

TITOLO

M-ERP – Mobile Enterprise Resource Planning

Soggetto/i Attuatore/i (Soggetto/i Partner coinvolti nel progetto)

- TechMobile s.r.l, Via
- Dipartimento di Informatica - Università Di Salerno

L'attività di R&S sostenuta va ricercata principalmente nell'allocazione delle risorse necessarie per lo sviluppo della piattaforma software su cui TechMobile dal 2011 sta costruendo con successo il proprio assetto d'offerta tecnico-economica.

Verso la fine del 2011 TechMobile, inizia l'attività di ricerca e sviluppo al fine di progettare una nuova suite di prodotti "a scaffale", le SmartApps, applicazioni mobile verticali, orientate a clienti enterprise vendute in una logica di alti volumi, le cui caratteristiche principali sono l'essere multiplatforma (Android, iOS, BlackBerry), essere integrabili in maniera standardizzata con i più comuni sistemi aziendali grazie all'architettura service oriented, essere nativamente disegnate per sfruttare le tecnologie mobile più avanzate come NFC.

Il contenitore della SmartApps, commercializzato come SmartBox, è rappresentato da un sistema basato su una piattaforma multi-tenant, in cui ogni cliente ha un'istanza applicativa virtuale personalizzata, l'architettura del sistema è un multi-tiered, multi-DMBS.

Smart Box è dunque una piattaforma applicativa, una suite di applicazioni mobile, sulle quali TechMobile punta per aumentare le proprie opportunità commerciali, al fine di offrire soluzioni innovative all'interno di piccole, medie e grandi aziende, dando all'utenza la possibilità di sperimentare un'esperienza mobile qualificata e all'avanguardia nello svolgimento delle proprie mansioni lavorative quotidiane.

Le più applicazioni della suite SmartBox sono

SMART WORK

Smart Work è un'applicazione studiata per la forza lavoro in mobilità. Consente all'utilizzatore di realizzare il rapportino di intervento direttamente da smartphone o tablet, scattare foto georeferenziate, ricevere la lista delle attività da svolgere ed effettuare la timbratura giornaliera di inizio e fine turno. Permette inoltre al backoffice la gestione in tempo reale delle attività e la geolocalizzazione della forza lavoro sul campo. SmartWork rende il lavoro più efficiente e flessibile, riducendo i tempi e i costi delle attività caratteristiche del settore/funzione di appartenenza.

SMART EXPENSE

SmartExpense è l'applicazione per gestire la note spese in mobilità. Consente all'utilizzatore di creare una nota spese, aggiungere una voce o un giustificativo, allegare foto del giustificativo (scontrino o fattura) ed inviare la nota in tempo reale al backoffice per la gestione. SmartExpense rende più agevole e veloce la gestione delle note spese aziendali, sia per l'utente che per l'amministrazione.

SMART ORDER

E' l'ultima applicazione nata all'interno della suite delle SmartApps.

Smart Order è l'applicazione per la forza vendita in mobilità che consente di digitalizzare cataloghi, listini, ordini. Dà la possibilità di effettuare la gestione di ordini di acquisto e il rifornimento di prodotti presso il punto vendita in mobilità. SmartOrder migliora efficienza e velocità del ciclo d'ordine, a beneficio sia dell'amministrazione che della logistica aziendale. TechMobile sta seguendo una crescita in linea con gli investimenti sostenuti e riscontrando un mercato in espansione che premia la strategia di R&D finora adottata. Sta rispettando le aspettative dei Clienti affermandosi come player serio ed affidabile nonostante il momento storico/economico non sia dei migliori.

Inoltre, essendo TechMobile un'azienda che ha attuato un investimento di lungo periodo nella piattaforma SmartBox, oggi può avvalersi di un vantaggio competitivo tecnico e commerciale nei confronti dei propri competitors; oltre al fatto che la natura complementare di system integrator e developer permette una rapidità e flessibilità nel soddisfare le richieste di Clienti difficilmente paragonabile a quella di realtà sebbene più consolidate ma in periodi tecnologici precedenti e con competenze prevalenti differenti.

Quest'ultimo aspetto diventa un valore aggiunto sia per i partners sia per i Clienti se TechMobile saprà rinnovarsi nella sua offerta seguendo un mercato che ha una dinamica estremamente rapida ed un orizzonte geografico internazionale.

Il punto forte di TechMobile è senza dubbio stata un'oculata scelta strategica delle tecnologie adottate dal reparto di R&D unito ad una offerta commerciale chiara rivolta ad un mercato maturo. La ricerca di Partners e Clienti importanti potranno consolidare la posizione attualmente raggiunta da TechMobile ma è fondamentale cercare di guidare la crescita sui Partners e Clienti con presone dedicate e che sappiano cogliere in anticipo le nuove esigenze che si presenteranno.

Certamente aver investito gli ultimi due anni nella piattaforma software con cui presentarsi al mercato attraverso il canale commerciale attualmente istanziato darà una grande spinta espansiva che se saputa gestire porterà l'Azienda ad essere un leader internazionale nel settore delle Mobile Business Apps Enterprise.

La soluzione tecnologica che TechMobile intende sviluppare permetterebbe alle aziende clienti la condivisione e l'utilizzo di tutte le informazioni aziendali in ambiente mobile, sfruttando i sistemi di sicurezza più innovativi, incentivando quindi ulteriormente l'attività di ricerca degli organismi preposti a tale scopo.

Nel panorama aziendale odierno infatti, la costante evoluzione competitiva e tecnologica rende le aziende, così come gli altri enti, dipendenti dall'utilizzo di applicazioni sicure di alta qualità da parte dei software vendor, in particolare per la gestione flessibile ed in mobilità di processi e dati interni ed esterni al confine aziendale.

Sempre meno frequentemente i grandi player mondiali del software riescono a soddisfare le esigenze di flessibilità, personalizzazione e velocità nella gestione -in mobilità- dei processi, delle attività e delle informazioni delle aziende.

Il progetto di TechMobile inoltre risulta in accordo con la strategia aziendale prevalente di eseguire sempre più attività commerciali ed operative in mobilità, per ottimizzare le risorse e ridurre gli sprechi di tempo, energia e denaro.

L'obiettivo competitivo è quello di differenziare la soluzione nel contenuto e nel prezzo rispetto all'offerta della concorrenza, in modo da poter mantenere ed accrescere la quota in un mercato ancora in fase embrionale ma assicurarsi margini consistenti grazie ad una struttura di costo snella e ad un processo produttivo flessibile e modulare.

La proposta esclusiva e innovativa al mercato sarà basata su fattori quali le caratteristiche uniche del processo produttivo (modularità, flessibilità, integrabilità) e il livello di sicurezza del prodotto che scaturirà dalla ricerca e dal trasferimento tecnologico.

Il posizionamento competitivo di tale offerta e l'immagine di impresa che produce innovazione in tale campo consentirebbe a TechMobile di occupare una posizione difficilmente aggredibile nel breve/medio termine sul mercato obiettivo.

Tuttavia è presumibile che tale innovazione, in questo ambito, spingerebbe anche le poche aziende con un posizionamento favorevole come TechMobile (in termini di prodotto/canale distributivo/quota di mercato) ad innovare verso un processo produttivo "meno artigianale e più industriale".