Noves idees

HISTÒRIES PLENES D'ENERGIA factorenergia

Targetes digitals per intercanviar en persona

TEXT **ANDREA RODÉS**

LA IDEA

Quatre emprenedors catalans han dissenyat una aplicació mòbil que permet intercanviar 'business cards' de manera presencial, per crear una agenda de contactes de confiança i actualitzada en temps real. Slid també facilita la gestió de bases de dades i el 'networking' en congressos

Alfred Riva i Enric Gutiérrez són empresaris i contínuament estan viatjant a fires de tot el món. Cansats de tornar sempre amb les butxaques plenes de targetes de visita que després perdien o quedaven desactualitzades, van decidir desenvolupar una aplicació mòbil que permetés l'intercanvi de *business cards* digitals, però sense perdre la gràcia del contacte personal i la confiança que s'estableix quan dos professionals es coneixen cara a cara.

Com que ells de tecnologia no en saben gaire, van explicar la idea de negoci a dos coneguts seus, programadors informàtics, que van engrescar-se amb el projecte. Era el juny del 2012. Un any i mig després, els quatre emprenedors han vist fet realitat el seu projecte: Slid, disponible des del gener tant per a iPhone com per a Android, una aplicació que permet a l'usuari disposar de la seva pròpia targeta de visita digital i intercanviar-la amb altres usuaris sempre que siguin l'un al costat de l'altre.

Confiança

"Buscàvem una manera de traslladar el *networking* al telèfon mòbil", explica Gutiérrez, cofundador de Slid, des de les oficines de la *start-up*, al Tecnocampus de Mataró.

L'aplicació –gratuïta, de moment– ofereix a l'usuari la possibilitat d'intercanviar la seva targeta de negoci virtual amb un altre usuari quan es troben de manera presencial, gràcies a unes restriccions en els algoritmes de geolocalització. En el cas que una persona no sigui usuària de Slid, l'altra pot enviar-li un email amb un *link* perquè pugui instal·lar-se-la al seu mòbil.

"Hi ha una part de la relació personal en l'intercanvi de targetes que amb la digital es perd. Nosaltres hem volgut conservar-la", explica Gutiérrez, que insisteix en la importància del requisit presencial. "Per exemple, amb les targetes digitals no està implícit aquell respecte per la privacitat, o la norma social que et diu que no faràs fotocòpies d'una *business card* i les aniràs repartint".

L'aplicació sí que permet a l'usuari recomanar un contacte Slid a una altra persona, tot i que les dades visibles són limitades fins que no es produeixi el contacte presencial. "És el boca-orella dut al mòbil", puntualitza Gutiérrez.

D'altra banda, Slid té l'avantatge que l'usuari pot actualitzar en tot moment les seves dades –pot ser un canvi de feina o de número de telèfon–, que queden emmagatzemades al núvol. "Això et permet mantenir una agenda de contactes organitzada i actualitzada en temps real", diu l'emprenedor.

Valor afegit

L'objectiu actual de Slid és maximitzar el nombre d'usuaris –esperen arribar als 80.000 el 2014– i firmar acords de col·laboració amb organitzadors de congressos i esdeveniments: "Poden trobar molta utilitat a la nostra aplicació", diu Gutiérrez. La *start-up* ha tingut l'oportunitat de provar l'aplicació aquesta setmana durant el #4YFN, un esdeveniment paral·lel al Mobile World Congress en què Slid ha estat l'eina de *networking* oficial. També ha arribat a un acord per provar l'aplicació en un congrés mèdic a Florida (EUA) a l'octubre. "És important ser a Florida per arribar al mercat llatinoamericà", diu Gutiérrez. Respecte al model de negoci, en el futur volen establir un servei *premium*, de pagament, "que sobretot serà útil per a les pimes i empreses que vulguin millorar la gestió de contactes o oferir el servei de targetes als seus empleats", explica Gutiérrez.

D'altra banda, impulsaran Slid com un servei dirigit a esdeveniments i congressos que necessitin mantenir una base de dades actualitzada dels seus participants, o a aquells comerços que vulguin obrir un canal de comunicació directe amb els seus clients i segmentar millor les campanyes de publicitat", afegeix l'emprenedor. Finalment, "Slid és una eina per donar més valor afegit als autònoms, ja que millora la seva imatge personal i professional", conclou l'empresari.

CRISTINA CALDERER