

Premio “Appalto virtuoso”

Sportello Appalti Imprese

Racconto-testimonianza su EasyMePA

L'idea, la realizzazione e la distribuzione.

Questa storia inizia un giorno come tanti in cui ricevetti una telefonata come tante.

Il titolare di un'azienda con cui collaboro da anni mi chiedeva se potessi aiutarlo a risolvere un problema che si stava presentando nella sua azienda e che lo stava infastidendo non poco.

Come spesso accade a chi fa il mio mestiere, ci si imbatte in qualcuno che ha un problema da risolvere e questo problema sembra accomunare tante persone. Ciò significa che la soluzione di questo problema sarebbe servita a tanti altri, e avrebbe potuto essere la base di un nuovo business di proporzioni inenarrabili.

Da un po' di anni ho capito che le cose raramente vanno così e che spesso, ma non sempre per fortuna, il problema di uno è già stato affrontato e risolto da altri ma, semplicemente, il cliente non si vuole adeguare a modalità operative diverse dalle sue che ritiene, a volte giustamente, perfette.

~~Dal momento~~ Dato che conosco molto bene il mio interlocutore, decisi di affrontare con convinzione la questione da lui sottoposta e mi resi conto che effettivamente si trattava di una problema piuttosto diffuso tra gli operatori (Aziende ma anche Pubbliche Amministrazioni) che utilizzano il mePA.

La questione era semplice: nell'azienda del cliente due dipendenti dovevano dedicare quasi tutto il loro tempo a consultare il sito del mePA e quel tempo non era ripagato dai risultati. Infatti le Richieste d'Offerta alle quali poteva partecipare non erano tante, ma non si poteva saperlo di saperlo finché non venivano effettuati tutta una serie di passaggi sul sito internet, con conseguente perdita di tempo anche a causa della lentezza del sito web www.acquistinretepa.it.

Dopo una breve indagine di mercato, ebbi la conferma che si trattava di un problema conosciuto e sentito in maniera trasversale in tutti i settori.

Decisi quindi di affrontare la sfida e di attivare una modalità già utilizzata con successo in altri progetti: lo Sviluppo Condiviso.

Si tratta di una formula che ha consentito ad alcuni nostri clienti di risparmiare notevolmente sui costi di sviluppo di un applicativo software, in quanto la proprietà dello stesso viene lasciata alla società Imedia che può rivendere il programma senza dover riconoscere alcuna royalty al cliente che ha avuto l'idea, che potrà utilizzarlo liberamente per sempre senza dover sostenere costi di licenza.

Il vantaggio per il cliente consiste inoltre nel fatto che, quando altri clienti richiedono integrazioni o nuove funzionalità, queste vengono messe immediatamente a sua disposizione gratuitamente.

Si trattava quindi di analizzare il problema e trovare una soluzione. Non si poteva ovviamente intervenire sulla velocità del sito www.acquistinretepa.it, il quale oltretutto molto lento era spesso bloccato dalla enorme quantità di accessi contemporanei.

L'idea fu quindi di sviluppare un'applicativo stand-alone da installare su dei normali PC che facesse "automaticamente" il lavoro degli operatori che si dedicavano alla consultazione del MePA. Questo sarebbe già un buon risultato, ma decisi di andare oltre.

In pratica Imedia ha realizzato un software che, previa autenticazione al MePA con le credenziali dell'azienda, "scarica" automaticamente tutte le RdO e le mostra in una modalità che assomiglia molto ad un comune foglio di calcolo, in cui sono stati aggiunti degli strumenti per filtrare, ordinare, selezionare e archiviare.

Avevamo reso il lavoro sul MePA facile ... easy ... avevamo sviluppato EasyMePA.

Durante la fase di test del programma ci si rese conto che il software era in grado di scaricare tutte le RdO di una azienda in pochi minuti, che si trattasse di poche decine o di diverse centinaia. Avevamo realizzato uno strumento che consentiva di fare, nel tempo in cui un impiegato si prende un caffè, la parte noiosa della consultazione del MePA, lasciandogli all'impiegato la parte "divertente" e "intelligente". A quel punto si potevano analizzare, per esempio, solo RdO di importi minimi prefissati, oppure quelle che riguardavano esclusivamente alcune province o città o, ancora, vedere se alcune categorie merceologiche fossero particolarmente richieste in quel periodo.

Ognuna di queste operazioni richiede pochissimi passaggi, peraltro intuitivi, e fornisce risultati istantanei ... veramente easy! Niente di tutto questo era possibile sul sito istituzionale e questo consentiva ai nostri clienti di ottenere un grande risparmio in termini economici, poiché gli operatori, che prima erano impegnati a controllare le RdO, ora si occupavano di partecipare a quelle individuate in tempi rapidissimi aumentando notevolmente la competitività rispetto alle aziende concorrenti.

Il passo successivo fu una ovvia conseguenza: la scelta di una modalità di licenza, l'individuazione del costo mensile e le strategie di vendita; la registrazione del dominio internet e lo sviluppo del sito web www.easymepa.it, che ci consentisse di commercializzare il programma. Attivammo quindi una campagna di marketing che ci ha consentito di acquisire clienti in tutto il territorio nazionale

A oggi, dopo quasi un anno dal lancio ufficiale del programma, alcune importanti aziende quali la Carlo Erba Reagents S.p.A. (produzione di reagenti per laboratorio), la Rohde & Schwartz Italia (elettromedicali) e alcune aziende del gruppo Ademorigroup (strumenti per analisi di laboratorio), solo per citarne alcune, rinnovano costantemente il canone di abbonamento ed utilizzano EasyMePA con grande soddisfazione.