

PRESENTA

Napoli, 21/02/2020

I'M OK

"Come e perché nasce I'M OK? Il bisogno, il prodotto e l'attività d'impresa in generale, i principali obiettivi, clienti e mercato servito"

I'M OK è una startup frutto di quindici anni di impegno e di trasformazione continua del campo del digitale, evoluzione del CAC 40 francese. In questi anni di ricerca e duro lavoro il team di I'M OK ha sempre creduto fortemente nell'innovazione e ha toccato con mano i suoi fondamenti: business intelligence, app, software e tools digitali, C-level, Board etc. Tutti questi strumenti, già da tempo utilizzati a livello dirigenziale dalle società, risultavano difficilmente applicabili alle attività prettamente operative.

Per questo motivo, David e William, founder di I'M OK, hanno deciso di mettere a disposizione tutta la loro esperienza nell'ambito della trasformazione digitale e della rivoluzione smart a un livello pratico, rendendo accessibile l'immediatezza dei dati e declinandoli perché fossero fruibili a un pubblico manageriale. Manageriale sì, ma che non perdesse il contatto con il concreto. Così è nata I'M OK, oggi per Ristoranti, Negozi Retail e Hotel: il loro valore consiste nell'offerta di un software SAAS che mira al miglioramento delle prestazioni dei sopraccitati luoghi, e che viene

modellato sui dati di funzionamento del punto vendita in questione e coadiuvato dalla comprensione dei flussi umani del posto.

"Proiezioni verso il futuro: i risultati da oggi a tre anni, cosa sarete? Il mondo è fatto di continui cambiamenti e solo i migliori riescono a cambiare restando se stessi."

Il futuro di I'M OK è proiettato verso l'internazionalizzazione. Sono già presenti in Francia e Italia, ma mirano anche ad altri key market in Europa, come la Spagna o l'Inghilterra. Il potenziale Retail sui mercati del Sud-Est asiatico li porta a preparare un approccio vincente anche su questo mercato, un po' esotico, certamente molto diverso, ma pieno di nuove e inesplorate potenzialità. Se un occhio guarda lontano e ai mercati, l'altro è però vigile sul prodotto e sull'offerta. "Futuro" per I'M OK è anche crescere e rafforzare. Dopo aver studiato i flussi umani di vari ristoranti, sono poi passati alla gestione di tutta l'offerta food di un campus. Nell'ambito delle offerte Restaurant e Retail il loro obiettivo è crescere tanto da arrivare alla gestione di punti vendita sempre maggiori: Centri Commerciali, Aeroporti, Stazioni, etc.

"Restiamo con i piedi per terra ma consci di ciò che siamo. Premi, traguardi, vittorie e sconfitte. Il curriculum vitae della startup degli ultimi mesi."

Per quanto riguarda gli affari, sono da tempo in forte crescita sul mercato francese: tanto sul mercato delle mense che su quello della ristorazione commerciale. L'ultimo ristorante ad aver scelto la loro soluzione è quello de "L'Assemblée Nationale", la Camera dei Deputati Frances. Confessano che essere scelti da un'organizzazione di questo livello ha rappresentato per loro un grande motivo di orgoglio. Per ciò che attiene al Mercato italiano, sono ormai approdati saldamente, ma non hanno ancora definito il team completamente. Attualmente sono in fase decisionale circa i primi leads e in breve tempo saranno in grado di annunciare i primi clienti in Italia sulle offerte Restaurant e Retail.

"Cambiare il mondo attraverso il business, si può. La visione romantica dell'imprenditore di ultima generazione che racconta la propria storia e che si circonda solo di collaboratori "folli e disperati".



David e William - Fondatori - I'M OK

I papà di I'M OK sono due, William Bonutto e David Cézon, amici prima e business partner poi.

Entrambi sono sempre stati convinti del fatto che le potenzialità dell'innovazione fossero infinite e che queste dovessero essere portate al livello operativo e non unicamente circoscritte al campo manageriale.

La sede francese, che si trova a Parigi, esiste da 3 anni ed ormai gode di una forte reputazione. Il team francese è quello che si concentra maggiormente sulle attività di natura commerciale e di gestione del cliente.

La sede Italiana, che si trova a Napoli, è invece più giovane. Sono sul territorio da un solo anno e il loro primo obiettivo è stato quello di creare e formare un team di sviluppo che si dedicasse a migliorare i prodotti.

Hanno attinto molto, in termini di risorse umane, dalle relazioni locali, in particolare con la Federico II e l'Apple Academy, anche se tengono a precisare che sono sempre e continuamente alla ricerca di nuovi talenti che possano contribuire a far crescere l'avventura Napoletana.

Tra l'altro, dato che solo da pochi mesi hanno incominciato ad affacciarsi al mercato italiano e a ricercare clienti, si dicono anche attivi nel recruitment di soggetti che possano ampliare anche il team commerciale.

Campania NewSteel srl, società promossa e partecipata dall'Università degli Studi di Napoli Federico II e dalla Fondazione IDIS - Città della Scienza, è il primo incubatore Accademico del Mezzogiorno certificato ai sensi del Decreto Crescita 2.0, ed una delle più rilevanti strutture a supporto della nascita e dello sviluppo di startup e spinoff innovativi in Italia.

Contatti:

**incubatore@campanianewsteel.it
08118757664**

**Ci troviamo in Via Coroglio 57,
80124 Napoli**

www.campanianewsteel.it/

