

growITup, selezionate 4 startup che accederanno alla fase 'engage'

notizia pubblicata 14 Dicembre 2016 alle ore 12:10 nella categoria Turismo



Sono state selezionate le Startup della prima fase Connect della CallForGrowth, prima call-to-action di growITup, iniziativa a supporto dell'eccellenza italiana e dell'ecosistema delle Startup promossa da Fondazione Cariplo insieme a Microsoft, per mettere in contatto, in un'ottica di collaborazione aperta, le grandi imprese, espressione del Made in Italy, con promettenti Startup.

La CallForGrowth, lanciata a fine ottobre in collaborazione con Alpitour era rivolta alle migliori Startup del settore Tourism & Entertainment in fase post seed. Le Startup sono state chiamate a presentarsi con un pitch davanti ad un pool di partner di growITup tra cui Alpitour, Microsoft, Generali, Intesa, Europe Assistance, Accenture e Avanade. Dopo la fase iniziale di presentazione, solo alcune startup sono state selezionate per partecipare all'Open Innovation Workshop, un confronto one to one con Alpitour che ha avuto l'obiettivo di identificare le principali aree di integrazione e di sinergia delle rispettive proposizioni di valore.

“La collaborazione con growITup – afferma Paolo Meroni, responsabile Sviluppo Strategico e Revenue Management di Alpitour – si inserisce nel programma di innovazione che il Gruppo sta portando avanti da tempo. Il Selection Workshop di growITup ci ha permesso di scoprire giovani ed eterogenee realtà e di fare un ulteriore passo nel futuro – continua Meroni – per raggiungere nuovi clienti e immaginare nuove soluzioni di viaggio, grazie alla contaminazione fra il più grande gruppo turistico italiano e le promettenti

start up presenti”.

Dopo l'Open Innovation Workshop, il pool di partner ha selezionato 4 Startup:

Inventia, piattaforma di Customer Engagement più completa del mercato ed utilizzata da 30 aziende clienti in numerosi progetti nell'ambito della Digital Transformation, della Digital Identity e della Customer Excellence. La soluzione, sviluppata da Andrea Cinelli e il suo team, consente l'inserimento dell'interazione umana su qualsiasi touchpoint digitale per aumentare l'efficacia e la conversion rate dei processi di vendita online;

Babaiola, community di travel & entertainment dedicata al mondo LGBT (Lesbiche, Gay, Bisessuali e Transgender), che permette a migliaia di viaggiatori di interagire tra loro e trovare vacanze su misura grazie ad un suo algoritmo proprietario. La giovanissima Startup fondata da 3 sardi, registra già 10 mila utenti e 60 mila accessi unici mensili. È nata all'interno del Contamination Lab edizione 2015 dell'Università degli Studi di Cagliari e ha partecipato al programma di accelerazione di Luiss Enlabs;

Travel Appeal, strumento di Intelligenza Artificiale, dedicato a hotel, ristoranti, musei e destinazioni turistiche, che monitora e analizza i dati dei clienti in tempo reale, li interpreta, trasformandoli in consigli pratici su come superare le criticità, migliorare la reputazione e di conseguenza il fatturato. La Startup di Mirko Lalli, partecipata da H-FARM, ha già conquistato 15 destinazioni e più di 800 strutture turistiche tra alberghi, ristoranti e musei;

Antlos, piattaforma web per il turismo nautico che permette di noleggiare barche e yacht. Basata sui principi della Sharing Economy, la Startup di Michelangelo Ravagnan rende le vacanze in barca a vela semplici, economiche ed accessibili a tutti. È oggi incubata nello splendido Campus di H-Farm e ha raggiunto più di 200 prenotazioni online in questo primo anno di attività.

Le 4 Startup entreranno nella fase di Engage di growITup, altre invece, sono diventate oggetto di interesse di altri Corporate Partner presenti all'evento, come Generali e Europe Assistance, interessati a proseguire il dialogo e la collaborazione.

Con le Startup selezionate, growITup svilupperà un percorso di crescita e contaminazione articolato nelle restanti due fasi: Engage e Scale. Nella fase 'Engage' inizierà un'intensa fase di collaborazione e coinvolgimento con i Corporate Partner, supportata dal network di growITup e finalizzata a creare opportunità commerciali, investimento e co-investimento nella fase di Scale.