

M-services a «modomodo» mio

Piattaforme. Alla start up 4 mln di funding. Maglioni: «Cresceremo anche in Europa»

FEDERICAMETA

■ Una start up italiana che riceve finanziamenti milionari da investitori stranieri, tra cui spicca il nome prestigioso di Algebris Investments, non è una cosa da tutti i giorni. Ma è successo a modomodo, società milanese che ha sviluppato un'innovativa Mobile Consumer Application Platform. A parlare del successo della soluzione e delle prospettive che si aprono con i 4 milioni di euro di "funding" ottenuti è il ceo **Fabio Maglioni**.

4 milioni di euro per crescere sul mercato. In concreto cosa farete con queste risorse?

Il finanziamento consentirà l'ulteriore sviluppo della piattaforma e darà nuovo slancio per una significativa crescita nel settore dei servizi mobile. Più nel dettaglio i finanziamenti verranno investiti in tre direzioni che consideriamo strategiche: l'ampliamento sul mercato italiano tramite nuove partnership; l'implementazione del prodotto attraverso l'attivazione di nuove funzionalità di base; l'ampliamento sul mercato estero, in particolar modo europeo.

Qual è il punto di forza della vostra application platform?

Prima fra tutte l'indipendenza



FABIO MAGLIONI
Ceo di modomodo

variare a seconda del luogo, del tempo e delle caratteristiche personali dell'utente che li utilizza. La nostra soluzione business-to-business-to-consumer è destinata alle aziende che vogliono fornire ai loro consumatori tutti i servizi e le informazioni a loro dedicate attraverso un mezzo che si ha sempre in



Tra i top clients spiccano Pirelli Re e Media World

tasca: il cellulare. In questo modo riescono ad aprire un canale diretto, ma non intrusivo, con il cliente in movimento.

Che tipi di servizi mette a disposizione la piattaforma?

I servizi erogati in tempo reale sono i più disparati. Conoscere, ad esempio, le promozioni del supermarket e le farmacie di turno, ma anche trovare il cinema con la

programmazione dei film in 3D. E ancora prenotare il parcheggio più economico. Piccoli - ma utilissimi - servizi che rappresentano un mercato in forte espansione: gli analisti del settore prevedono che nei prossimi 3 anni nel mondo saranno scaricate su smartphone un miliardo di applicazioni rivolte alla geolocalizzazione. E proprio questa forte crescita ha convinto le aziende che offrono servizi ad affidarsi alla nostra soluzione.

Ad esempio?

Casaclick del Gruppo Pirelli Re per la ricerca di immobili, MyMovies per guardare sullo smartphone anteprime di film, CittaShop per buoni sconto nei negozi. Particolarmente interessante è la partnership che abbiamo con Media World per cui è stata sviluppata un'applicazione, adatta a tutte le piattaforme mobile, che permette ai clienti di identificare, secondo un principio di prossimità, lo store in cui acquistare i prodotti in promozione, sfogliare i volantini dei prodotti, gestire una propria "wishlist" e acquistare un prodotto direttamente dal cellulare. Infine si può aggiornare la propria carta fedeltà "digitale" semplicemente mostrandola alla cassa sul display del telefonino.

dal tipo di telefono iPhone, WP7 che sia (modomodo è stata selezionata da Microsoft come Partner applicativo per il lancio ufficiale di Windows Phone 7 ndr), Android e BlackBerry. E poi la flessibilità nel cambiamento, l'interoperabilità tra i servizi e la gestione dinamica dei contenuti contestuali, che possono

