

Aziende & Innovazione

Sistemi e servizi informatici di successo

Efficienza, entusiasmo, competitività: team aziendali dagli obiettivi importanti

LAZIO



Dott. Marco Gradari

MGvision, il successo del modello performance oriented. Non solo visibilità online...

Da oltre 10 anni è in atto una rivoluzione che sta cambiando e-commerce e marketing online: il web per le imprese è un canale di vendita formidabile e lo strumento più veloce per raggiungere vecchi e nuovi clienti, aumentando possibilità di business e crescita del brand.

«Quando in Italia è arrivato Google Adwords, ho subito creduto nelle sue potenzialità, investendo per promuovere la mia azienda sui motori di ricerca. In 2 anni siamo passati da meno di 50 clienti a oltre 2.000» dice Marco Gradari, CEO di MGvision, azienda di web marketing romana con raggio d'azione in tutta Europa e America.

In 17 anni MGvision ha allargato l'organico a 18 persone: un team giovane che soddisfa le necessità di oltre 15.000 clienti. «La pubblicità tradizionale e alcune forme di pubblicità digitale generano awareness e traffico per il sito dell'azienda, senza esporla a

grossi rischi. Noi invece abbiamo sposato un modello di business win-win: vinciamo solo se vince il cliente. È un modello rischioso basato su strategie e contenuti di qualità, che ci impone di cercare sempre nuovi canali, strumenti e finalità di marketing per portare risultati».

Le aziende oggi sono sempre più orientate all'e-commerce e al digital marketing. La web agency romana si è prefigurata nuove aspirazioni e finalità di crescita: «L'obiettivo – conclude Gradari – è raccogliere le esigenze dei clienti attuali e di quelli che verranno, focalizzando sempre di più le energie nel mercato estero». MGvision è l'emblema del successo di una strategia integrata di marketing e comunicazione, che non si riconosce solo nell'aumento del fatturato ma nel costante impegno ad accettare le sfide che pone il mondo del web marketing. Info: www.mgvision.com

Innovazione per gli studi notarili

Quindici anni d'esperienza nell'automazione notarile, qualità e ricerca costante. Sono le prerogative di Digital office N Srl. Nata dalla volontà di un gruppo di professionisti esperti nel settore, l'azienda ha sempre visto crescere il numero dei Clienti, arrivando ad essere un riferimento per gli studi notarili. Oggi è custode di un patrimonio di conoscenza e di una vocazione per l'innovazione tecnologica tali da soddisfare tutte le esigenze di automazione.

Il software Arianna 3.0 offre ai notai: tutte le tecniche di redazione dell'atto oggi conosciute, integrate in un unico editor; un'innovativa soluzione per interagire con Infocamera che sostituisce i programmi Fedra e Comunica; un ambiente unico ed integrato per la gestione dei post stipula; innovative soluzioni di automazione ed organizzazione interna di Studio; soluzioni totalmente automatiche per trasmettere e conservare le fatture elettroniche. Elevata qualità e servizi di assistenza puntuali e personalizzati completano l'offerta di Digital office N. Info: www.digitaloffice.it



Roberto Mignemi OmnitechIT, il tuo partner in sicurezza

OmnitechIT, società nata nel 2007, con sede principale a Roma, è un'azienda specializzata nei servizi di consulenza su Sicurezza Informatica e Digital Transformation ed è uno dei principali player europei nella Cyber Security. Offre servizi di Outsourcing attraverso la propria Control Room, certificata ISO 27001, operativa H24. OmnitechIT ha costantemente ampliato il portafoglio di offerte, dalla trasformazione digitale alla cybersecurity.

Nella sua espansione l'azienda ha aperto sedi in Italia (Milano, Verona e Bari), sedi e uffici in Europa (Norvegia, Germania, Serbia, Spagna, Svezia) e Medio Oriente (Emirati Arabi Uniti). Oggi OmnitechIT gestisce progetti di sicurezza IT e di trasformazione digitale in 21 Paesi, con svariati fornitori e tecnologie e in diverse industrie e culture. L'azienda impiega oltre 270 dipendenti, ha un fatturato stimato 2018 di 23M€, in crescita rispetto ai 18M€ del 2017. Info: www.omnitechit.eu

Intelligenza Artificiale e nuovi ecosistemi ibridi. Il ruolo di Activa e dell'Università di Salerno

La rivoluzione 4.0 legata all'Intelligenza Artificiale rischia di scavare un solco profondo tra chi la governa e chi la subisce. Gestire questa transizione dovrebbe essere argomento di discussione nel dibattito pubblico che invece si concentra sulle tesi più eclatanti (e futuristiche) o si limita alla condivisione degli ultimi ritrovati. Così a formulare e gestire sfide capaci di plasmare la società che saremo, restano le aziende che ogni giorno operano nel settore e che si confrontano con i nuovi ecosistemi in cui l'uomo divide la propria autonomia di pensiero con l'intelligenza artificiale.



Marco Borgherese

Chorally. Una complementarietà di approcci che si riflette nell'attenzione allo sviluppo organico dei dipendenti, delle loro personalità e professionalità grazie alla Borgherese Consulere, che così declina la stessa visione di innovazione di tutte le società del Gruppo.

Innovazione perseguita anche nell'attività di ricerca e sviluppo e nelle borse di dottorato e dottorato executive attive, per esempio, con l'Università di Salerno». Per il prossimo dicembre il Gruppo Activa sta promuovendo con il Dipartimento di Scienze Politiche, Sociali e della Comunicazione dell'Università di Salerno il seminario "Intelligenza artificiale e ignoranza programmata: cosa dopo la scomparsa di tecniche e professionisti?". Un primo passo verso l'istituzione

di un master multidisciplinare che ponga l'accento sull'Intelligenza Artificiale: «Preoccuparsi dei cambiamenti è inutile. Ma occuparsene è furbo, oltre che necessario – commenta il neo direttore del Dipartimento, il prof. Virgilio D'Antonio – Formuliamo molti scenari e non tutti saranno realtà, ma intanto formiamo persone e professionisti in grado di far fronte alla nuova realtà». «La collaborazione con il Dipartimento – aggiunge Borgherese – va proprio nella direzione di costruire queste nuove realtà».

Il Progetto B.4 M.A.S.S., finanziato dal MISE e gestito anche con l'aiuto dell'Università di Roma Tre e Bologna, è una ricerca che punta alla costruzione di una piattaforma multi-agente, un sistema ibrido composto da agenti umani e virtuali per il trattamento dei big data. E qui sono racchiuse molte di quelle sfide capaci di cambiare il modo in cui percepiremo, organizzeremo, assoriremo valore al contesto. Quelle sfide che solo un ecosistema consapevole e cooperante può risolvere. Dargli forma è il nostro compito. Un compito esaltante». Info: www.gruppoactiva.com

Gruppo ICT coordina altre quattro società facendo leva su numerose collaborazioni

Attiva è coreponsabile di questo futuro – spiega il vicepresidente Marco Borgherese – Per questo abbiamo unito al nostro interno le competenze IT di React, capace di reingegnerizzare o sviluppare ex novo specifiche soluzioni tecnologiche con la conoscenza del mercato e dei consumatori acquisita da Network Contacts, specializzata in BPO; a cui abbiamo aggiunto la capacità di cogliere il dinamismo dei comportamenti grazie ai prodotti di Social CRM di

le; in cui si effettua un'inedita negoziazione di prerogative e pertinenze; in cui si riscrivono limiti etici e priorità logiche. Sfide delicate che dovrebbero includere una partecipazione vasta, consapevole e decisa. Di questa complessità si è fatta carico anche Activa, gruppo ICT da oltre 3.000 dipendenti animato da più aziende (Network Contacts, React, Chorally e Borgherese Consulere) con cui presidia diverse aree della società fungendo da cinghia di tra-



PIEMONTE



Multipick di Volos Informatica. Il software intelligente per incrementare ordini e vendite

Volos Informatica è una società piemontese con sede a Ivrea che da oltre 30 anni sviluppa soluzioni software personalizzate per i propri clienti, importanti aziende italiane ed internazionali, interessate a soluzioni personalizzate e utilizzabili in più ambiti tecnologici. Tra i prodotti messi a punto da Volos spicca Multipick, il software multiplatforma che consente di gestire in maniera avanzata e intelligente l'attività di vendita e di raccolta ordini online e offline. Volos Multipick si propone come software di riferimento per le attività della forza vendita in particolare nell'ambito dei prodotti di fitocosmesi, erboristeria e medicina naturale, prodotti dietetici e Integratori alimentari, prodotti professionali per parrucchieri e haircare, ma trova applicazione nei più diversi mercati. Multipick gestisce tutti i dati commerciali e amministrativi dal catalogo fino alla scheda del cliente,

forndo tutti gli strumenti utili a supportare le vendite di organizzazioni commerciali di ogni dimensione.

Gli innovativi strumenti di Multipick applicati ai dati di ciascun cliente suggeriscono al Venditore la migliore strategia da adottare durante la composizione dell'ordine per aiutarlo ad incrementare le vendite o per acquisire nuovi clienti. La possibilità di gestire campagne e condizioni di vendita permette all'azienda di stabilire le regole per ottenere un ordine perfettamente controllato ed in linea con le politiche commerciali aziendali.

Volos Multipick può essere facilmente personalizzato per rispondere a tutte le esigenze ed è utilizzabile anche come servizio integrato con i sistemi già presenti in azienda, consentendo l'ottimizzazione degli investimenti per l'organizzazione della propria rete vendita. Info: www.volos.it

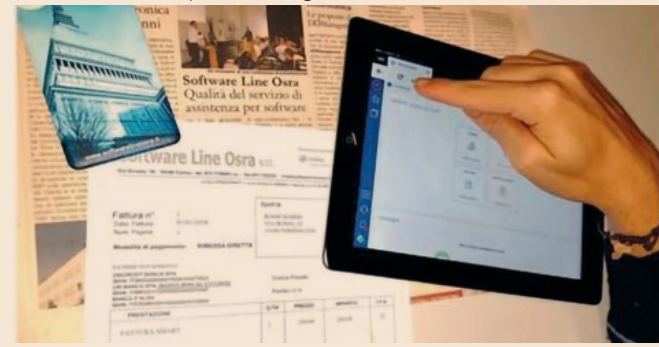
Software Line Osra: "Fattura Smart", la piattaforma ideale per la fatturazione elettronica

Gli studi dei commercialisti e gli uffici di fatturazione e contabilità delle aziende e dei professionisti con la fatturazione elettronica sono chiamati a un cambiamento epocale. A tutti i soggetti iva stanno arrivando un'incredibile molteplicità di proposte di software inadeguate, che tendono a sottovalutare le difficoltà del cambiamento.

Software Line Osra, impresa che da oltre vent'anni fornisce assistenza agli studi e alle aziende, ritiene che il passaggio alla fatturazione elettronica sarà molto impegnativo per tutti: cambieranno le procedure di lavoro e serviranno nuove competenze e conoscenze, ma servirà soprattutto un valido servizio di assistenza che ci sia nel momento della necessità, quando per qualche motivo non si riuscisse ad emettere la fattura per gli intoppi più svariati. "Fattura Smart - Web Desk" è il software che permette agli

studi dei commercialisti e alle aziende di migliorare il livello di collaborazione, fornendo a entrambi la stessa piattaforma e la possibilità di parlare la stessa lingua. "Fattura Smart" della Wolters Kluwer permette di emettere le fatture di vendita e di scaricare le fatture dei fornitori in modalità user friendly, lavora in clouding ed è disponibile H24 e sette giorni su sette da qualsiasi postazione internet.

«Siamo fermamente convinti – spiegano dal management di Software Line Osra – che l'obbligo normativo della fatturazione elettronica con i suoi maggiori carichi di lavoro e di attenzione possa, se ben gestita, rivelarsi una opportunità per tutti di razionalizzare e migliorare il modo di lavorare. I nostri corsi YouTube – concludono i titolari Gerbi e Parrinello – sono disponibili liberamente a tutti insieme ai corsi in aula da parecchi mesi». Info: www.softwarelineosra.it



Software Line Osra - Torino



Il Team be2be

Il marketing che fa crescere le imprese: Be2be, digital partner nel business aziendale

In ogni settore per "esserci" e fare business oggi la visibilità digitale è senza ombra di dubbio un punto di partenza dal quale è impossibile prescindere. Per rendere efficaci le diverse iniziative di marketing, sempre di più, ci si affida a professionisti del mestiere in grado di pianificare ogni passo per portare un'azienda al raggiungimento del successo. Come fa be2be, importante realtà nata nel contesto torinese ed oggi già di rilevanza nazionale nel campo del digital marketing. «Il segreto – spiega Daniele Laface, fondatore di be2be – è quello di unire alla professionalità e alla competenza nell'ambito dei servizi, la grande passione e l'entusiasmo con cui il nostro team aziendale si dedica ai propri clienti, aiutandoli a crescere e consolidarsi sul mercato, fino a conquistarne nuovi spazi». In virtù di questa mission be2be riesce a collocarsi a

pieno titolo come business partner del cliente guidandolo nelle scelte e nell'adozione delle strategie più adeguate, instaurando con lui un rapporto di fiducia tale da poter operare a tutti gli effetti come una loro agenzia interna. Per raggiungere questi obiettivi la società utilizza i servizi più efficaci e moderni: campagne sms e telemarketing, servizi digital in grado di dare visibilità su ogni piattaforma, siti internet moderni, funzionali e tailor made. L'azienda è in piena crescita come fatturato, clienti gestiti e figure professionali in organico, pronta a evolvere rapidamente come il settore in cui opera. Insomma, queste, e tante altre, sono le strade lungo le quali l'azienda torinese accompagna i propri clienti verso quell'unico obiettivo: il conseguimento di nuovi e importanti successi sia dal punto di vista commerciale che imprenditoriale. Info: www.be2be.it

La qualità a marchio Solve.it. Erogazione e gestione servizi per l'information technology

Con un fatturato di 12 milioni di euro e un team composto da oltre 150 persone, Solve.it, azienda con sede a Torino, Milano e Bologna, rappresenta una delle realtà più solide e competitive nel settore dell'erogazione e gestione di servizi professionali in ambito information technology.

Fondata circa 15 anni fa, Solve.it si rivolge principalmente a clienti di tipo enterprise, sia nel campo dell'industria (automotive, food & beverage, oil & gas) che in quello finanziario (banche e assicurazioni). Grazie ad una perfetta organizzazione, e a una competenza di altissimo livello, l'azienda offre ai propri clienti servizi di innovazioni tecnologiche e di supporto ai processi produttivi, di grande efficacia e dal sicuro successo. Solve.it si muove in prevalenza lungo tre linee principali: l'IT governance, lo sviluppo e la gestione di applicazioni software, la configurazione e

il governo delle infrastrutture tecnologiche. In tutti questi ambiti la società ha sviluppato una competenza tale che le consente di garantire ai clienti il massimo risultato indipendentemente dalla tecnologia scelta. Nel caso dell'IT governance, Solve.it si pone sia come advisor che come configuratore e gestore delle tecnologie e dei metodi di supporto dei propri clienti. Nello sviluppo e gestione delle applicazioni software l'azienda torinese, oltre a riproporsi in qualità di advisor e gestore, si pone anche come sviluppatore delle applicazioni e dei metodi utilizzati dal cliente al fine di creare una efficace integrazione con i nuovi dispositivi.

Per quanto riguarda la configurazione e gestione delle infrastrutture tecnologiche, questo è l'ambito da cui Solve.it è partita e dove ha saputo allinearsi con la continua modernizzazione delle tecnologie. Info: www.solve.it

