

Self: il CRM mobile per gestire i tuoi clienti e le vendite

LUNEDÌ, 12 OTTOBRE 2015



LA REDAZIONE

NEW BUSINESS

0 COMMENTI



1

In questo articolo parliamo di **Self**, startup italiana nata nell'acceleratore **H-Farm**. Abbiamo intervistato i due founder, **Diego Pizzocarò** e **Filippo Zanella** per scoprire le peculiarità di questo progetto ambizioso e innovativo, che ha lanciato la **sfida ai CRM tradizionali**, trasformando la vendita in un'attività divertente e completamente mobile.



1) Com'è nata l'idea Self?

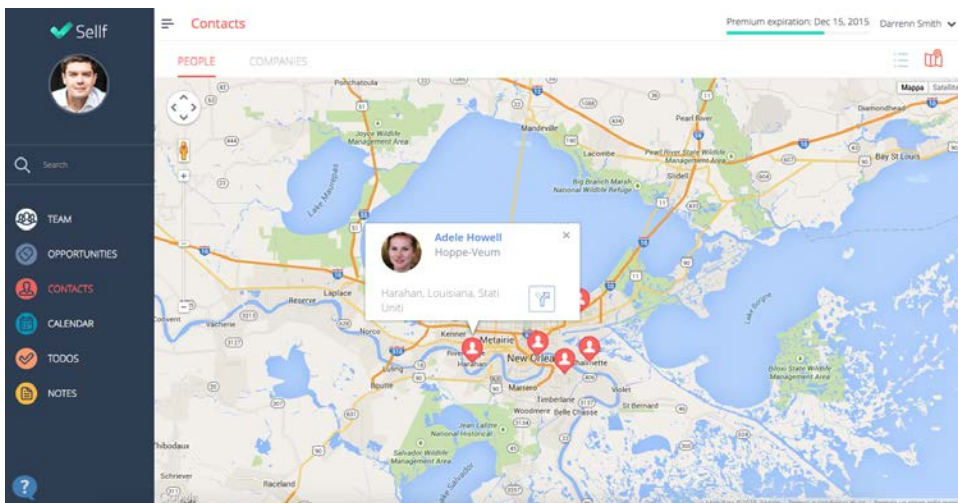
Diego: “L'idea nasce tre anni fa, quando mi sono reso conto che perdevo moltissimo tempo per trovare le informazioni che mi servivano. Contatti, chiamate, email, impegni, documenti di lavoro: tutte queste informazioni erano presenti sul mio smartphone, ma si trovavano in applicazioni diverse che non dialogavano tra loro. Di conseguenza, avevo sempre la sensazione di perdere qualcosa per strada! Così è nata **Self**, un'applicazione che riunisce in un unico luogo virtuale sempre a portata di mano – lo smartphone appunto – tutte le **informazioni che servono per gestire la propria attività lavorativa**, in particolare legata alla vendita (dove la quantità di informazioni da avere sotto controllo è ancora più elevata). Ma Self non solo raccoglie le informazioni: le **organizza in modo intelligente** e come un'assistente personale ricorda quali attività sono da fare, come ad esempio chiamare un cliente o partecipare a una riunione.

2) Quali sono le peculiarità distintive di Self rispetto a un tradizionale Crm?

Diego: “Il feedback dei nostri utenti è che Self è una ventata di aria fresca nel mondo delle app per **gestire il business**, in particolare perché permette anche a chi è meno esperto di vendite e gestione clienti di farlo interamente dalle proprie tasche.

Infatti, la maggior parte dei Crm non è adatta per chi lavora da solo o in piccoli team, come i professionisti, gli agenti alla vendita e le startup. Sono tutti pensati per grandi imprese con team di vendita numerosi, quindi complessi da usare e costosi. Inoltre, non sono pensati per il mobile: anche quando offrono applicazioni, sono semplicemente l'adattamento del software desktop per lo smartphone.”

Filippo: “Self, invece, sembra più un'applicazione per tracciare i risultati sportivi che un Crm: ogni mattina ti spinge a migliorare le tue performance, ti ricorda cosa devi fare e ti segue monitorando i rapporti con i tuoi clienti. I nostri utenti dicono di sentirsi finalmente meno confusi e con tutto sotto controllo: infatti, Self nasce **integrato con il telefono** e raccoglie chiamate, mail e contatti dalla rubrica in modo automatico, funzionando come un'estensione delle applicazioni native. Si integra anche con Evernote e Dropbox per raccogliere note e documenti, e con Skype per chiamare i propri clienti direttamente dall'applicazione.”

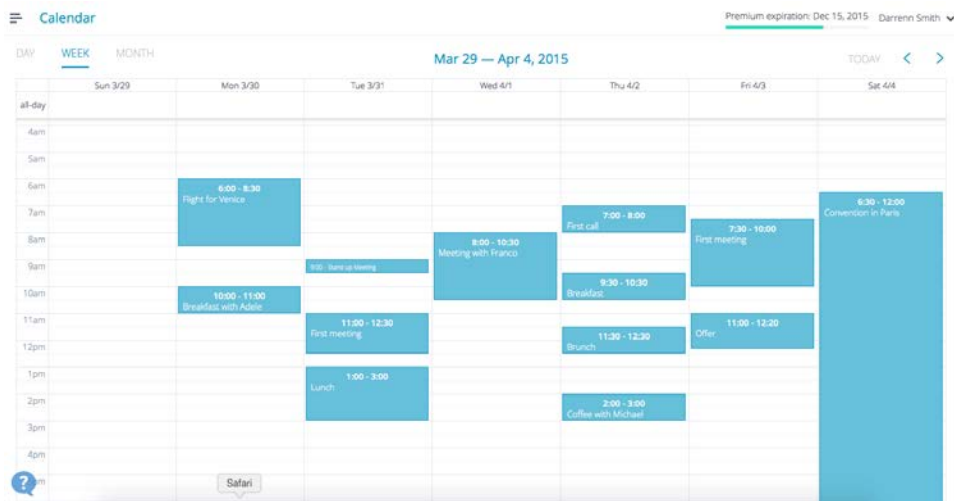


3) Self in cifre? Diamo qualche statistica?

Filippo: “Abbiamo più di **70.000 utenti** che utilizzano l'**applicazione per iPhone e quella per il Web**, mentre l'applicazione Android, disponibile da pochissimi giorni, sta già registrando i primi ottimi risultati. I nostri utenti si trovano in tutto il mondo: dagli USA, all'India, all'Australia, agli Emirati Arabi e al Messico, dimostrando come ovunque professionisti e venditori abbiano la stessa esigenza di organizzarsi meglio e ridurre lo stress. Le professioni dei nostri clienti variano dall'artigiano che stampa foto su pietra, al giornalista freelancer, al team di vendita di una PMI, fino ad arrivare agli agenti di commercio e costruttori di giardini e piscine.”

4) Qual è il business model Su cui si fonda Selfapp?

Diego: “ Self nasce per essere accessibile a tutti, quindi anche il modello di business è impostato per venire in contro a chi si trova in **fasi diverse della crescita del proprio business**. Fino a dieci opportunità commerciali Self è gratuito senza limitazioni sulle funzioni, mentre all'aumentare delle opportunità aperte contemporaneamente il costo rimane del tutto abbordabile, pari a 3,99€ /mese.”



5) Selfapp, tra networking, social collaboration e analisi delle performance! Un vero business assistant a disposizione del venditore! Quali considerazioni?

Filippo: “I venditori e le PMI di oggi non possono più fare a meno di applicazioni come Sellf: basta vedere i dati dell’ultimo **Osservatorio Digital Innovation del Politecnico** di Milano, uscito pochi giorni fa. Solo nel 2015, si stima che siano stati **risparmiati più di 10 miliardi di euro** grazie all’adozione di dispositivi mobile a supporto delle attività aziendali. Eppure siamo ben lontani da un’adozione completa, il processo sarà ancora lungo... Ma come vediamo dai feedback dei nostri utenti, chi inizia ad utilizzare applicazioni come Sellf afferma che gli ha cambiato la vita e che non tornerà mai più indietro!”

6) Quali sono i prossimi step e gli scenari futuribili per Selfapp?

Diego: “Ora che è disponibile anche la versione Android, il prossimo passo è continuare a **espanderci a livello internazionale**, con l’obiettivo di superare i **200 mila utenti nei prossimi 12 mesi**. Inoltre, su richiesta dei nostri utenti stiamo lavorando a delle versioni di Sellf dedicate ad agenti assicurativi e immobiliari, che rispondano ancora meglio alle loro esigenze attraverso funzioni pensate per il loro business. Ma non solo: abbiamo in cantiere una nuova funzione dedicata all’iPhone 6 (ancora un segreto!) e tante altre sorprese!”

Per ulteriori informazioni, visita il sito web: www.sellfapp.com

Per scaricare l’applicazione:

– iTunes Store: <https://itunes.apple.com/us/app/sellf-your-personal-crm/id685969957?mt=8>

– PlayStore: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.core.sellf>