



“Para el 2015, las compañías generarán el 50% de sus ventas web gracias a la presencia en los medios sociales y los aplicativos móviles”

¿Cuáles fueron los resultados de la campaña?

Sinceramente estamos muy satisfechos con los resultados de la campaña, tuvimos muy buena acogida entre las grandes empresas, 18 empresas se apuntaron a la campaña, algunas de las que se apuntaron fueron, Bassat, Vodafone, Aguirre Newman, Repsol, entre otras y finalmente la empresa premiada con el desarrollo del piloto gratuito fue Catalana Occidente.

¿Qué aplicaciones han sido las más demandadas por los participantes?

- En el sector sanitario, nos piden aplicaciones para visualizar los historiales clínicos de los pacientes.
- En gran consumo, visualizar el CRM
- En empresas farmacéuticas, protocolos farmacéuticos para visualizar sobre iPhone, lo que se convierte en un libro de referencia para el comercial.
- En grandes superficies y mercados, aplicaciones de ayuda y geo-localización de las diferentes superficies
- En el sector bancario y financiero, posibilidad de visualizar los movimientos y estado de cuentas

- Empresas deportivas y ocio, aplicaciones para visualizar calendarios, eventos, meteorología.
- Sector inmobiliario, aplicaciones para ubicarse en sucursales del grupo.
- Otras que nos han demandado son la realización de juegos.

¿Por qué cree que las empresas deberían invertir en el desarrollo de aplicativos móviles?

Gartner predice que para el 2015, las compañías generarán el 50% de sus ventas web gracias a la presencia en los medios sociales y los aplicativos móviles.

Los motivos por los cuales se prevé este incremento es porque los usuarios de internet están más tiempo conectados a medios sociales que conectados al e-mail, pero a raíz de la aparición de los Smartphones 3G, que cada vez son más asequibles, los usuarios han triplicado su conexión a través de dichos dispositivos. En consecuencia, las empresas habrán de planificar una buena estrategia tanto para el B2B como para el B2C, donde las páginas web serán el centro en cuanto a las experiencias del usuario, actividades como la búsqueda de productos, evaluaciones, promociones, compras desde dispositivos móviles y gestión de comunidades.

¿Qué estrategia siguen los clientes de Evermind?

Nuestros clientes para asegurarse de que disponen de una estrategia de movilidad dirigida a cliente,

desarrollan sus aplicaciones bajo el lema “Start small, then build on them”. De esta forma, aseguran que la aplicación tenga usabilidad, una interface amigable, nuevas versiones y una fácil actualización, con el objetivo de minimizar riesgos. Además, así nos aseguramos de que los aplicativos que desarrollan se integran perfectamente con la organización y el usuario.

¿Por qué considera que era el momento de lanzar la campaña para aplicaciones corporativas?

Para el 2014, el 90% de las organizaciones desarrollaran aplicativos móviles para los dispositivos móviles.

El mercado de los dispositivos móviles dirigidos a consumidor está sufriendo un periodo de rápida innovación y adopción por parte de los consumidores, iPhone, Android, Windows Phone 7 , Blackberry y la aparición de iPad ejemplifican la rápida adopción de dichos dispositivos móviles entre los consumidores hace que, cada vez más, las compañías centran su estrategia en lanzar menos dispositivos dirigidos a empresa.

Es por este motivo, que muchas organizaciones ven como sus empleados demandan poder usar sus dispositivos personales como iPhones, iPads o Smartphones Android para conectarse con el e-mail de empresa, aplicaciones o ficheros corporativos.

¿Realmente considera que es una petición de nuestros clientes?

El 85% de los CIO's indican que tienen usuarios que piden acceso para su iPad, iPhone, iPod touch y un 74% ya disponen de dicha posibilidad. Muchas empresas ya están creando programas para que los trabajadores traigan sus propios dispositivos, con lo que las empresas no podrán estandarizar el dispositivo ni desarrollar sobre una única plataforma.

“Para el 2014, el 90% de las organizaciones desarrollaran aplicativos móviles para los dispositivos móviles”

Este tipo de programas comporta un gran cambio para las organizaciones de IT ya que supone el control de los dispositivos personales y el acceso a los servidores corporativos. Muchas veces los dispositivos personales no están equipados con las capacidades de seguridad y gestión que requieren las políticas de IT, además de redefinir la arquitectura de las aplicaciones empresariales para optimizar el correcto servicio de las aplicaciones en los dispositivos móviles personales.

Desde su punto de vista ¿Cuál considera que es la aplicación estrella para este año 2011?

Para el 2013, el 80% de las empresas dispondrán de tablets para su fuerza de ventas.

Se esperan que las ventas de tablets crezcan exponencialmente, de 19 millones de unidades en el 2010 a 208 millones en el 2014. Muchas empresas de Smartphone como de PC's están planteándose entrar en este mercado, dado que los tablets son más baratos que los PC's.

En un futuro inmediato el principal uso de los tablets será como notebook o segundo dispositivo, gracias al rápido acceso al e-mail, calendario, acceso a las fuentes de información, presentaciones de Power point . Además de ser un dispositivo ligero, gran pantalla, encendido instantáneo y batería de larga duración, lo que lo hace indicado para trabajadores que viajan muy a menudo. Grandes corporaciones como, American Bank o Citybank, ya están analizando la viabilidad de implantación de tablets en algunas áreas de sus empresas,

Al igual que con los Smartphones y a medida que van entrando más tablets en la empresa, la gestión de dichos dispositivos se complica, tanto por seguridad, gestión, plataformas. Estos cambios tendrán un gran impacto en el desarrollo de aplicativos, las empresas primero desarrollaran para móvil, diferentes medidas de pantalla y múltiples resoluciones, donde la interface y la usabilidad son focos prioritarios.