



SixthContinent: una crescita straordinaria

***Il fatturato 2018 dell'innovativa piattaforma di Social Commerce
vola a 50 milioni di euro con un incremento del +700% sull'anno precedente***

Milano, 30 gennaio 2019 - SixthContinent (SXC), il portale di Social Commerce che ha rivoluzionato lo shopping aumentando il potere d'acquisto delle persone, **passa in un solo anno da 7 a 50 milioni di euro.**

Sono questi i risultati straordinari annunciati dal Social Commerce fondato da Fabrizio Politi, che certifica il dirompente sviluppo della piattaforma **(+700% in 12 mesi)** che pone l'azienda in vetta alle classifiche mondiali per il suo tasso di crescita straordinario.

Un risultato che è stato possibile raggiungere grazie all'**aumento costante nel numero degli Utenti** della Community - saliti dai 132mila del 2017 agli oltre 480mila del 2018 - accompagnato da un **netto incremento della spesa media annua** di ogni singolo Cliente, che oggi supera i 450 euro.

L'innovativo modello di business di SixthContinent, basato sul Marketing Sociale e il Profit Sharing, aumenta la capacità di spesa delle persone, ottimizzando le performance degli investimenti pubblicitari delle Aziende. Da un lato, l'Utente è incentivato a fare acquisti con le Shopping Card comprate sulla piattaforma perché ogni acquisto - suo ma anche di un qualsiasi altro Membro della Community - gli genera Crediti spendibili per le transazioni successive, fino a un massimo del 50% del valore di ogni Shopping Card. Dall'altro, le Aziende ottengono risultati certi dall'advertising online, pagando le campagne pubblicitarie in base non più alle view o ai click, ma alle vendite generate e incontrano Clienti diretti con maggiore capacità di spesa che fanno acquisti sia online che nei negozi fisici.

Un sistema articolato che si basa su un concetto semplice, ma vincente: "da un lato spendi, dall'altro guadagni". Una volta entrati a far parte della Community SixthContinent, infatti, per ogni acquisto effettuato dall'Utente (e da tutti i Membri della Community nel mondo) si guadagnano Crediti. E si guadagnano Punti anche collegandosi ogni giorno, scrivendo recensioni dei prodotti, etc.. I Crediti e i Punti così accumulati nel proprio portafoglio digitale possono essere utilizzati per acquistare nuove Shopping Card. Ad esempio, con i Crediti e i Punti guadagnati si possono acquistare Card Apple, Amazon, Netflix, Ikea, buoni benzina Q8, o di uno degli altri 3mila Brand presenti su SixthContinent.

Così il Social Commerce è riuscito a generare in breve tempo **un ecosistema virtuoso** che vede il numero degli Utenti e delle transazioni giornaliere continuare a crescere.

Ma come fa a reggersi questo sistema? **Il segreto**, nonché la leva che ha permesso di raggiungere gli straordinari risultati, **è la redistribuzione dei profitti.**



Su ogni acquisto, infatti, SixthContinent guadagna utili, commissioni e soprattutto budget pubblicitari delle aziende, che **per il 70% condivide con i propri utenti attraverso Crediti per nuovi acquisti**: il 50% in real time con ogni Utente che esegue l'acquisto, e il 20% diviso in parti uguali tra tutti gli Utenti della Community e distribuito ogni mattina.

In questo modo, i Consumatori aumentano significativamente la propria capacità di spesa e sempre più spesso fanno passare tramite SixthContinent tutte le esigenze shopping - dalla spesa quotidiana, alla benzina, ad ogni genere di prodotto, fino al pagamento di bollettini MAV e RAV - guadagnando Crediti e Punti, e risparmiando i propri soldi.

Tutti ci guadagnano e insieme si cresce diventando più forti. Un pensiero che ben riassume la filosofia del **fondatore di SixthContinent, Fabrizio Politi**. *"SixthContinent è nata per essere una global Company capace di rendere più equo e sostenibile il mercato globale. Tra click ed impressions, oggi i Brand non fanno che arricchire i grandi player globali della pubblicità. Il sistema SixthContinent, diversamente, funziona come un Grande Gruppo di Acquisto, quindi è concepito per crescere e, al tempo stesso, aumentare la capacità di spesa delle persone, che così acquistano di più e portano reali benefici a loro stessi e alle aziende".*

Alla base del successo di SixthContinent, vi sono **7 anni di duro lavoro impiegati per studiare e perfezionare ogni aspetto**, legale, fiscale, commerciale per poi rendere l'insieme dei processi semplice e alla portata di pochi click, affinché si diffondesse in modo virale grazie al passaparola degli Utenti soddisfatti. *"L'idea è nata nel 2009, durante il periodo della grande crisi, quando ho iniziato a pensare che il Sistema economico che aveva causato la crisi andasse cambiato, altrimenti presto avrebbe creato una nuova crisi",* racconta Fabrizio Politi. *"È tutta una questione di "equilibrio", per questo ho basato il Sistema SXC sugli algoritmi di John Nash: il sistema economico può sostenersi solo se si esprime entro certi parametri, altrimenti è il caos, fatto di speculazioni a vantaggio di pochi e di crisi globali che pagano in molti. SixthContinent vuole riportare al centro del mercato un patto tra Consumatori e Imprese. Questo "patto" diventa il Driver di quell'immenso flusso economico messo in moto dalla somma di ogni semplice acquisto, per alimentare così un Mercato equo e sostenibile nel tempo".*

A proposito di SixthContinent:

SixthContinent (SXC), con sede principale a San Francisco e filiali a Londra e Milano, è l'unica Azienda al mondo in grado di aumentare il potere di acquisto degli Utenti attraverso l'acquisto di Shopping Card tra oltre 3.000 Marchi di Aziende leader di mercato in prodotti e servizi, oltre che centinaia di Brand emergenti. SixthContinent introduce un innovativo modello di Profit Sharing, infatti SXC anziché trattenere il 100% dei profitti, ne condivide il 70% con i propri Utenti. Grazie agli accordi siglati con le aziende aderenti, SixthContinent distribuisce a tutti gli Utenti Crediti con i quali è possibile acquistare le Shopping Card per pagare prodotti e servizi di decine di categorie e migliaia di Brand sia online, che nei tradizionali punti vendita.

Ufficio Stampa Sixth Continent:

AD MIRABILIA - Tel. +39 02 4382191 - e-mail: sixthcontinent@admirabilia.it

Contatti: Vittoria Valle - Tel. +39 02 4382.1941 - Cell. + 39 346 51 16 797

Erika Demartis - Tel. +39 02 4382.1941 - Cell. +39 348 28 87 674