

L'evoluzione del Business Online attraverso l'AI: MEETERS

A cura di Diego De Simone



Sommario



Intro e ringraziamenti



About Meeters



Come far comprendere le potenzialità del digitale



Oltre i Webinar: creare engagement con AI (e non) negli eventi virtuali



Come strutturare strategicamente l'azienda per aumentare il ROI tramite l'AI



Consigli su come far funzionare un evento online: il caso REMTECH EXPO



Next Steps



Intro e ringraziamenti

Un nuovo modo per interagire e fare Business Online:
Meeters

Grazie per aver scaricato questo omaggio e aver dimostrato interesse verso il mio intervento!

Mi presento: sono Diego De Simone, Co-Founder di Botika - Alchimisti Digitali.

Chi siamo

In Botika siamo un team di persone che da 25 anni lavora ogni giorno per raggiungere un solo obiettivo: automatizzare i lavori che non hanno alcun valore aggiunto.

Lo realizziamo con l'Intelligenza Artificiale e la creazione di software, per rendere maggiormente efficaci ed efficienti i processi e permettendo alle persone e quindi alle aziende di crescere e sviluppare **Progetti e Processi più Performanti.**



Siamo una società innovativa, specializzata in:

- **Industria 4.0**
- **Telemedicina**
- **Community ed Eventi Digitali**

Guidati da un bisogno costante di migliorare la Customer Experience, in Botika cerchiamo ogni giorno di accelerare il Business dei nostri Clienti.

Tutto molto bello, ma...

Tutto molto interessante, starai pensando... ma io sono qui per saperne di più sull'intervento!

Hai perfettamente ragione e quindi partirei subito con una domanda: come sta cambiando l'industria del Business Online e cosa puoi fare per cavalcare il adattarti a questo cambiamento e renderlo positivo per la tua azienda?

Quali sono le nuove sfide da affrontare?



La rapida metamorfosi che il mercato del Business Online è stata (in parte) costretta a subire, è dovuta principalmente alla possibilità di non potersi incontrare per via della particolare situazione che stiamo tuttora affrontando.

Questa impossibilità ha gettato luce su un particolare tipo di piattaforme che, prima d'ora, erano state solo in parte sfruttate nella giusta maniera: le piattaforme per eventi e congressi online.

Sono tantissime le aziende che si sono concentrate, negli anni passati, sulla creazione di software per eventi digitali: interfacce 3D, chat appositamente create per topics, hub con avatar da personalizzare e tanto altro ancora.

Poi, nel 2020, l'esplosione: sempre più enti, consorzi, aziende hanno cominciato ad interessarsi a questo tipo di piattaforme per continuare a fare Business Online, cercando qualsiasi modo per ottenere dei Lead e dei Contatti per poter continuare a lavorare.

Meeters, la nostra piattaforma, è nata proprio per andare incontro alle esigenze che si stavano palesando durante quel periodo, ma non solo.



The #onlife Community: Meeters

Ma cosa è Meeters? E come si differenzia dalle tante altre piattaforme online?

In 2 parole: **AI** e **Community**.

L'obiettivo? Portare le relazioni del business anche nel digitale, migliorando e favorendo le interazioni tra le persone.

Le Features

MEETERS è la piattaforma completamente personalizzabile creata per **connettere** le persone nel business. Utile per fiere, congressi, eventi, community e aziende che hanno bisogno di estendere l'esperienza fisica anche nel digitale.

Puoi ospitare persone, aziende, prodotti in un'unica piattaforma, **acquisendo** lead e numeri per creare **opportunità**.



Attraverso un algoritmo dedicato, creato da noi, la piattaforma permette il matching tra Aziende, Visitatori e Prodotti, in ottica di Business e di Lead Generation, per poter assicurare la massima interazione tra tutti i partecipanti.

MEETERS

Activities

Event Hall

Exhibition Rooms

Conference Rooms

Search

Featured Events [See all](#)

Opening Event: how to innovate in Digital

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut feugiat neque molestie sapien tristique mattis... [See more](#)

Plenary Room 25 October 10:00-13:00

Gianluca Rappi, Filippo Strati, Gianmarco Virgili

Suggested Booths [See all](#)

Company Name
Short Description [Visit](#)

Company Name
Short Description [Visit](#)

Company Name
Short Description [Visit](#)

Events [See all](#)

Company Name
Short Description [Join](#)

Company Name
Short Description [Join](#)

Company Name
Short Description [Join](#)

Next Appointments [See all](#)

Company Name
John Doe [Details](#)

Company Name
Alex Zanfi [Details](#)

Company Name
Augusto Turi [Details](#)

My files [See all](#)

Product price list [View](#)

Company Profile [View](#)

Product price list [View](#)

Company Profile [View](#)



Che tu sia un'azienda o che tu voglia semplicemente organizzare un evento, Meeters è la piattaforma che ti permette di creare una vera e propria Community digitale, regalando ai tuoi utenti una nuova esperienza di interazione e coinvolgimento, grazie all'intelligenza artificiale.

I partecipanti avranno la possibilità di scambiare biglietti da visita, partecipare a conferenze e interagire con un feed delle attività dedicato. In base agli interessi di ognuno, Meeters mostrerà contenuti appropriati a stimolare la curiosità e, contemporaneamente, permettere di fare business suggerendo contatti affini e prodotti.

Vuoi saperne di più?

Prenota un appuntamento



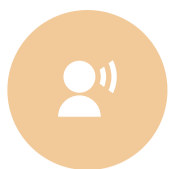
Come far comprendere le potenzialità del digitale

Ti starai chiedendo, ora: come posso fare per coinvolgere le persone (scettiche) che hanno sempre visto fiere ed eventi come un qualcosa di "fisico" a partecipare in digitale?

Un evento che dura tutto l'anno

Ti starai chiedendo, ora: come posso fare per coinvolgere le persone (scettiche) che hanno sempre visto fiere ed eventi come un qualcosa di "fisico" a partecipare in digitale?

Innanzitutto, c'è da puntualizzare che Meeters non si pone come alternativa alle fiere e agli incontri fisiche, ma piuttosto come un supporto, un'estensione aggiuntiva.

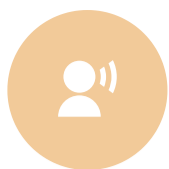


Un supporto che vale durante lo svolgimento dell'evento e si estende per 365 giorni, attraverso il caricamento di materiali, corsi, aggiornamenti e un continuo scambio di contatti e conoscenze.

Sì, perchè una volta finito l'evento, l'incontro, fino all'anno scorso bisognava attendere l'anno seguente per potersi ritrovare e fare Business o qualche mese; con Meeters no.

Lo scoglio della distanza, del non aver con se carta e penna o di aver raccolto pochi biglietti da visita per futuri contatti non esiste: è tutto online, alla portata di chiunque voglia accedervi e partecipare.





Lo Showroom virtuale: una nuova vetrina in digitale

Meeters diventa lo showroom dell'azienda, con la possibilità di avere un'area riservata all'interno con i documenti, le immagini, i contratti, i dialoghi che si sono svolti tra le parti

Seconda cosa: partecipando su Meeters, i costi sono notevolmente abbattuti e la possibilità di partecipare a più eventi durante l'anno, anche internazionali, aumenta considerevolmente.

Il tutto, comodamente da casa o in ufficio: chiunque può partecipare a qualsiasi evento, in qualsiasi parte del mondo e di qualsiasi durata: bastano una username e una password.





Oltre i Webinar: creare engagement con AI (e non) negli eventi virtuali

La nostra esperienza ci ha portato a tanti successi ed errori. ad altrettanti fallimenti: Dda ciascun evento, abbiamo imparato qualcosa.

Quel qualcosa, lo vogliamo mettere a vostra disposizione: ecco i 5 punti che potresti voler seguire per creare maggior engagement nel tuo evento virtuale.

1. Qualità del contenuto che si offre

Riflettere e concentrarsi sulla qualità del contenuto che si offre e chi si vuole coinvolgere all'interno del proprio evento, perchè se questi non soddisfano le attese, per abbandonare il luogo basta un "click"





2. Concentrati sul Target

Identificare bene il target del tuo evento, per non rischiare di rendere i topics troppo ampi o fuori luogo e, di conseguenza, suscitare perdita di interesse da parte del visitatore.

3. Parola d'ordine: dinamicità

Rendere la piattaforma e le attività che ospita più dinamiche possibili, con contenuti di struttura differente, di modo che l'attenzione rimanga sempre alta.

4. Interazione, interazione, interazione

Crea interazione. Molto spesso si fa l'errore di cadere in eventi dove i visitatori hanno più possibilità di osservare e navigare piuttosto che interagire. Cerca di creare più spazi possibili dove il visitatore può interagire con i contenuti e i relatori che più gli interessano e dove può essere libero di commentare o chiedere, ad esempio nello spazio per i commenti ad un webinar, per ricevere poi risposta o leggere i feedback dei visitatori affini a lui.



Una feature su cui stiamo lavorando e che sempre più clienti ci richiedono è la Gamification, ovvero un efficace strumento di coinvolgimento tramite giochi, contest, challenge, volti a enfatizzare la competizione, la motivazione e il raggiungimento di determinati obiettivi.

5. Un social nei social

Integrare i social media più famosi all'interno della piattaforma, così da creare gruppi e chat in cui i partecipanti possano interagire e scambiarsi opinioni e informazioni, sia sull'evento sia sulle proprie attività, quindi far in modo di creare una community a tutti gli effetti.





Come strutturare strategicamente l'azienda per aumentare il ROI tramite l'AI

Arriviamo al punto: siamo partiti parlando di Meeters, di Community e di AI.

Proprio l'Intelligenza Artificiale è il main focus di questo capitolo.

Da quando è stata introdotta, nel 1956, l'AI ha cominciato ad avere sempre di più un ruolo da protagonista all'interno di software house e aziende.

L'Intelligenza Artificiale: è davvero ovunque?

Ma non tutto è oro quel che luccica: se è vero che è alquanto semplice introdurre gli algoritmi di AI in diverse situazioni, è altrettanto complesso ottenerne un ROI, soprattutto se la tua azienda non è strutturata strategicamente.



Non si può certo passare dall'adozione del nulla più totale agli algoritmi di AI: ci sono dei passaggi da effettuare, come descritto dal Boston Consulting Group.

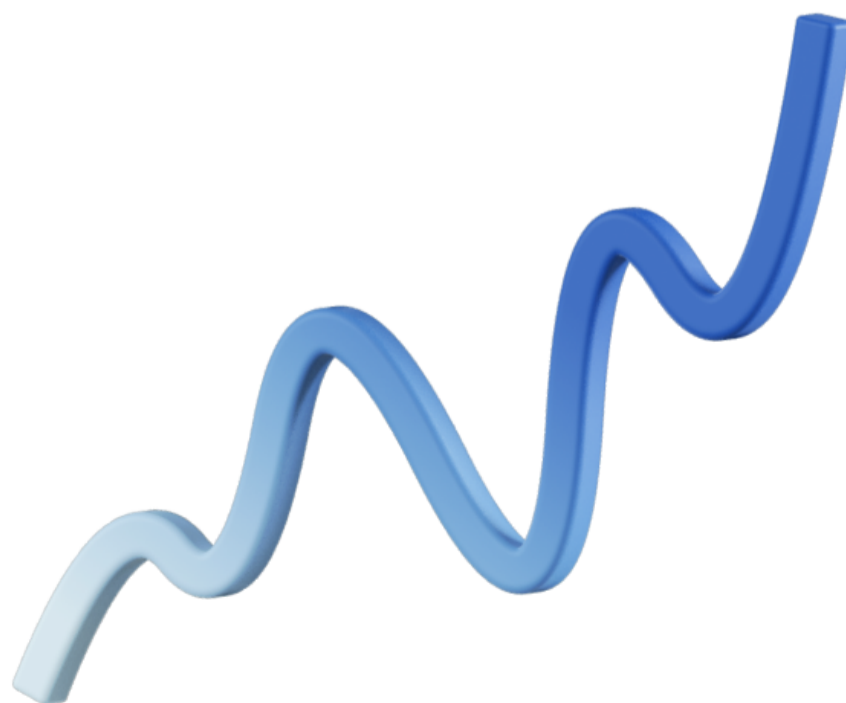
Vediamo insieme quali sono.

1. Integrare l'AI nella strategia di Business

Quali sono i tuoi obiettivi aziendali? Come può l'AI aiutarti a raggiungerli? Ti stai concentrando sulle iniziative con il più alto impatto potenziale?

2. Dare priorità alla crescita dei guadagni, piuttosto che alla riduzione dei costi

Con l'AI è facile tagliare i costi, ma il valore più grande sta nel guadagno e nella crescita aziendale, integrando l'AI in modo approfondito all'interno del Business.



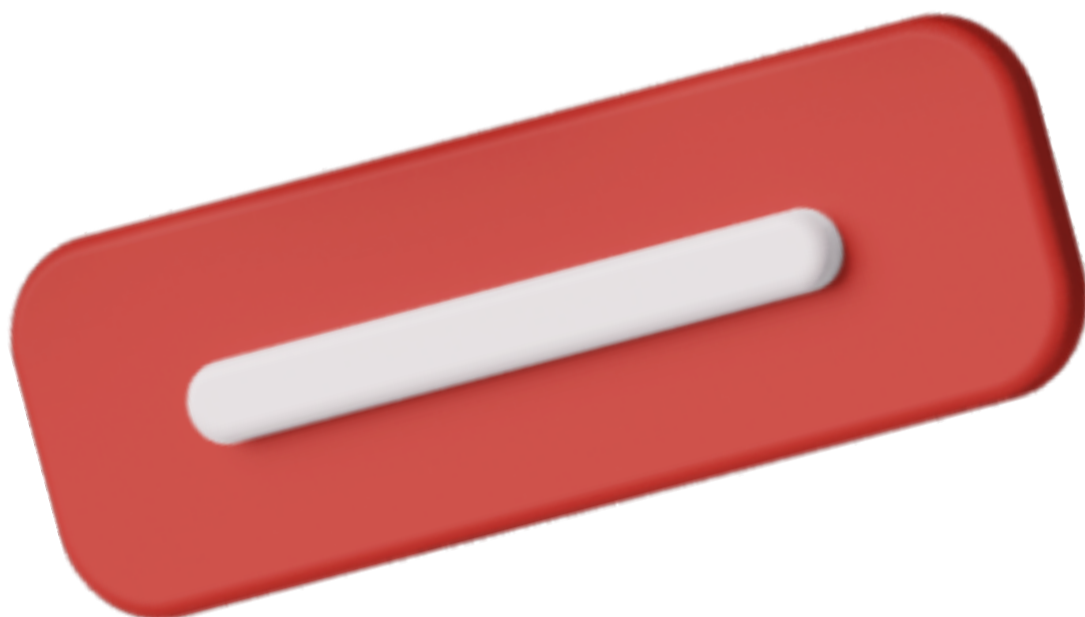


3. Rischiare di più, per raggiungere un impatto più grande

Molte aziende che investono in grandi iniziative ad alto rischio vedono valore rispetto a quelle che si concentrano su progetti a basso rischio: il 50% contro il 23%. Ma tali rischi dovrebbero essere parte di una strategia aziendale calcolata.

4. Allineare e sviluppare l'AI in base al suo utilizzo

Gli algoritmi di AI dovrebbero essere progettati in modo collaborativo con chi si occupa di business e dei processi. Il 70% dell'effort per quanto riguarda l'AI è quello sull'applicazione del business.





5. Approcciati all'AI come un metodo di trasformazione del business

Le iniziative AI non dovrebbero esistere in modo isolato. Tra le aziende che generano valore dall'AI, l'88% collega strettamente i loro sforzi alla trasformazione digitale dell'azienda.

6. Investi in persone talentuose, governance e cambiamento dei processi

Investire nel reclutamento, nella riqualificazione e nella formazione aumenta le probabilità di vedere risultati, così come abbracciare il metodo agile.

Avrai certo compreso che l'AI, più che una questione a livello tecnologico, è un qualcosa che riguarda le persone e il cambiamento dei processi interni all'azienda.

Solo riuscendo a cambiare le abitudini, la governance e adottando un metodo agile potrai ottenere dei risultati soddisfacenti e aumentare il tuo ROI.



Consigli su come far funzionare un evento online: il caso REMTECH EXPO

Gli eventi, sia fisici che in digitale, sono complessi da gestire.

E noi di Botika ce ne siamo accorti subito, durante il nostro primo evento (che era anche un evento internazionale): REMTECH EXPO, organizzata da Fiera di Ferrara.

Remtech ha scelto Meeters perché aveva bisogno di una piattaforma che ricreasse l'esperienza della fiera fisica, ma in digitale.

E' così che, dal 21 settembre 2020, è online la prima piattaforma digitale per l'ambiente, tuttora online, che permette alle persone di incontrarsi e di discutere sui temi per l'ambiente e ritrovare in un unico spazio tutte le conferenze, i relatori e i contenuti presenti negli stand dei partecipanti.



REMTECH EXPO: un caso di successo internazionale

Per la sua prima edizione digitale, Fiera di Ferrara si è affidata all'esperto team di Botika e alla piattaforma Meeters.

L'edizione dell'anno precedente, in versione fisica, aveva raccolto 1.500 partecipazioni.

Mica male, verrebbe da dire.

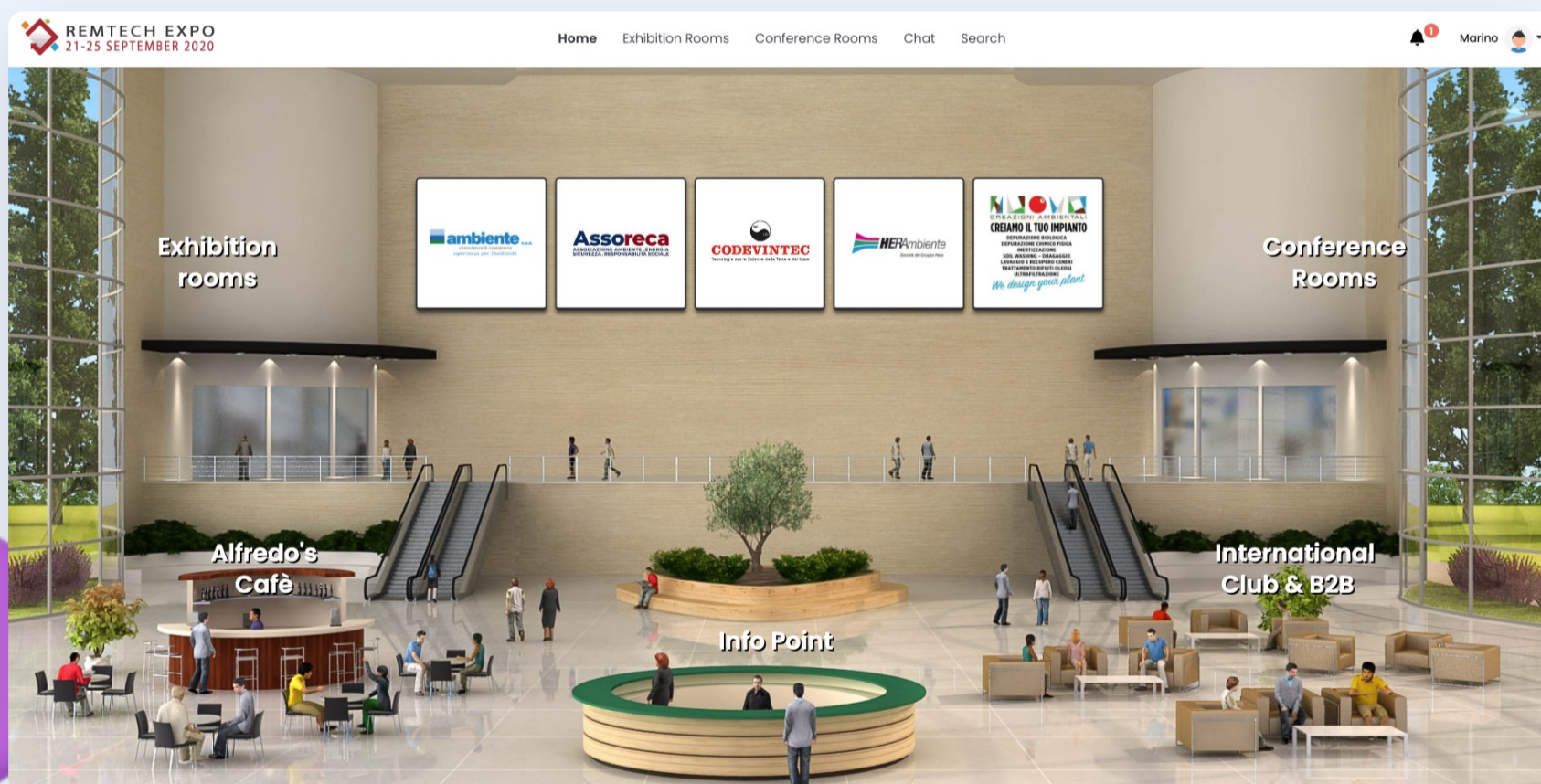
La Digital Edition su Meeters ha portato all'iscrizione di 5.000 persone nella settimana della fiera e raggiunto i 7.200 partecipanti nei 6 mesi successivi, da 94 paesi nel mondo.

Ancora oggi, i partecipanti contribuiscono all'interazione interna alla piattaforma caricando webinar sui temi più disparati, proprio perchè l'evento ha la possibilità di rimanere sempre attivo, 365 giorni l'anno.



La #onlife Community

Una piattaforma di supporto che permette la continua interazione e lo scambio di risorse e conoscenze per alimentare la crescita di una Community Internazionale: questo è ciò che Meeters ha permesso di fare fino ad oggi e prossimamente, con la nuova edizione dell'evento, ci saranno tante nuove features da esplorare.





Da Remtech in poi, tanti sono gli eventi che hanno avuto successo e che hanno permesso ai partecipanti di continuare a fare business e scambiarsi contatti e conoscenze: Meeters attualmente ospita le Community di Fattorcomune, Nuove Idee Nuove Imprese, IBIMI - Building Smart Italia, attive tutto l'anno.

Rendi il tuo Evento un successo da subito

Prima di tutto, i canali di comunicazione sono fondamentali. Fai sì che il tuo evento rappresenti una novità e cerca degli ospiti di eccezione: sarà più facile catturare l'attenzione di Aziende e visitatori. Successivamente, cerca di coinvolgere le Aziende nell'organizzazione: sicuramente un occhio più esperto potrà farti comprendere meglio quali sono le tematiche più interessanti e quali sono, invece, da evitare.

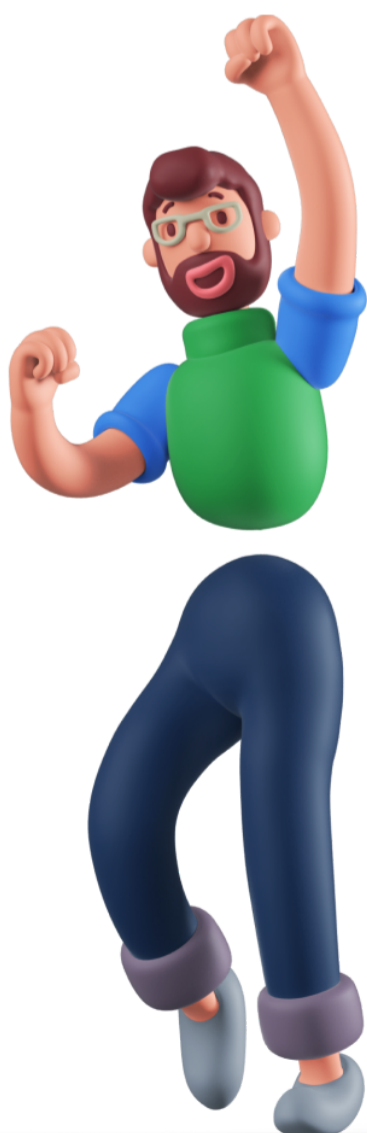
Infine, una volta che l'evento è partito, cerca di fornire un'assistenza adeguata e stai attento ai bisogni dei partecipanti.



Attiva un servizio di assistenza via mail o su whatsapp e cerca di monitorare l'andamento degli eventi e dei webinar.

Ricordati sempre che sarebbe meglio organizzare in anticipo le sessioni, così da provare i discorsi e far esercitare gli speaker a rispondere alle domande che potrebbero sorgere durante tutta la durata dell'intervento.

Se riuscirai a rendere il tuo evento interattivo, le persone saranno facilitate nel creare connessioni e sicuramente la Community ne trarrà enorme vantaggio!





Next Steps

E dunque, sei arrivato alla fine!

Ma quali saranno i prossimi sviluppi per quanto riguarda l'AI? E per Meeters?

Alla prima domanda, ti rispondo dicendo che l'AI è destinata a diventare parte del lavoro e dei prodotti di tantissime aziende a livello globale.

Questo perchè chi è riuscito ad adattarsi e a cambiare il modo di lavorare in azienda, è riuscito ad ottenere dei vantaggi a livello competitivo difficilmente replicabili dai competitor.

Se da un lato, le persone stanno sempre più prendendo coscienza dell'esistenza degli algoritmi di machine learning all'interno della vita quotidiana e molti sentono di avere poco controllo delle loro vite, dall'altro le aziende e le società devono muoversi in direzione di una cooperazione digitale per servire i migliori interessi delle persone, senza ledere nessun tipo di privacy.



Unire le forze e facilitare l'innovazione dei nuovi approcci alla tecnologia per risolvere i problemi è sicuramente la chiave per mantenere il controllo sulle nuove connessioni che stanno andando costruendosi.

Meeters continuerà a crescere e a migliorarsi, per rendere l'incontro e l'interazione tra persone sempre più facile e realistica: la creazione di Community e di connessioni è la chiave per riuscire a superare questo momento particolare e poter, in futuro, integrare nuove logiche aziendali e di business per migliorare la lead generation e l'incontro (anche in digitale) tra Buyers e Vendors

In un periodo in cui tutto evolve, c'è bisogno di coraggio e propensione al cambiamento. L'adattamento al progresso e alla digitalizzazione porterà la tua azienda ad essere più competitiva e preparata a rispondere alle esigenze del mercato. Il digitale va a ottimizzare e velocizzare tutte quelle azioni che possono essere semplificate, portando così a migliorare anche l'esperienza di chi si interfaccia con la tua attività.

**“We need to work
aggressively to make
sure technology
matches our values**

ERIK BRYNJOLFSSON

[Restiamo in contatto](#)

Riproduzione e Copyright

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte di questo documento può essere riprodotta o trasmessa in qualsiasi forma o con qualsiasi mezzo (incluse presentazioni, brevi riassunti, post di blog, riviste stampate, l'uso di immagini nei post dei social media) senza l'espressa autorizzazione scritta dell'autore, incorporato in articoli critici e recensioni, e con un chiaro riferimento alla fonte originale e al sito del prodotto che si trova a questo indirizzo.