

NUEVOS ACTIVOS

GENERACIÓN 2.0

LA APLICACIÓN MÓVIL, QUE ACTÚA COMO UN WHATSAPP PARA EMPRESAS, PREVÉ CERRAR UNA RONDA DE FINANCIACIÓN DE 200.000 EUROS EL PRÓXIMO SEPTIEMBRE PARA AMPLIAR SU EQUIPO.

Zonetacs instaaura la cultura del chat corporativo

Javier Cumellas. Barcelona

Una aplicación de mensajería instantánea pero dirigida a un perfil corporativo. Ésa es la plataforma lanzada por Francesc Grau junto a tres socios a finales de 2017 tras un año de pruebas. Se trata de Zonetacs, un chat corporativo que sustituye al correo que utilizan los trabajadores dentro de una organización, ya que “la realidad es que las empresas utilizan WhatsApp para comunicarse e intercambiar documentos.”

Esto, en palabras de Grau, supone un incumplimiento de la nueva normativa europea de Protección de Datos que obliga a las corporaciones a controlar las comunicaciones que afectan a la actividad de la empresa. Para evitar que estas comunicaciones queden fuera del radar de las empresas, Zonetacs nace como un “servicio inspirado en WhatsApp pero personalizado”, asegura el CEO de la aplicación. La *app* aparece con el logo de cada empresa, así como con su nombre y los chats individuales o de grupo de la empresa.

Además, existe un *backoffice* que permite al administrador de la empresa gestionar las altas y bajas de chats de todos los contactos. “Esta funcionalidad es el talón de Aquiles para servicios de este tipo ya que cuando algún trabajador deja la empresa puede ac-



El CEO de Zonetacs, Francesc Grau (segundo por la izquierda) junto a otros socios de la empresa.

ceder al contenido de ésta durante un tiempo”, explica Grau. A diferencia de otras plataformas, como Office 365 o Skype for Business, que ya ofrecen un servicio similar al de Zonetacs, el de esta *app* es más intuitivo y menos complejo ya que solo se focaliza en el chat corporativo con una lista de foros, un directorio de contactos y un repertorio de chats que la empresa quiera destacar. “Queremos ganar en confianza e ir diseñando los cambios oportunos según las preferencias de cada cliente; por ahora vamos incorpo-

Cerrará un acuerdo para ofrecer sus servicios a un club de fútbol de Primera División

Prevé alcanzar el millón de euros de facturación en 2019 y triplicar la cifra en 2021

rando a un nuevo cliente por mes”, asegura el empresario. Ya cuentan en su cartera con dos hospitales del área metro-

politana de Barcelona, una empresa organizadora de conciertos y pronto cerrarán un contrato con un equipo de fútbol de Primera División. La firma ya ha invertido 120.000 euros y prevé cerrar una ronda de inversión de 200.000 euros en septiembre. Con ello, espera facturar un millón de euros en 2019 y triplicar la cifra en 2021.

Para monetizar la plataforma, Zonetacs establece una tarifa de 5.000 euros por diseñar la *app* para el cliente y una comisión de mantenimiento de entre 300 y 900 al mes.

NICHO DE MERCADO



Glòria Ayuso, fundadora de la empresa Undo.

La 'start up' que elimina el papel de las oficinas

Fiorella García. Barcelona

El reciclaje de papel se ha impuesto en la mayoría de ciudades del mundo y es en este contexto en el que nace Undo. La *start up*, creada en Barcelona, planea potenciar el reciclaje de oficinas, donde todavía hay un uso muy extendido del papel.

Undo es una herramienta pensada para entornos laborales, reuniones y, también, ambientes creativos. Se trata de un cuaderno con páginas en las que se puede escribir y borrar con facilidad tantas veces como sea necesario. Cuenta con ocho pizarras y láminas transparentes que permiten añadir o rectificar el contenido original, manteniéndolo intacto. “Muchas personas tienen la necesidad de coger el lápiz y empezar a escribir para comunicar algo; con Undo haces lo mismo pero el papel no se va a la papelera: tiene una duración indefinida”, comenta la fundadora de la empresa, Glòria Ayuso, que es también socia del gabinete de comunica-

ción Plataforma de Comunicació.

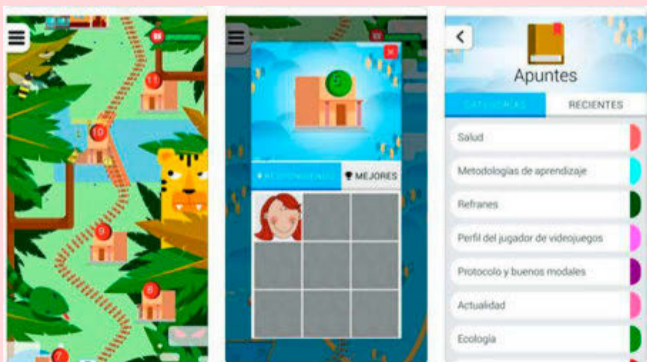
La herramienta también está destinada a chefs, abogados, arquitectos, y psicólogos, entre otras profesiones. “Existe el iPad, pero Undo tiene una naturaleza más abierta e interactiva; cuando una idea se explica visualmente, interviene el canal visual, kinestésico y verbal que potencia la creatividad y facilita la comunicación y la comprensión de los conceptos”, señala la fundadora.

'Crowdfunding'

El proyecto nació con capital propio en marzo del año pasado y ahora la firma está cerrando una campaña de *crowdfunding* en la plataforma online Verkami, que durará 40 días.

La libreta tiene un coste de 35 euros y está disponible para la compra online. Undo tiene previsto personalizar el producto bajo demanda de las empresas y estar presente en librerías exclusivas.

LA 'APP' DE LA SEMANA



'TRAINAPP'

Siltom Institute ha creado un innovador sistema de retención del aprendizaje. Se trata de la aplicación móvil *Trainapp*, que, con sesiones de preguntas de unos diez minutos, intercala conceptos nuevos y repasos de los anteriores para consolidar lo aprendido y que no se olvide con el tiempo. Los exámenes prevén retener los conceptos nuevos aprendidos a través de la utilización de las tres estrategias más efectivas para consolidar el aprendizaje: autoevaluación, *microlearning* y repasos personalizados espaciados en el tiempo.

LO MEJOR

- Permite que la formación estratégica genere retorno de la inversión, objetivo que con la formación habitual sólo alcanzan el 8% de empresas.
- El éxito de la aplicación ha sido validado por sus prescriptores: más del 80% de ellos siguen jugando los fines de semana.
- *Trainapp* está disponible en cinco idiomas para dispositivos móviles iOS o Android y en Google Chrome.

LO PEOR

- La herramienta no está dirigida a usuarios individuales, sino a empresas.