

L'ISTINTO DEI PIONIERI & THE INSTINCT OF PIONEERS

di Andrea Crocioni

La sfida di The Big Now nei Paesi emergenti con Now Available Africa: un incontro di culture e una grande opportunità da cogliere & *The challenge of The Big Now in emerging countries with Now Available Africa: a meeting of cultures and a great opportunity to seize*

Giocare la carta dei mercati emergenti. È la sfida che **The Big Now** sta affrontando con la controllata **Now Available Africa**. Nata come una scommessa all'inizio del 2013, la società con sede in Ghana, giunta al terzo anno di attività, comincia a essere una realtà consolidata. "Siamo partiti con lo spirito del pioniere - racconta **Emanuele Nenna**, ceo di The Big Now -. Sapevamo che non sarebbe stato facile, ma forse all'inizio è stato più complicato di quanto pensassimo, in particolare la comprensione dei meccanismi del mercato locale. L'altra faccia della medaglia è stata la scoperta delle opportunità. La nostra sede di Accra è un hub proiettato su una vasta regione dell'Africa occidentale. Qui possiamo fare la differenza. Siamo in un Paese sorprendente, pronto, segnato da una grande vivacità culturale. Una regione ancora povera, ma dove c'è fermento". Oggi Now Available Africa conta su un team 'misto' di 22 persone e ha in portafoglio importanti clienti. "Abbiamo recentemente acquisito l'incarico digital e social di Tigo, fra i principali operatori di tlc della regione - chiarisce Nenna -. Stiamo lavorando su progetti più tradizionali con realtà locali. Ad aprile, inoltre, è partita la seconda edizione del tour 'Nescafé Get Started'". La 'contaminazione' fra due mondi così lontani sta dunque portando i suoi frutti. "In questi

mesi abbiamo realizzato diversi scambi formativi fra Italia e Ghana", prosegue il manager. "Sicuramente abbiamo portato una visione meno tattica e molto più strategica - sottolinea -. Per noi, invece, è stato utile 'incontrare' la loro sensibilità creativa, molto particolare, più basica rispetto alla nostra. In Occidente a volte tendiamo a cercare la complessità nella comunicazione e perdiamo in immediatezza e quindi in efficacia. Avere meno sovrastrutture può rappresentare un vantaggio che riporta al valore grezzo dell'idea". ■

Taking a chance on emerging markets. This is the challenge that **The Big Now** is facing with its subsidiary **Now Available Africa**. Founded in early 2013 almost as a dare, the company based in Ghana, now in its third year of operation, begins to be well-established. "We started with the spirit of pioneers - says **Emanuele Nenna**, CEO, The Big Now -. We knew it wouldn't be easy, but maybe at the beginning it was even more complicated than we thought, in particular the understanding of local market dynamics. The other side

of the coin was the discovery of its opportunities. Our office in Accra is a hub projected onto a vast region of West Africa. Here we can make a difference. We are in an amazing, ready country, characterised by great cultural vitality. The region is still poor, but lively." Today, Now Available Africa relies on a 'mixed' team of 22 people and has important clients in its portfolio. "We have recently acquired the development of digital and social activities for Tigo, one of the major telecommunications operators in the region - says Nenna -. We are working on more traditional projects with local businesses. In addition, in April, the second edition of 'Nescafé Get Started' tour was launched". The 'cross-influence' between two worlds so far apart is bearing fruit. "Over the past few months we have implemented several educational exchanges between Italy and Ghana", says Nenna. "Surely we have brought a less tactical and much more strategic approach. For us, instead, it was helpful to 'meet' their creative sensitivity, which is very distinctive, more basic as compared to ours. In the Western world sometimes we tend to create complexity in communication to the detriment of immediacy and therefore effectiveness. Having less superstructures can be an advantage which brings you back to the raw value of the idea". ■



Emanuele Nenna



L'importanza degli 'scambi'. Nella foto Venus Tawiah, Client Services Director del team ghanese & The importance of 'exchanges'. In the picture Venus Tawiah, Client Services Director of the Ghanaian team