

■ AGENZIE

Posytron, il partner ideale delle aziende mobile-first

La digital factory guidata dall'amministratore delegato Alberto Muritano offre consulenza per analizzare il business delle aziende e tradurre le loro esigenze in progetti mobile di successo, sia in ambito B2C sia B2B o B2E

di Lorenzo Mosciatti 26 ottobre 2016

Condividi questo articolo



Alberto Muritano

Oltre 32 milioni di italiani navigano in rete da smartphone e passano più dell'80% del tempo (ovvero almeno un'ora e mezza al giorno) con le mobile app: basterebbero questi dati Audiweb per capire perché le direzioni marketing delle aziende hanno eletto il mobile tra i canali più efficaci per raggiungere i rispettivi target.



Eppure, se è vero che abbiamo in media 30 app sul nostro dispositivo, è altrettanto vero che ne scarichiamo meno e, soprattutto, ne usiamo solo 5 al giorno ignorando tutte le altre, come ha recentemente confermato l'Osservatorio Mobile B2c Strategy del Politecnico di Milano.

We power the data
that powers
your marketing.

Webtrekk
Drive Your Profit.

SEE HOW

Quello delle mobile app è dunque un mercato già maturo, destinato a sparire? Tutt'altro. Ne è convinto Alberto Muritano, amministratore delegato di Posytron, la digital factory che da quasi vent'anni affianca le imprese e gli enti pubblici nella definizione di percorsi orientati alla trasformazione digitale e mobile.

“Il mobile non si esaurisce con le app. Le aziende hanno iniziato a comprendere il vero potenziale di queste tecnologie e come utilizzarle per disegnare campagne di marketing innovative, ma anche come strumento di business. Sono queste aziende, che possiamo definire mobile-first, quelle che possono trarre il massimo vantaggio delle app e dal mobile”, spiega Alberto Muritano.

E' proprio questa l'evoluzione che segnerà il futuro prossimo: **per molte aziende le app stanno diventando un veicolo di business altamente remunerativo**, come accade, solo per citare qualche esempio, a chi le usa per vendere prodotti o servizi (dall'e-commerce al car sharing, dai trasporti pubblici ai pagamenti), per controllare a distanza apparecchiature e strumentazioni, gestire dispositivi wearable, interagire con gli oggetti intelligenti o automatizzare dei processi.

Come si diventa mobile-first? “Se l'impresa non ha al proprio interno le risorse giuste, è importante che scelga **l'esperienza e le competenze di un partner affidabile che, definiti degli obiettivi concreti e misurabili, sappia studiare una strategia integrata con il giusto bilanciamento di elementi mobile, web, cloud e social**”, suggerisce Muritano.

Un partner come Posytron, in grado di offrire alle aziende una seria consulenza per analizzare il loro business e tradurre le loro esigenze in progetti mobile di successo, sia in ambito B2C sia B2B o B2E. Altri elementi chiave sono la capacità di personalizzare la tecnologia, ovvero individuare le piattaforme e i linguaggi di programmazione più adatti alle caratteristiche del progetto e al budget del cliente, e l'integrazione, affinché l'applicazione mobile possa vivere in un ecosistema digitale articolato, rendendo i progetti scalabili ed efficaci.

Usando metodologie consolidate e validi sistemi di testing, Posytron è in grado di ridurre i tempi di sviluppo, senza compromettere la qualità del prodotto. In Posytron le imprese hanno la certezza di trovare la migliore qualità, grazie all'impiego di metodologie di sviluppo agile e processi certificati ISO 9001.

Nei Posytron Labs nascono prototipi, brevetti e soluzioni digitali che integrano il meglio delle tecnologie disponibili in ambito web e mobile, social e cloud, Internet of Things e smart sensor, “perchè i nostri clienti possano avere successo oggi ed essere pronti a vincere le sfide di domani”, aggiunge Muritano.

Oltre a sviluppare progetti mobile per i clienti, Posytron ha realizzato e vende direttamente sul mercato alcune piattaforme tra cui ePart e Infogov per la pubblica amministrazione, Movibell per il mobile marketing di prossimità rivolto a negozi e punti vendita, SmartEvent per gestire eventi, fiere e manifestazioni.

Sullo Stesso Argomento:



La tech company londinese Ogury arriva in Italia e nomina Jacopo Ercolani country manager



Movibell: arriva la versione Turismo per scoprire le città con lo smartphone



Andrea Campana, Beintoo: «Mobile più efficace con il Geobehavioural targeting»



Jean Canzoneri, Ogury: «La soluzione all'ad blocking? Pubblicità più rilevanti»

<http://www.engage.it/agenzie/posytron-il-partner-ideale-delle-aziende-mobile-first/87401>