

Lanciata oggi in Italia Tydo, l'app che porta il passaparola nell'era del digitale e ricompensa gli utenti.

Quante volte ci è capitato di consigliare un amico che ci chiede un agente immobiliare di fiducia, un collega che deve fare un mutuo e non sa a chi rivolgersi o la mamma che ci chiede un'azienda di fiducia per cambiare le finestre di casa?

Tydo consente all'utente che ha installato l'app di aiutare l'amico consigliando il migliore esperto grazie alla sua esperienza personale o attraverso il rating ricevuto da altri utenti un po' come avviene già con molte app dedicate alle recensioni.

La particolarità di Tydo è che per ogni raccomandazione conclusa positivamente l'utente che raccomanda riceve una ricompensa.

Secondo Ivan Laffranchi, già fondatore di Homstate, prima immobiliare online, "Il passaparola è ancora il metodo di raccomandazione più popolare e da un recente sondaggio condotto da Ambassador e Nielsen's Harris Poll l'82% degli intervistati chiede consigli ad amici e parenti quando deve effettuare un acquisto o cercare un professionista".

Il fondatore racconta che mentre progettavano e sviluppavano l'idea, nata inizialmente per supportare i consulenti Homstate per l'acquisizione di nuovi potenziali clienti, si sono resi conto che poteva diventare uno straordinario strumento per i consumatori e per gli operatori professionali di molti settori.

Ma come funziona l'app per l'utente e perché può essere uno strumento di referral marketing per l'azienda o il professionista?

Dopo essersi registrato e aver scaricato gratuitamente l'app è sufficiente scegliere la città e il settore per il quale si cerca un esperto, scegliere tra i professionisti ordinati per vicinanza e valutazione degli altri utenti e inserire i dati dell'amico da raccomandare.

Il professionista scelto riceverà subito una notifica da Tydo e potrà prendere in carico la richiesta, indicando, dopo aver analizzato

l'esigenza del futuro cliente, la ricompensa destinata all'utente che avrà raccomandato l'amico.

Secondo Laffranchi, Tydo, oltre ad essere un utile strumento per trovare il miglior esperto della zona e aiutare gli amici, è un rivoluzionario modello di advertising che consente di ridistribuire ricchezza sul territorio e tra gli utenti, facendo risparmiare enormi costi pubblicitari a professionisti e aziende che ogni giorno investono denaro per raccogliere lead online e offline.

Dal canto suo il professionista o l'azienda che ricevono richieste possono sfruttare ulteriormente l'app per fare referral marketing, invitando i propri clienti ad installare Tydo per essere raccomandati dai propri clienti agli amici, colleghi e familiari attraverso una posizione di maggior visibilità nei risultati di ricerca.