



# Marketing e tecnologia per lo sviluppo aziendale



Il team di ByTek

*«ByTek» di Dello Vicario sviluppa soluzioni per migliorare il processo di lavoro, facilitare la visibilità in Rete e semplificare il rapporto con i clienti*

Che si voglia proporre un'idea o vendere un prodotto oppure offrire un servizio di qualsiasi tipo la presenza sulla Rete è prioritaria. Ma, per essere conosciuti e scelti dagli utenti che digitano su un qualsiasi motore di ricerca ciò di cui si ha bisogno è necessario affidarsi a esperti di "martech", fusione di "marketing" e "tecnologia". ByTek è una azienda martech specializzata in soluzioni di Ai (intelligenza artificiale) applicata a rendere il proprio sito visibile, a realizzare pubblicità adeguata e a "trasformare" i visitatori in clienti. E poi sviluppa software per gestire tutto il flusso lavorativo aziendale compreso il rapporto con i clienti. La realtà imprenditoriale fa parte del gruppo Datrix SpA ed è associata a Lazio Innova, nel cui Spazio Attivo di Viterbo aveva mosso i primi passi. ByTek ha puntato subito sulla necessità di partire

dalle esigenze del cliente, quasi come un sarto che realizza un abito su misura, perché la differenza e la crescita dei settori produttivi impongono proposte precise con pochi margini di errore. Accanto però, c'è la versatilità e modularità di un "pacchetto" che può essere facilmente esteso secondo le caratteristiche dei destinatari, tra cui: Euronics, Henry Schein, Talent Garden, MioAssicuratore, Start2Impact, illimitybank, Elica, Università degli Studi della Tuscia. «Le aziende oggi più che mai capiscono l'importanza di rivedere i loro processi interni non limitandosi all'installazione di software» spiega a Lazio Sette Paolo Dello Vicario, amministratore di ByTek: «Oggi siamo in grado di offrire alle PMI alcune soluzioni di intelligence che sono tipicamente appannaggio delle grandi aziende: analisi dei trend, servizi di search marketing di

altissimo livello che permettono di competere in settori competitivi, sofisticate attività di lead generation che tramite la nostra tecnologia risultano semplificate». Durante le fasi dell'emergenza sanitaria ByTek ha saputo accompagnare i suoi clienti applicando l'organizzazione lavorativa già sperimentata con profitto al suo interno. «Lavoriamo ormai da molto tempo in smart working. Non guardiamo alle ore lavorate o al luogo, ma alla capacità dei team di organizzare attività che mirino alla performance. Per cui non abbiamo avuto problemi di organizzazione del lavoro, ma i disagi del lockdown ci hanno portato a interrogarci a fondo sul concetto di ufficio e su modalità di interazione alternative che permettessero di mantenere il team coeso nonostante la distanza». All'innovazione dei suoi prodotti, l'azienda ha reso "prodotto" il suo stesso modo di

ripensare lo spazio e il tempo del lavoro, che non può essere più basato solo ed esclusivamente sulla quantità, ma sugli obiettivi da raggiungere. Che significa valorizzare nelle persone il senso di partecipazione e la soddisfazione nel realizzare quel compito. «La sfida più grande per il futuro è senza dubbio quella di riuscire a unire la forte spinta tecnologica-attuativa con la capacità di accompagnare i nostri clienti in un percorso di crescita e innovazione condiviso», conclude Dello Vicario, sicuro di poter contare su un team intraprendente e preparato: «Siamo un gruppo di persone che cresce insieme nelle sfide che ci si pongono davanti quotidianamente e abbiamo le presunzioni di credere di poter fare la differenza». Per info c'è [www.bytekmarketing.it](http://www.bytekmarketing.it). (87.seg)