

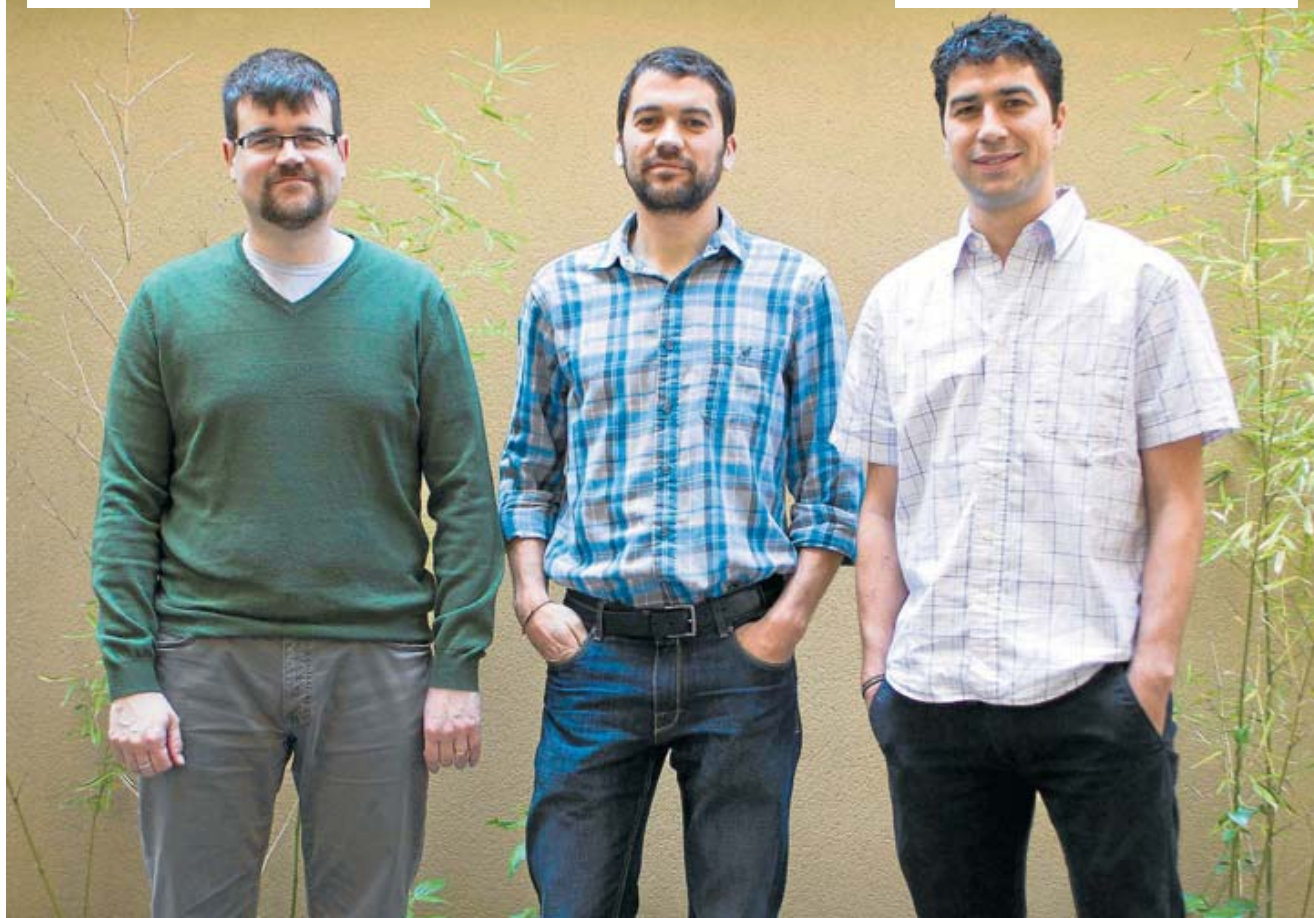


El valor del 'self-service'
Els creadors d'Omatech han descobert que el negoci és facilitar una eina única que permeti que el mateix client personalitzi la seva promoció dins de Facebook. Per això han llançat EasyPromosapp.com.

Carles i Miquel Bonfill i Agustí Pons

TEXT: JORDI SABATÉ
FOTO: JORDI PIZARRO

Omatech ofereix un servei d'atenció als clients per a les empreses dins de Facebook



1

Els inicis com a desenvolupadors
Creen l'empresa el 2001 amb un perfil de programadors d'aplicacions per a internet. Treballen amb el Macba, per al qual desenvolupen un editor web, i per a la cadena de restaurants Buenas Migas, als quals creen una intranet per a la gestió de recursos humans, entre altres clients.

2

Gestió digital integral
Els nous clients els demanen un servei més complet, en què també entri el disseny i la maquetació dels llocs web, de manera que es reconverteixen en una empresa de gestió digital integral. Treballen, llavors, per al RACC i el Teatre Nacional de Catalunya, entre altres empreses, i la plantilla creix fins a quinze persones.

3

Arriba l'era Facebook
El 2007 Facebook obre la seva API -interfície de programació d'aplicacions- a empreses externes perquè puguin construir aplicacions. Carles Bonfill va entrar a estudiar-ne a fons les especificacions i fruit d'això van començar a crear un servei de promoció i gestió de clients per a marques en aquesta xarxa social.

4

Diversitat de clients
Entre els seus clients hi ha el club de vendes Privalia, per al qual han creat una *fan shop* -una botiga dins de Facebook- i una eina per atendre els seguidors de la marca. Han ofert el mateix servei a La Marató de TV3, la central de reserves de vols Atrapalo, a eDreams i a l'esdeveniment promocional Vueling Day.