utili agli imprenditori nella loro vita lavorativa quotidiana. Questo è l'approccio b-ilty, 100% focalizzato sul target PMI, che offre un'ampia gamma di prodotti e servizi per imprese e le accompagna nel loro percorso di adeguamento ai criteri di accesso al credito e non solo.

b-ilty è, quindi, un esempio di innovazione bancaria per venire incontro alle esigenze delle imprese, a loro volta in continua trasformazione.

Completamente digitale, ma con un tocco umano

Il mercato delle banche digitali, sia hybrid (online + human) che digital only, risulta essere conosciuto solo in parte. In particolare, il mondo digital only nel complesso è conosciuto da circa 1 impresa su 3. Questo è diverso quando ci si rivolge verso imprese con fatturati maggiori, il cui livello di conoscenza dei player digitali è significativamente più alto. Allo stesso tempo però, le imprese con un fatturato tra i 2 e i 5 milioni di euro sembrerebbero essere maggiormente attratti da modelli hybrid.

b-ilty si propone come una piattaforma totalmente digitale e semplice nell'uso, per consentire di gestire le finanze dell'azienda dal proprio ufficio, senza carta o bisogno di recarsi in filiale e senza dipendere dagli orari degli altri. Una piattaforma di ultima generazione disponibile 24/7

che unisce competenze specialistiche e tecnologia all'avanguardia offrendo i prodotti e i servizi di una banca completa, con l'immediatezza e la naturalezza che solo una user experience evoluta può garantire. Ma, allo stesso tempo, vuole offrire un servizio di qualità mettendo al centro il concetto di "rapporto", perché le imprese necessitano di un supporto e di un confronto sulle soluzioni più adatte ai loro bisogni e progetti. E per fare ciò è necessario "navigare" insieme.

Così abbiamo unito al digitale la parte umana, lo human touch. Ogni cliente avrà come riferimento un relationship manager, una persona responsabile della relazione, che segue e anticipa i trend e le eventuali criticità. Sono loro a seguire l'azienda per offrire le soluzioni migliori. Inoltre è attivo uno smart care professionale disponibile 7 giorni su 7.

b-ilty unisce al digitale la parte umana, lo human touch



Il primo business store digitale per le PMI

L'offerta proposta è completa e comprende tutte le più diffuse tran-



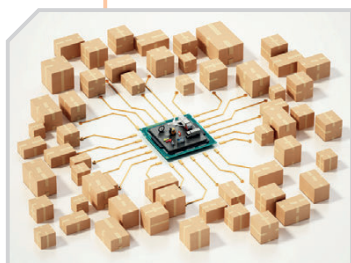
Box 2

L'ecosistema di partner

L'ecosistema open di partner di b-ilty si arricchisce continuamente grazie a nuovi accordi di collaborazione per sbloccare il potenziale delle imprese. Nel business store digitale è possibile trovare prodotti e servizi di partner qualificati, come: prodotti e servizi assicurativi, applicazioni e servizi digitali, check-up aziendali, soluzioni in-cloud e tailor made, programmi di sviluppo sostenibile e formativi. I prodotti e servizi offerti sono in continua evoluzione e vengono aggiornati e integrati automaticamente.



Grazie alla sua **tecnologia open**, il business store digitale offre **servizi a valore aggiunto** come la possibilità di approfondire e intraprendere **percorsi di crescita sostenibile**



azioni bancarie, carte di credito e debito, credito a breve termine, factoring per finanziare il capitale circolante, credito a medio-lungo termine per finanziare gli investimenti, coperture assicurative per tutelare l'imprenditore e l'impresa e molti altri prodotti e servizi forniti da illimity o partner qualificati. Grazie alla sua tecnologia "open", il business store digitale offre servizi a valore aggiunto come, ad esempio, la possibilità di approfondire e intraprendere percorsi di crescita sostenibile, proteggere i propri investimenti, digitalizzare la propria impresa, ma anche trovare contenuti formativi per la propria crescita professionale. Inoltre, la piattaforma è sempre aggiornata e nuove integrazioni avvengono in automatico.

L'imprenditore ha, quindi, a disposizione tutte le operazioni bancarie e non, con tempi di risposta brevissimi e motori di credito che saranno sempre più capaci di adattarsi alle caratteristiche di ogni settore, condividendo informazioni. Inoltre,

nella valutazione di una richiesta del credito, abbiamo voluto dare risalto al potenziale, non ci fermiamo agli algoritmi e ai numeri, ma valutiamo aspetti che vanno oltre, perché diamo fiducia agli imprenditori.

illimity però, non è "un'altra banca" da aggiungere a quelle che gli imprenditori già hanno, ma è la piattaforma che si propone di gestire al meglio le finanze dell'azienda dal proprio ufficio. Grazie alle funzionalità della PSD2, permette di usare al meglio anche le altre banche dell'impresa. È possibile vedere il saldo e i movimenti di tutti i conti correnti posseduti anche presso altri intermediari e, dalla stessa piattaforma, possono essere disposte le operazioni su tutti i conti.

A questo si aggiunge il fatto che permette di personalizzare l'uso della propria banca e toglie ogni dubbio di trasparenza sulle condizioni applicate. La piattaforma è, infatti, disponibile in abbonamento "all inclusive", cioè senza limite di operatività.



La campagna di comunicazione

Per comunicare la piattaforma di b-ilty abbiamo voluto attivare una campagna di comunicazione integrata, a 360°, per posizionare il brand e per raccontare il nuovo servizio dedicato alle PMI italiane.

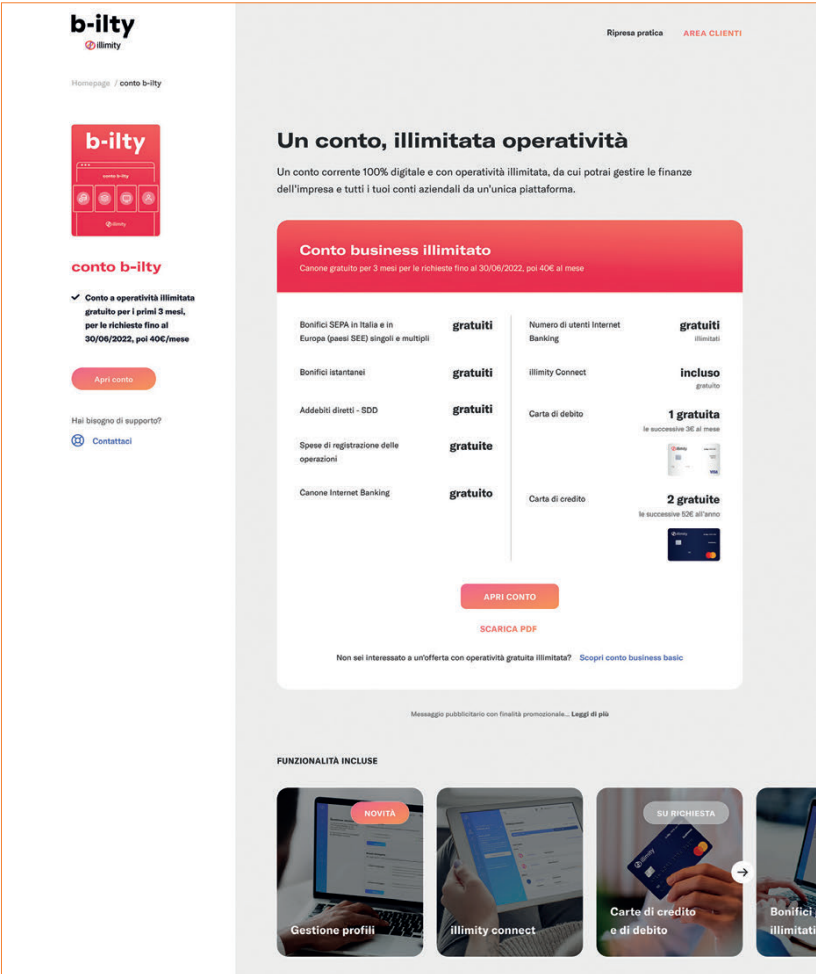
La campagna, che mira a generare awareness e consideration, ha visto un piano di comunicazione integrato che è partito in concomitanza

con il lancio della piattaforma nella conferenza stampa dell'11 febbraio scorso.

Come prima cosa abbiamo creato un sito pubblico dedicato al servizio, questo è accessibile con un pass digitale veicolato dagli imprenditori ambassador o richiedibile direttamente sul sito stesso.

Dopodiché il progetto ha visto l'utilizzo di diversi strumenti, un media mix che ha coperto tutto il funnel, dall'awareness alla lead generation.

È stata attivata una campagna di comunicazione integrata, per posizionare il brand e raccontare il nuovo servizio dedicato alle PMI



b-ilty
illimity

Homepage / Conto b-ilty

Conto b-ilty

✓ Conto a operatività illimitata gratuito per i primi 3 mesi, per le richieste fino al 30/06/2022, poi 40€ al mese

[Apri conto](#)

Hai bisogno di supporto?
[Contattaci](#)

Un conto, illimitata operatività

Un conto corrente 100% digitale e con operatività illimitata, da cui potrai gestire le finanze dell'impresa e tutti i tuoi conti aziendali da un'unica piattaforma.

Conto business illimitato
Canone gratuito per 3 mesi per le richieste fino al 30/06/2022, poi 40€ al mese

Bonifici SEPA in Italia e in Europa (paesi SEE) singoli e multipli	gratuiti	Numero di utenti Internet Banking	gratuiti (illimitati)
Bonifici istantanei	gratuiti	Illimity Connect	incluso gratuito
Addebiti diretti - SDD	gratuiti	Carta di debito	1 gratuita le successive 3€ al mese
Spese di registrazione delle operazioni	gratuite	Carta di credito	2 gratuite le successive 10€ all'anno
Canone Internet Banking	gratuito		

[APRI CONTO](#)

[SCARICA PDF](#)

Non sei interessato a un'offerta con operatività gratuita illimitata? [Scopri conto business basic](#)

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale... [Leggi di più](#)

FUNZIONALITÀ INCLUSE

- NOVITÀ**
Gestione profili
- illimity connect**
- SU RICHIESTA**
Carte di credito e di debito
- Bonifici illimitati**



Per la **campagna video** abbiamo scelto la **voce** e i **volti degli illimiters**

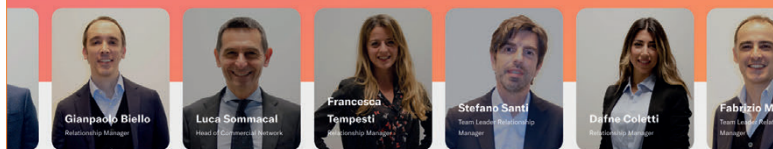


In particolare la campagna video include uno spot realizzato all'interno della sede centrale di illimity, negli uffici, in cui attraverso la voce degli illimiters viene raccontato com'è stata costruita l'idea e quali sono i plus dell'innovativa piattaforma dedicata alle PMI. Abbiamo scelto la voce e i volti degli illimiters, in particolare quelli direttamente coinvolti sul progetto, perché volevamo che fossero loro i protagonisti del video in quanto le persone sono, sin dall'inizio, una

delle risorse più importanti di illimity. Allo stesso tempo abbiamo attivato i canali online con una campagna display finalizzata all'attivazione social e alla lead generation. Abbiamo redatto un piano editoriale dedicato e coinvolto una serie di imprenditori-influencer appartenenti ad aziende di diversi settori, che hanno svolto il ruolo di ambassador, sperimentando e testando in anteprima la piattaforma b-ilty e condividendo le loro esperienze.

Un nuovo modello di relazione: il tuo Relationship Manager dedicato

Un team di esperti nei singoli settori industriali sarà sempre a tua disposizione per valorizzare insieme nuove opportunità per l'azienda.



Francesco Ramazzotti, Head of Products, Partnership & Open Banking - illimity