

Per iscrivermi bastano 60 secondi

EVENTO
Dati: il vero asset aziendale
Milano, 6 ottobre 2015
 una evento NetMediaEurope in collaborazione con **FUJITSU** **intel**

ERP E CRM | MOBILE APPS | MOBILITY | SMARTPHONE | SOFTWARE

Il mobile marketing reso semplice di Movibell

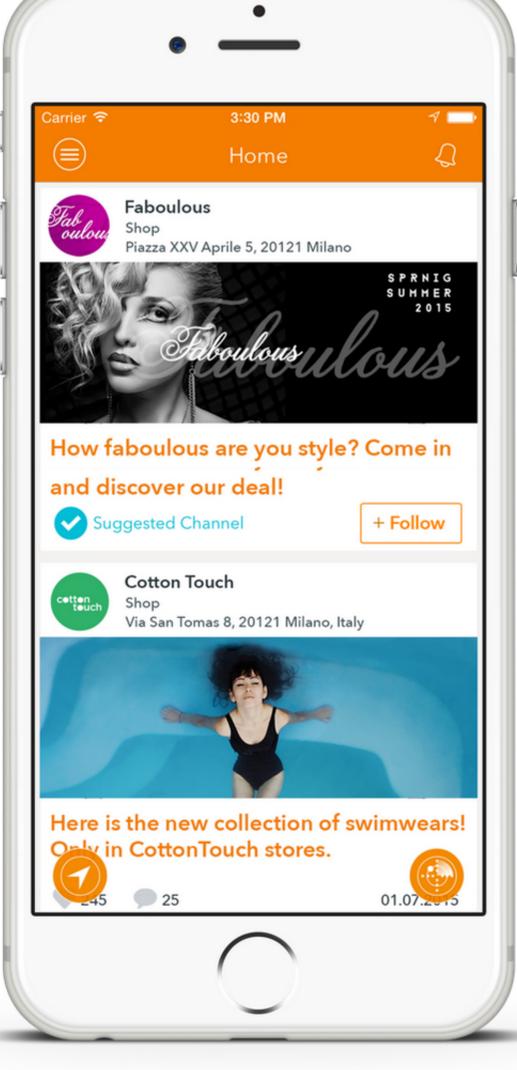
Francesco Pignatelli, 24 settembre 2015, 15:38



f 1
t 1
g+ 0
in 1
Nessun commento

Movibell è un'app/servizio per gestire la distribuzione di contenuti in base alla posizione dell'utente: è stata studiata per il marketing, ma non solo

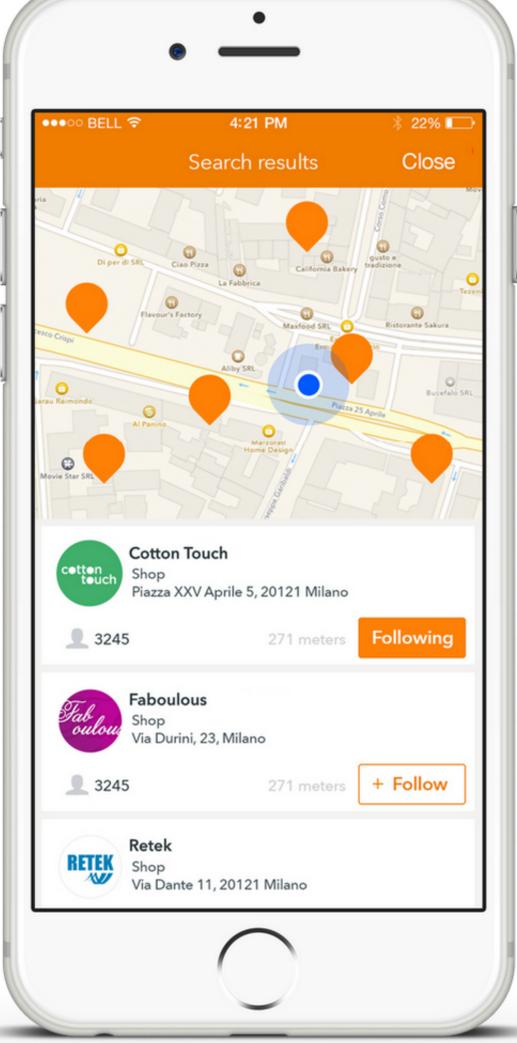
Oggi **la parola d'ordine è multicanalità**, ma il canale di interazione con la clientela che si è fatto prepotentemente **più importante degli altri è il mobile**: abbiamo sempre in mano uno smartphone ed è da lì che passa la fetta più cospicua della nostra vita digitale. Il **mobile marketing** è quindi un campo in forte evoluzione ma non dei più semplici, come minimo perché c'è sempre il rischio che una campagna via mobile risulti troppo invasiva o all'opposto poco percepibile. E comunque l'ideale sarebbe **sfruttare le nuove opportunità di comunicazione** che offre il canale mobile, più che riproporvi ciò che si fa su altri canali più tradizionali come il web. A cercare una sua quadratura del cerchio è l'italiana **Movibell** con la piattaforma/app omonima, un sistema per il **mobile marketing di prossimità** aperto ad aziende utenti di qualsiasi dimensione.



La timeline di Movibell, con i contenuti dei canali a cui siamo iscritti

Come concezione e struttura l'app Movibell assomiglia molto alle versioni mobile dei social network come Facebook o Twitter. L'utente ha una sua timeline nella quale **appaiono i contenuti inviati dalle aziende** – se parliamo di marketing, ma Movibell gestisce come vedremo anche altro – che aderiscono al servizio. Questi contenuti, ad esempio la descrizione di una promozione speciale, sono visualizzati nell'app di uno specifico utente se questi si è iscritto al canale (o ai canali) dell'azienda, un po' come accade già su Facebook. Il lato più importante di Movibell è che **agisce anche in base alla posizione dell'utente**: se si trova nel raggio di 200 metri circa da un punto commerciale di un'azienda presente su Movibell che in quel momento ha attiva una qualche comunicazione, **sullo smartphone appare una notifica** che rimanda al contenuto relativo.

L'idea, dal punto di vista dell'utente finale, è quella di avere per le mani un "radar" che segnali i contenuti promozionali che sono nelle vicinanze in quel momento. Per le aziende c'è invece il vantaggio di **raggiungere clienti potenziali non genericamente a pioggia ma contattando quelli che sono vicini al punto fisico** dove può avvenire una interazione.



Movibell prevede una sezione per la "scoperta" di cosa ci sta intorno

La piattaforma per la gestione dei contenuti di Movibell è agnostica nei confronti del loro tipo. Possono essere testi, immagini e video ma soprattutto **non devono necessariamente essere solo promozionali**. Un contenitore di sola pubblicità probabilmente finirebbe per essere poco consultato dagli utenti, sta al buon senso delle aziende bilanciare opportunamente le campagne promozionali con altri contenuti informativi o di intrattenimento. Questo vale per le grandi imprese come **per i singoli esercizi commerciali**, che dal marketing di prossimità in tempo reale traggono forse vantaggi ancora maggiori.

Movibell ha sviluppato un dashboard gestionale più semplice ed economica per i clienti meno esigenti (parliamo di **una cinquantina di euro l'anno per singolo canale**) e un sistema più articolato per i grandi utenti che, idealmente, dovrebbero gestire più canali mirati geograficamente – al limite uno per ciascun punto vendita – in modo da essere il più selettivi possibile nelle campagne di prossimità.



Alberto Muritano, CEO di Posytron

Le possibilità di Movibell sono ampie e legate alla **georeferenziazione di qualsiasi tipo di informazione**: se è possibile collegare un contenuto multimediale a una posizione, il sistema può gestire la sua distribuzione attraverso l'app. Così in linea di principio potremmo trovare nella timeline di un utente **le promozioni dei canali commerciali a cui è iscritto** ma anche **contenuti informativi sui luoghi più interessanti della città** in cui si trova, notizie geolocalizzate oppure le mostre in corso nei musei che incontra sul suo cammino.

Con un'apertura anche al mondo delle **smart things**, grazie alle esperienze che **Posytron**, la casa madre di Movibell, ha già maturato in campo Smart City: in prospettiva sarà possibile gestire **oggetti intelligenti che inviano informazioni utili a chi si trova nelle vicinanze**, come anche definire, accanto ai canali pubblici che ci sono già oggi in Movibell, altri canali privati in cui ricevere **le comunicazioni dei nostri oggetti smart**, come ad esempio le videocamere installate in casa.

Ovviamente questa mole di messaggi potenziali non deve travolgere l'utente e l'app infatti prevede **diverse opzioni di filtro e ricerca dei canali**, in modo che si possa sempre ottimizzare la quantità di segnalazioni ricevute in funzione di quanto vogliamo essere "allertati".

Ovviamente questa mole di messaggi potenziali non deve travolgere l'utente e l'app infatti prevede **diverse opzioni di filtro e ricerca dei canali**, in modo che si possa sempre ottimizzare la quantità di segnalazioni ricevute in funzione di quanto vogliamo essere "allertati".

Scarica gratuitamente
 whitepaper
 scegliendo tra una dozzina di categorie
Cloud, Sicurezza, Mobility, Data Center

ARGOMENTI CORRELATI

- Marketing
- Movibell
- Posytron

SEZIONE WHITEPAPER
+ di 15.000 lead generati
2.000 BANT leads
7.000 opportunità commerciali
 Una sezione dedicata su TechWeekEurope per promuovere i tuoi whitepaper
Contattaci