AUTHOMIA

MERCATO E TARGET

MARKET & TARGET

I mercati di riferimento, i segmenti serviti e il modello di distribuzione di Authomia

3 ambiti
DECISION INTELLIGENCE, AI, SAAS

2 piattaforme
MARTY E FLUXOR

1 rete
DISTRIBUZIONE NAZIONALE

01 Il contesto di mercato

AUTHOMIA opera all'intersezione di tre ambiti tecnologici in progressiva espansione: la Decision Intelligence e la Business Intelligence, l'intelligenza artificiale applicata ai processi aziendali e le piattaforme software in modalità SaaS. La crescente digitalizzazione delle imprese, la diffusione dei sistemi cloud e la necessità di prendere decisioni sempre più rapide e consapevoli stanno aumentando la domanda di strumenti capaci non soltanto di gestire le informazioni, ma anche di interpretarle e trasformarle in indicazioni concrete per la gestione del business.

Le aziende generano quotidianamente grandi quantità di dati attraverso piattaforme e-commerce, software gestionali, sistemi di fatturazione, applicazioni di marketing e strumenti amministrativi. Tuttavia, soprattutto nelle piccole e medie imprese, queste informazioni rimangono spesso distribuite tra sistemi differenti, richiedono elaborazioni manuali e non sono sempre disponibili in una forma immediatamente utile per valutare le performance, la redditività e l'andamento economico dell'attività. In questo scenario emerge uno spazio di mercato per soluzioni che rendano più accessibili l'analisi dei dati, il controllo aziendale e il supporto alle decisioni, senza richiedere necessariamente infrastrutture complesse o competenze tecniche specialistiche.

3 ambiti	**2 piattaforme**	**1 rete**
DECISION INTELLIGENCE, AI, SAAS	MARTY E FLUXOR	DISTRIBUZIONE NAZIONALE

02 L'offerta tecnologica

All'interno di questo contesto, AUTHOMIA sviluppa una propria offerta tecnologica attraverso due piattaforme SaaS proprietarie, MARTY e FLUXOR, attualmente in fase avanzata di testing e consolidamento, progettate per rispondere a esigenze specifiche di altrettanti segmenti di mercato. MARTY si rivolge al settore dell'e-commerce e del retail digitale, mentre FLUXOR è orientato alle piccole e medie imprese, ai professionisti e alle organizzazioni che desiderano migliorare il controllo economico e finanziario della propria attività. A queste soluzioni si affiancano le competenze di sviluppo software, integrazione tra sistemi e automazione dei processi aziendali, che consentono alla società di operare anche su esigenze tecnologiche non riconducibili a prodotti standard.

MARTY

E-COMMERCE E RETAIL DIGITALE

Integra e interpreta le informazioni provenienti dalle fonti collegate, per offrire una visione più completa delle performance commerciali ed economiche.

FLUXOR

PMI E PROFESSIONISTI

Trasforma le informazioni amministrative ed economiche in strumenti di analisi, controllo e pianificazione.

03 E-commerce e retail digitale

Il primo mercato di riferimento è rappresentato dall'e-commerce e dal retail digitale. La progressiva maturazione del commercio online ha reso la gestione dei negozi digitali sempre più articolata: vendite, ordini, clienti, prodotti, pagamenti, spedizioni e investimenti pubblicitari costituiscono dimensioni strettamente collegate, ma spesso gestite attraverso strumenti separati. MARTY nasce per rispondere a questa esigenza, integrando e interpretando le informazioni provenienti dalle fonti collegate, con l'obiettivo di offrire una visione più completa delle performance commerciali ed economiche. Il target comprende aziende con un proprio negozio online, brand, retailer, e-commerce manager, responsabili marketing e imprenditori interessati a comprendere meglio la redditività del proprio business digitale. Un ulteriore segmento è costituito da web agency, e-commerce agency e consulenti specializzati, che possono utilizzare e proporre la piattaforma alle aziende seguite.

MARTY	E-commerce	Web agency
LA PIATTAFORMA DEDICATA	NEGOZI ONLINE E RETAIL DIGITALE	PARTNER E CONSULENTI SPECIALIZZATI

04 PMI e professionisti

Il secondo mercato è quello delle piccole e medie imprese e dei professionisti, per i quali il controllo economico e finanziario rappresenta un'esigenza sempre più rilevante. La disponibilità di software per la fatturazione e la gestione amministrativa non garantisce, infatti, una visione immediata dell'andamento economico dell'impresa, della redditività dei servizi, dell'incidenza dei costi o della sostenibilità dei flussi finanziari. FLUXOR si inserisce in questo spazio, trasformando le informazioni amministrative ed economiche in strumenti di analisi, controllo e pianificazione. I principali destinatari sono micro, piccole e medie imprese, professionisti, società di servizi, aziende con più sedi o unità operative e responsabili amministrativi che necessitano di informazioni più chiare per supportare le proprie decisioni. La piattaforma si rivolge in particolare anche a realtà che non dispongono di un reparto finanziario strutturato, ma che hanno comunque bisogno di monitorare con continuità la situazione economica e gestionale.

FLUXOR	PMI	Professionisti
LA PIATTAFORMA DEDICATA	MICRO, PICCOLE E MEDIE IMPRESE	SOCIETÀ DI SERVIZI E STUDI

05 Esigenze tecnologiche specifiche

Accanto ai mercati direttamente serviti da MARTY e FLUXOR, AUTHOMIA si rivolge ad aziende e organizzazioni con esigenze tecnologiche specifiche, che necessitano di piattaforme personalizzate, applicazioni gestionali, integrazioni tra sistemi informativi e automazione dei processi. Questo segmento comprende imprese di diversi settori che utilizzano strumenti non integrati, procedure manuali o applicazioni che richiedono evoluzioni e interventi mirati. Le attività di sviluppo software rappresentano un'offerta complementare rispetto ai prodotti SaaS e permettono alla società di intercettare ulteriori opportunità, valorizzando le proprie competenze tecnologiche e individuando, quando possibile, esigenze ricorrenti da trasformare in nuove funzionalità o soluzioni commercializzabili.

Sviluppo	**Integrazione**	**Automazione**
SOFTWARE SU MISURA	TRA SISTEMI INFORMATIVI	DEI PROCESSI AZIENDALI

06 Il modello di distribuzione

Un elemento centrale del progetto AUTHOMIA è rappresentato dal modello di distribuzione. La società non intende affidare la propria crescita esclusivamente alla vendita diretta, ma punta alla costruzione progressiva di una rete commerciale composta da operatori che dispongono già di relazioni consolidate con le imprese. Il target comprende rivenditori e concessionari di software gestionali, software house, system integrator, web agency, agenzie e-commerce, consulenti aziendali, professionisti e agenti commerciali. Questi interlocutori potranno ampliare la propria offerta introducendo soluzioni di Decision Intelligence complementari ai prodotti e ai servizi già proposti ai propri clienti. Il modello prevede collaborazioni prevalentemente non esclusive, con condizioni commerciali e provvigionali definite in funzione del ruolo e dei risultati effettivamente generati.

L'approccio di AUTHOMIA si distingue quindi per la combinazione tra prodotti SaaS verticali, competenze tecnologiche trasversali e una strategia di distribuzione indiretta. MARTY e FLUXOR affrontano mercati differenti, ma condividono una visione comune: rendere le informazioni aziendali più accessibili e trasformarle in strumenti concreti per comprendere i risultati, individuare criticità e orientare le decisioni. La possibilità di raggiungere il cliente finale sia direttamente sia attraverso una rete di partner consente inoltre di ampliare progressivamente la copertura commerciale, sfruttando relazioni già presenti sul territorio e presso specifiche categorie di imprese.

07 Prospettiva di crescita

In una prima fase, AUTHOMIA concentrerà lo sviluppo commerciale sul mercato italiano, con l'obiettivo di consolidare la diffusione delle due piattaforme e costruire una rete distributiva nazionale. Il progressivo ampliamento della base clienti, l'evoluzione delle funzionalità e il consolidamento delle collaborazioni commerciali potranno creare le condizioni per estendere successivamente la presenza della società anche ad altri mercati geografici. La prospettiva di crescita si fonda pertanto sulla capacità di integrare sviluppo tecnologico e organizzazione commerciale, trasformando le competenze e i prodotti proprietari in un'offerta scalabile, diversificata e orientata alla generazione di ricavi ricorrenti.

Italia	**2 piattaforme**	**Ricavi**
PRIMO MERCATO DI SVILUPPO	MARTY E FLUXOR	RICORRENTI E SCALABILI

AUTHOMIA

www.authomia.it