

Aziende & Innovazione

a cura di PUBLIMEDIAGROUP.IT

Sistemi tecnologici e progetti ambiziosi

Innovativi processi informatici e consulenze di qualità per imprese leader sul mercato

LOMBARDIA



Gianpio Gravina

Publicom, leader nel media Digital Transformation e comunicazione aziendale

Dal digitale passano gli strumenti per personalizzare gli investimenti di un'azienda. È in questo percorso che cresce Publicom, società del gruppo MCM, leader nell'ambito dell'IT e dell'advertising, che dal 2012 ha operato in 45 Paesi nel mondo. Un progetto coordinato da Gianpio Gravina, CEO Founder di Publicom distintosi per l'approccio innovativo del data-driven-marketing: un sistema che unisce la comprensione dell'utente e del business aziendale, le competenze di marketing e media planning e la capacità operative di media buying.

«Le aziende devono gestire volumi di dati sempre più alti – specifica Gravina – l'obiettivo è progettare un'esperienza di advertising personalizzata. Il driver magico è la crossmedialità, cioè la possibilità di mettere in connessione più mezzi di comunicazione ottenendo performance che rafforzano il brand». Il valore aggiunto è nell'uso del

Programmatic ADV, strumento che vede in Publicom un punto di riferimento nel panorama del digital advertising. «Quando si parla di Programmatic Advertising tutto parte dai dati: complessi algoritmi analizzano i comportamenti online dei consumatori. In base a queste analisi l'azienda fornisce un accurato target della pubblicità su base demografica, comportamentale e sul moment scoring. Questo permette – spiega Gravina – una campagna ottimizzata in tempo reale». La chiave è l'engagement: messaggio e user experience devono essere coinvolgenti e soddisfare o superare le aspettative.

In questo processo di Digital Transformation, Publicom ha rafforzato la sua esperienza attraverso numerose partnership, su tutte quella con Relive Communication: un percorso che ha permesso di allargare l'offerta, con campagne basate su creatività e tecnologia. Info: publicom.srl ■

BGP, 30 anni di successi

Qualità e professionalità a sostegno dei propri Clienti

Il 2017 ha rappresentato una tappa importante per BGP, l'azienda ha compiuto 30 anni di attività e oggi festeggia un percorso di crescita e di successi che l'hanno portata ad ottenere riconoscimenti unanimi da parte di tutti gli operatori del settore IT. BGP fornisce servizi di consulenza di business e tecnologica alla crème delle imprese italiane leader anche sui mercati internazionali. La profonda esperienza acquisita, abbinata a competenze e aggiornamenti costante, consente ai consulenti BGP di offrire ai propri Clienti soluzioni moderne e sempre all'avanguardia capaci di velocizzare e ottimizzare le performance delle loro attività.

Ciò che differenzia BGP dalla gran parte delle società operanti in Italia e nel suo stesso settore è la capacità, non solo di proporre profondità nelle soluzioni di business ma anche, di offrire tutti gli strumenti affinché queste possano essere

realizzate, restando al fianco del cliente in ogni fase del percorso intrapreso per accompagnarlo verso la totale acquisizione del prodotto adottato.

BGP è una delle pochissime realtà che può mettere in campo una pluridecennale esperienza consulenziale che fonda le proprie radici quando ancora non tutto era affidato alla tecnologia. I consulenti BGP sono esperti di processi d'impresa e di tutto quanto concerne il migliore funzionamento di una realtà aziendale. Accanto a questo hanno sviluppato conoscenze tecnologiche di altissimo livello, grazie alle quali BGP è diventato un Trusted Advisor a 360° per i propri Clienti affiancando al DNA consulenziale una proposta di soluzioni tecnologiche che spaziano dai tradizionali sistemi ERP e Analytics alle attuali piattaforme di Blockchain e di Internet Of Thing. Info: www.bgp.it ■



Un meeting



Marco De Pasquale, CEO, Attilio Porri, Sales & Marketing Director

Tekio, software per il retail

L'esperienza e la passione al servizio dell'omnicanalità

Nonostante il concetto di omnicanalità sia già da tempo un obiettivo condiviso da molti retailer, sono pochi oggi quelli che possono dire di avere un vero approccio di business omnicanalità, sia per l'importante trasformazione digitale che esso comporta, sia per le intrinseche complessità che ne derivano. Tekio è in grado di fornire ai retailer la consulenza e gli strumenti necessari per soddisfare ogni aspetto di una esperienza omnicanalità, e lo dimostra grazie a importanti progetti realizzati con successo.

Il valore aggiunto che contraddistingue Tekio è quello di fornire al mercato soluzioni integrate, sviluppate appositamente per il retail e quindi essenziali per il loro specifico utilizzo; dal CRM all'App, fino alle mobile-store application in grado di rendere disponibili in tempo reale le informazioni e il comportamento di acquisto del cliente; tutto è finalizzato ad offrire al consumatore una

reale esperienza omnicanalità. Inoltre, grazie alla sua solida rete di partner, Tekio si pone come interlocutore unico in qualsiasi aspetto e in ogni fase di sviluppo di un progetto retail.

La società mette a disposizione del mercato retail tutta la sua esperienza nello sviluppo di soluzioni software, unita alla profonda conoscenza delle logiche del settore, derivate da più di 25 anni di lavoro in questo ambito. Tekio ha sempre impresso un reale cambiamento di approccio allo sviluppo, passando da un criterio business-centric ad uno consumer-centric, consapevole del cambiamento che vede il consumatore sempre più informato e protagonista. Per questo motivo tutte le sue soluzioni sono oggi Mobile native e Pure Cloud, per renderle fruibili ai consumatori e ai manager in ogni momento e con qualsiasi dispositivo. Info: www.tekio.it ■

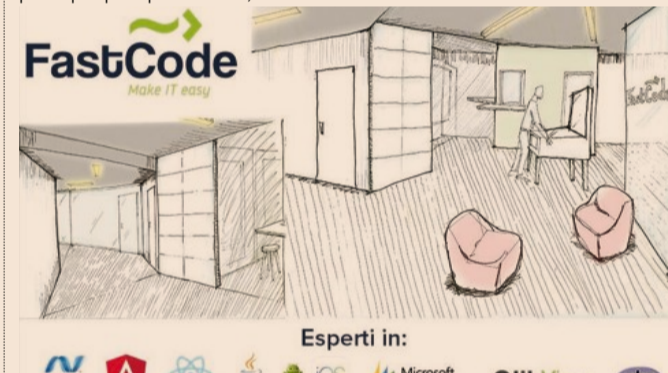
FastCode Srl: consulenza, progettazione e sviluppo tecnologico per le imprese

Fondata a Modena e attiva dal 2006, FastCode è un'azienda specializzata in servizi di consulenza informatica, progettazione e sviluppo, che ha un obiettivo semplice e ambizioso: fornire soluzioni informatiche ai propri clienti. In pochi anni di presenza sul mercato la squadra di ingegneri informatici di FastCode ha saputo farsi apprezzare per l'alta qualità del lavoro svolto, consentendo alla società di crescere velocemente e di registrare in pochi anni, un aumento del fatturato dell'870 per cento.

Con un percorso così vincente ha rapidamente esteso la sua attività in tutto il Paese. Oggi ha sedi anche a Cesena, Modena e Milano, dove ha recentemente aperto un ufficio a Sesto San Giovanni, strutturato in modo da poter aumentare considerevolmente l'operatività sul territorio milanese e offrire spazi moderni e confortevoli per il proprio personale, così da

raggiungere contemporaneamente ulteriori livelli di competitività che possano consolidarne la leadership sul mercato.

FastCode nasce nella consulenza di sviluppo: Net, Java, PHP e negli ultimi anni anche consulenza sulla Business Intelligence e nel CRM, specializzandosi in Dynamics CRM, nella gestione di progetti e nell'ambito delle analisi funzionali. In ognuno di questi settori interagisce con società e imprese tra le più prestigiose e qualificate, che trovano nell'azienda, caratteristiche di affidabilità nettamente superiori alla media dei competitors. Tutto ciò è il risultato di una politica aziendale che mira costantemente all'eccellenza e che ha sempre riservato grande attenzione e cura ai dipendenti, che FastCode ritiene il primo e più importante patrimonio. Non a caso l'etica nei rapporti interni è uno dei suoi principali punti di forza. Info: www.fastcode.it ■



Esperti in:

EMILIA ROMAGNA



M. Morabito SM USA, R. Sgarbi SM Italia, L. Nigro CEO Elettrondata

Elettrondata, nuovi successi

Le soluzioni tecnologiche per impianti di calcestruzzo

Fondata nel 1973, Elettrondata è un'azienda che progetta e realizza soluzioni tecnologiche destinate al controllo e all'ottimizzazione del funzionamento di impianti per la produzione di calcestruzzo, asfalti, colle, malte, colori, vernici, mangimi, produzione alimentare. I suoi prodotti sono quindi destinati a industrie operanti in numerosissimi settori, che trovano in Elettrondata un partner capace di personalizzare le soluzioni offerte e adattare al processo di produzione di ogni cliente.

L'AD della società, il Dr. Leonardo Nigro, afferma che questo deriva dal grande impegno che il management, e tutto il personale della società ha sempre messo nei propri progetti di crescita, e oltre 40 anni di lavoro sempre all'insegna dello sviluppo e dell'incremento produttivo, sono certamente il miglior biglietto da visita per attestare la grande esperienza che

Elettrondata può vantare nel suo settore. È proprio grazie al know how acquisito in tanti anni di successi ottenuti sul mercato – nonché in percorsi interni di formazione e di continuo aggiornamento – che l'azienda può mettere al servizio della clientela la propria competenza, consentendo a ciascuna delle imprese che adottano le sue tecnologie di crescere a loro volta in efficienza e risultati.

Le soluzioni realizzate da Elettrondata permettono di monitorare ogni fase del proprio processo produttivo, tracciarne ogni passaggio in tempo reale, monitorare in remoto l'attività a livello macro e micro e ottenere quindi la massima resa possibile dei propri impianti, riducendo al minimo la dispersione di energie, con gli evidenti risparmi che ciò comporta. Per giungere a questi risultati l'azienda ha sempre investito importanti risorse nei progetti di ricerca

e sviluppo. Solo negli ultimi 5 anni a questo settore sono stati destinati oltre due milioni di euro, e ciò ha consentito alla società di raggiungere non soltanto una posizione di assoluta leadership a livello nazionale, dove rappresenta un modello da imitare, ma di porsi ai primi posti anche sui mercati esteri. In particolare ha raggiunto standard di rilievo mondiale il ramo automazioni degli impianti di calcestruzzo, che da solo rappresenta all'incirca il 50 per cento del fatturato. Le eccellenti performance ottenute sul mercato hanno attirato le attenzioni di investitori professionali; dal 2008 Elettrondata è partecipata da Aliante, partner finanziario con presenza ed investimenti a livello globale, con l'obiettivo di renderla non solo un leader italiano in determinati segmenti di mercato ma un player con una radicata presenza internazionale (la quota export del fatturato è passata negli ultimi 5 anni dal 7 al 40 per cento).

Oggi si rivolgono alla società italiana produttori di impianti di calcestruzzo di tutto il mondo, soprattutto dagli Stati Uniti, dove recentemente Elettrondata ha costituito una joint venture con un importante player americano garantendo un servizio continuativo h24 ai clienti. Inoltre dal 2017, grazie ai propri brevetti e tecnologia proprietaria, l'azienda iscritta nel registro delle PMI innovative e tutte le soluzioni di automazione proposte possono ottenere le agevolazioni della Industry 4.0. Info: www.elettrondata.it ■

Nell'e-commerce da leader

Con le piattaforme Antherica svolta negli acquisti on line

Antherica è una web agency la cui mission consiste nel fornire alle aziende strumenti ad alto contenuto tecnologico, ma di semplice utilizzo, che permettono loro di risparmiare risorse e accrescere la redditività. La società opera su una piattaforma software proprietaria che eroga servizi di gestione dei contenuti, e-mail e SMS marketing e vendita online.

L'e-commerce è l'attività sulla quale Antherica sta investendo maggiormente, trattandosi di un settore in ascesa in Italia, con una crescita del 15%. Il management ritiene che il futuro sia rappresentato da soluzioni tecnologiche integrate in una strategia omnicanalità, all'interno della quale l'e-commerce si configura come un elemento chiave della strategia complessiva di marketing.

Come fare tutto ciò lo spiega il CEO della società, Antonio Marsini: «La tendenza evolutiva del marketing è dare centralità all'esperienza

di consumo e alla relazione con il cliente e la vendita online non può che andare nella stessa direzione». «La nostra piattaforma – prosegue Marsini – consente di attivare un negozio multi-brand e di gestire ogni aspetto della vendita, inclusa la fatturazione, fornisce strumenti per il CRM e per la vendita tramite i marketplaces».

Un discorso a parte meritano eventuali sviluppi e integrazioni ad hoc con strumenti customizzati. «Il consumatore – conclude il CEO di Antherica – è sempre più esigente e la tecnologia può aiutarci a conoscerlo e personalizzare la sua esperienza di acquisto per offrirgli il plus che si aspetta. I nostri strumenti possono integrarsi con applicativi esterni di ogni genere e consentono di gestire ed analizzare il flusso di dati da un'unica interfaccia, facilitando la messa in opera della strategia di marketing». Info: www.antherica.com ■



Antonio Marsini



Vincenzo Bo

Incrementare le prestazioni della Supply Chain con il software a marchio Plannet

Era il 2003 quando due partner di una società di consulenza di direzione aziendale decisero di creare uno spin off di questa struttura e lasciare il mondo della consulenza, per focalizzarsi sullo sviluppo di soluzioni software avanzate. È così che nacque Plannet, azienda che oggi rappresenta una delle più importanti realtà italiane nella realizzazione di software per la gestione integrata della Supply Chain e di software dedicati al settore industriale. In pochi anni l'impresa è passata dallo staff iniziale composto da 4 persone, compresi i fondatori, a una struttura di 26 addetti, costantemente impegnati in attività di ricerca per sviluppare e implementare presso i propri clienti, soluzioni tecnologiche e funzionali più innovative capaci di essere adottate in un sempre più ampio numero di settori industriali.

È in quest'ottica che è nato il prodotto di punta di Plan-

net: COMPASS, software che supporta i processi di pianificazione e schedulazione a capacità finita della produzione e degli approvvigionamenti in maniera completamente integrata. Inoltre, in linea con i principi di Industry 4.0, il sistema acquisisce in tempo reale dalla fabbrica lo stato di avanzamento degli ordini, dati di processo, tracciabilità e qualità. In meno di 15 anni di attività – con gli ultimi 5 che hanno fatto registrare incrementi di fatturato sempre a doppia cifra – Plannet può vantare già oltre 150 installazioni attive in importanti aziende, che devono i propri successi anche alle performance garantite dal software della società. Richiesta e offerta, infatti, trovano il punto di incontro nel comune interesse di migliorare le prestazioni interne, e Plannet ha dato prova di essere in questo senso il partner ideale per industrie manifatturiere di ogni settore.

Il lancio sul mercato della nuova versione del software COMPASS ha consolidato ancora di più la posizione di mercato di Plannet in ambito italiano e internazionale. Il sistema incide sensibilmente sulla competitività della Supply Chain delle aziende che lo adottano, favorendo miglioramenti di produttività, controllo dei processi e dei livelli di stock e incremento del livello di servizio. Grazie alle tecnologie all'avanguardia utilizzate, COMPASS propone un approccio innovativo, che si traduce in facilità di utilizzo e in una veloce e completa integrazione con qualsiasi sistema ERP o gestionale già operativo in azienda.

«La nostra storia ci porta ad avere un approccio ai progetti di tipo consulenziale». Spiega l'Ingegnere Vincenzo Bo, presidente di Plannet, nonché fondatore insieme all'Ing. Fabrizio Arnaldi. «Abbiamo una elevata capacità di comprensione – prosegue Bo – delle caratteristiche peculiari che caratterizzano i processi dei nostri clienti, e degli aspetti organizzativi coinvolti nel progetto, che rappresentano il nostro punto di forza. Inoltre, il nostro sistema è progettato e sviluppato al nostro interno e quindi siamo in grado di configurare con estrema flessibilità la soluzione che implementiamo. Vorrei poi sottolineare che il nostro staff è unicamente composto da ingegneri gestionali e informatici laureati con il massimo dei voti e il turnover del personale rasenta lo zero». Info: www.plannet.it ■