

PRESENTA

Napoli, 22/01/2021

P R O X I M

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

Volendo analizzare lo scenario economico dal punto di vista commerciale, è possibile notare come attualmente risulta ormai evidente l'esistenza di innumerevoli strumenti attraverso i quali è possibile comprendere ed analizzare i comportamenti degli utenti, quando questi agiscono in una dimensione on line; non è sicuramente possibile affermare lo stesso per quel che riguarda atteggiamenti e abitudini dei consumatori quando questi sono proiettati in una dimensione prettamente fisica, cioè reale. Ancora più complesso sarebbe tentare di stabilire un collegamento diretto tra le due dimensioni. A questa esigenza risponde la Suite Enterprise di Proxim, una infrastruttura in Cloud su principi di Privacy by Design, che permette alle aziende di conoscere meglio i propri clienti attraverso l'analisi incentrata sui comportamenti di questi per qualificare ad esempio le audience riguardanti specifiche abitudini, e/o gestire comunicazioni specifiche in tempo reale. I dati raccolti tramite Proxim sono aggregati ed analizzati su larga scala, fornendo uno strumento

operativo essenziale, ed un validissimo supporto decisionale a livello tattico e strategico.

"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."

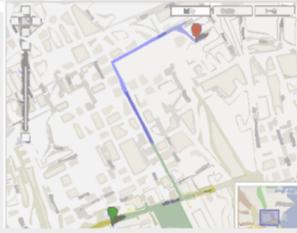
Per come il mercato sta evolvendo abbiamo maturato delle idee molto precise sul tipo di valore che vogliamo trasferire ai clienti e sul modo in cui vogliamo farlo, fornendo cioè strumenti a ridosso della frontiera della ricerca, evoluti, ma sempre testati, solidi e scalabili, e soprattutto nel massimo rispetto della privacy. Sappiamo bene dove vogliamo arrivare, ma allo stesso tempo siamo attenti alle dinamiche del mercato; un esempio è dato dallo specifico sviluppo di alcune features utili alla gestione dell'emergenza pandemica attualmente in atto. Ci siamo mossi in maniera tattica, con l'idea di essere utili alla comunità che in questo particolare frangente si trova a dover affrontare criticità inaspettate. Siamo fermamente convinti del fatto che una delle difficoltà maggiori del mercato Italiano sia riconducibile alla capacità degli attori di riuscire a creare scala. A tal proposito siamo attualmente impegnati nello sviluppo

di voucher da mettere a disposizione di altre startup che presentino l'esigenza e la volontà di utilizzare, gratuitamente, la nostra infrastruttura; crediamo fortemente nella collaborazione, siamo selettivi sulle competenze, ma pronti ad aiutare: con l'utilizzo di Proxim un'impresa che necessita di dato di prossimità può risparmiare fino a due mesi di sviluppo, con l'affidabilità di livello corporate.

"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."

Siamo nati nel 2019 ed abbiamo già affrontato quello che in gergo si definisce Pivot, abbandonando un modello precedentemente basato sulla gestione diretta del dato; è un mercato in cui c'è stata rincorsa, e vede già alcuni player aggressivi, ma con un modello di business secondo noi destinato a divenire marginale.

Nel mondo post cookie, con la privacy giustamente sempre più importante, gran parte dell'attenzione si sta spostando su first party data, e noi abbiamo scelto di diventare uno strumento abilitatore, a servizio di Corporate e dei loro clienti, in modalità Enterprise Software; sono modelli di business molto diversi, con



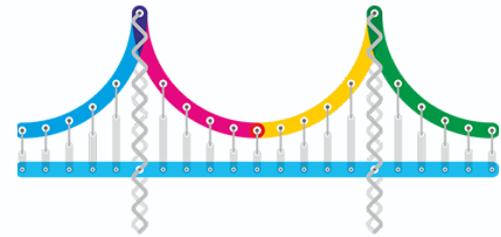
P R O X I M

complessità diverse e molto specifiche. Cambia il go to market, cambiano le competenze, cambiano profondamente i livelli di servizio da garantire sul prodotto. In generale nell'early stage le startup arrivano sul mercato con prodotti imperfetti, e questo ha un senso per cercare product-market fit in modo rapido. Nel nostro caso andiamo a toccare servizi core dei clienti, dati sensibili, rischiando di impattare sulla user experience, quindi per noi la qualità non può scendere ad alcun compromesso, ogni riga di codice pretende standard di livello molto elevato e performance garantite.

I servizi in ambito Covid inoltre trattano dati importanti, e sono sviluppati ovviamente nell'ambito di una Pandemia, quindi con un livello di attenzione e pressione da parte dei clienti estremamente importante. In tutto ciò siamo riusciti a continuare ad investire sulla frontiera della ricerca, come un nuovo progetto per metodi innovativi ed algoritmi per l'analisi e l'attribution. Insomma, è un periodo intenso, le conferme che stiamo avendo da grandi clienti pubblici e privati sono lo stimolo migliore per continuare a crescere ed investire.

“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”.

Siamo un gruppo eterogeneo ed internazionale, ciascuno con esperienze di alto livello, che condivide una visione. La forza del gruppo è stata la scintilla che mi ha convinto durante la Pandemia a concentrarmi su Proxim, lasciando il mondo del venture capital; quando abbiamo iniziato io e Domenico Ferrari, oggi CFO, condividiamo l'esperienza dei primordi della Silicon Valley, lui come CFO di Sun Microsystems in Italia, ed io come Venture Capitalist tra California e Israele, abbiamo completato la squadra dei co-founders con l'arrivo di Francis Rombaut, che dopo Google e Adara in Irlanda è venuto in Italia per unirsi a noi. La forza di un Team si gioca non solo su aspetti tecnici, ma sull'esperienza, la capacità di fare gruppo e di tenere la diversità di vedute, convergendo su valori ed obiettivi condivisi.



Campania NewSteel

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
081 18757664**

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

www.campanianewsteel.it/