

Il Sole 24 ORE

Fondato nel 1865
Quotidiano Politico Economico Finanziario Normativo

Domani con Il Sole
Famiglia: tutele, garanzie e nuove regole per il processo

— a 1,00 euro
più il prezzo
del quotidiano



Cassazione
Avvisi bonari, stop alla definizione liti sulle cartelle per chi decade dalle rate

Andrea Taglioni
— a pag. 30



FTSE MIB **27597,01 -0,56%** | SPREAD BUND 10Y **187,80 +4,10** | NATURAL GAS DUTCH **49,15 +0,51%** | ORO FIXING **1845,80 +0,65%** | **Indici & Numeri** → p. 39-43

Aziende & Territorio

a cura di PUBLIMEDIAGROUP.IT

Le tecnologie digitali guidano l'imprenditoria verso la crescita

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

Promuovere un'economia sostenibile attraverso la trasformazione digitale: la sfida del nostro secolo. Il PNRR ha messo ancor di più al centro dell'attenzione l'importanza, per le aziende, di digitalizzare i processi e far propri nuovi modelli di business. La Digital Transformation implica una rivoluzione culturale che spinge il mondo produttivo a "pensare digitale" e che trova nel tessuto imprenditoriale italiano terreno fertile e ricco di realtà all'avanguardia che comprendono le nuove esigenze dell'industria, del manifatturiero, dei servizi, del commercio e rispondono con soluzioni tecnologiche ad hoc. Innovazione, know-how specializzati e vision lungimirante sono i driver che permettono all'imprenditoria 4.0 di generare valore e competitività.

Promemoria Group: dal 2011 una boutique di consulenza sull'heritage

Promemoria Group nasce a Torino nel 2011 da un'idea di Andrea Montorio e Gisella Riva, due amici che condividevano la stessa, chiara, visione di quello che sarebbe stato il futuro della cultura d'impresa: utilizzare strumenti digitali innovativi per sistematizzare e capitalizzare i patrimoni di conoscenza e l'identità storica di un brand o di un prodotto, nel tentativo di rilevare ciò che l'ha reso unico e leggendario. A più di un decennio dalla sua nascita e con un team specializzato di 40 persone, oggi Promemoria è leader nella valorizzazione e gestione dell'heritage per oltre 250 tra brand internazionali, maison di moda, eccellenze del made in Italy, e alcune tra le più prestigiose istituzioni culturali del Paese. Alla base del lavoro c'è un

metodo - Memories - che offre strategie e strumenti inediti per la gestione del patrimonio, capaci di produrre un archivio di senso, sapere, contenuti, ed esperienze: una perfetta sintesi di passato e futuro. Per il CEO Andrea Montorio, «L'intreccio di memoria e visione è la sintesi che preferiamo del concetto di heritage, ed è anche la formula alla base di ogni brand leggendario. Il nostro metodo coniuga il rigore scientifico con un approccio creativo inedito e ricco di prospettive uniche e autentiche, ancora da sperimentare. Ogni progetto al quale ci dedichiamo valorizza la storia per dare nuove prospettive alla memoria. In altre parole: dove gli altri vedono il passato, noi vediamo il futuro». Info: www.promemoriagroup.com



Enrico Corinti, CEO di Webeing.net e ideatore del metodo

Marketing Sprint®, il metodo rivoluzionario per le PMI in crescita

Il mercato non perdona in un contesto sempre più competitivo. Gli imprenditori di realtà medio-piccole devono gestire al meglio le risorse: come riuscire ad avere visione strategica, migliorare i processi, lanciare un nuovo prodotto ottimizzando gli investimenti? «Mi sono messo nei panni di colleghi e clienti — commenta Enrico Corinti, fra i soci fondatori e CEO di Webeing.net, agenzia di digital marketing di Ascoli Piceno, nelle Marche — con cui mi confronto quotidianamente. Da qui l'idea del metodo Marketing Sprint®: una "summa" di quanto applicato in oltre un decennio di esperienza. Un formato agile che, sfruttando i vantaggi del design thinking, spiega Corinti, formatore e coach - in quattro sessioni consegna a imprenditori,

manager e team manager un piano strategico e di posizionamento del brand, frutto di analisi e indagini per prendere decisioni migliori grazie all'approccio data-informed». Il Marketing Sprint® è applicabile per nuovi prodotti o servizi, migliori strategie e per controllare campagne in corso: «Non solo market intelligence e brand strategy, serve la misura dei risultati. La forza di questo metodo su misura di ogni Pmi — conclude Enrico Corinti — sta nella facile messa in pratica e nell'efficacia garantita dalla ripetuta e reale applicazione. Abbiamo fatto tesoro dell'esperienza trasformandola in sistema, un volano di crescita per le PMI che possono mettere in campo le stesse tecniche utilizzate dalle big companies». Info: marketing-sprint.webeing.net

X-System.it S.r.l., comparto del ticketing nei trasporti con soluzioni cloud-based

Nata nel 2016 come spin-off di un gruppo di importanza internazionale, in breve tempo ha raggiunto rilevanti traguardi sul piano commerciale e di innovazione e sviluppo, ottenendo la certificazione di Industria 4.0 di SGS Italia S.p.a. X-System.it S.r.l. è una industria in rapida crescita che sviluppa sistemi e tecnologie efficienti e moderne per l'acquisto e la gestione dei biglietti per il trasporto pubblico. La nostra proposta offre alle aziende che operano nel comparto del trasporto passeggeri, una soluzione completa di hardware, software e relativi servizi, in grado di digitalizzare tutte le attività connesse al ticketing. Il sistema consente, oltre alle normali attività di emissione dei biglietti, di corsa semplice o di andata e ritorno, l'oblittera "on-line" degli stessi e la

gestione degli abbonamenti su card e microchip. Questi sistemi includono apparati per bigliettazione elettronica, app di biglietteria mobile, e sistemi di riscossione automatizzata delle tariffe. I sistemi di bigliettazione elettronica consentono ai passeggeri di acquistare i biglietti utilizzando le proprie carte di credito o tramite piattaforme online, e ciò elimina la necessità di transazioni in contanti consentendo tempi di imbarco più rapidi. Le app mobile di biglietteria consentono ai passeggeri di acquistare e archiviare i biglietti sui propri smartphone, eliminando la necessità dei biglietti fisici. I sistemi di riscossione automatizzata delle tariffe, noti anche come sistemi smart card, utilizzano carte contactless come forma di pagamento. Info: www.x-system.eu



Mauro Chilante, AU di Linfa S.r.l. con il figlio Matteo

LINFA S.r.l.: dal 1989 partner tecnologico della GDO in Italia

La distribuzione organizzata vive di applicazioni e sistemi, "scheletro vivente" di un business particolarmente articolato: in tutti questi anni Linfa ha rappresentato efficacemente la soluzione per questo dinamismo, ponendo proprio energia vitale (da qui il nome Linfa) a servizio delle aziende del settore, spiega Mauro Chilante, amministratore unico. L'azienda ligure ha seguito le continue evoluzioni della GDO per tutto ciò che attiene l'intero ciclo merci: dai contratti fornitori agli ordini, fino alla consegna ai punti vendita. L'applicativo segue l'intera filiera del ciclo merci dal punto di vista commerciale, logistico e amministrativo. Il software verticale Linfa centralizza le informazioni, le aggiorna in tempo reale e le rende fruibili da parte

di tutte le aree delle aziende clienti. La complessità del settore stesso richiede una costante innovazione e attualmente l'azienda è un connubio tra programmatori junior e senior con un'età media di 36 anni ed un turnover pressoché pari a zero. L'azienda vanta competenze su diversi linguaggi di programmazione che coesistono e permettono di adattare i nuovi sviluppi — dalle soluzioni web alle APP per la gestione dei punti vendita — alle diverse esigenze e alle molteplici funzionalità richieste mantenendo l'affidabilità del dato. L'entrata in azienda di Matteo, figlio di Mauro Chilante, inserito nel management aziendale, ha considerevolmente contribuito alla spinta verso una continua innovazione tecnologica. Info: www.linfa.net



www.promemoriagroup.com (foto: © Alto Piano Studio)



Esterno della sede