

Alessandro Varone (Brand Reputation Manager Estrogeni): **Buonasera da Estrogeni, benvenuti al secondo appuntamento con Italian Jobs. Oggi vi presentiamo Mangatar, vado subito a presentare gli ospiti che sono qui con me: Andrea Postiglione - Web Designer e CEO, Raffaele Gaito e Enrico Rossomando - Web Developer, Michele Criscuolo - Mobile developer, Alfredo Postiglione Illustratore manga. Passo subito la parola a Andrea Postiglione che vi racconta cos'è Mangatar:**

Andrea Postiglione (Web Designer e CEO Mangatar): *Mangatar è fondamentalmente un gioco di ruolo, ambientato nell'universo Manga, quello del fumetto giapponese, bastato sulla creazione di personaggi che sono ispirati ai gusti che ognuno ha rispetto al proprio genere preferito: fantasy, sci-fi piuttosto che gotic. L'idea è quella che ognuno può creare una serie di personaggi e farli evolvere in questo contesto manga sfidando altri utenti sia in scontri face to face che in scontri di squadra, di gruppo. Questa è una cosa su cui abbiamo lavorato molto, su cui puntiamo, cioè l'idea di fare squadra, di coinvolgere gli amici, non soltanto di invitarli come succede in molti giochi, ma proprio di coinvolgerli in quello che si chiama "team up", quindi creare delle vere e proprie squadre per partecipare e confrontarsi nelle missioni in parole povere.*

**A.V.: Invece per quanto riguarda Mangatar come start up, sappiamo che è partita come un'idea "da weekend". Com'è diventata poi una vera realtà, con una sua community di utenti? Raccontaci un po' la storia.**

An. P.: *Guarda, noi probabilmente abbiamo una storia simile a tante altre start up, la cosa più singolare è che noi abbiamo cambiato completamente approccio di lavoro, nel senso che gran parte del nostro team faceva parte di una software house tradizionale, di quelle che fanno i software gestionali o i siti web. Abbiamo avuto la fortuna di lavorare a un bel progetto qualche anno fa, nel campo dell'entertainment che sembrava essere una cosa molto laterale, molto distaccata da quella che era la nostra attività principale e invece abbiamo capito che forse era la nostra strada per cui nel corso del tempo abbiamo iniziato a provare diversi progetti, anche dei veri e propri esperimenti, tipo un sistema per esprimere le proprie emozioni attraverso una sorta di emoticons su Facebook oppure altri sistemi di messaggistica avvicinandoci sempre di più a quello che era il mondo dell'entertainment e del gaming fino a quando ci siamo resi conto sviluppando la parte iniziale di Mangatar che quella era la nostra attività, era quello che volevamo fare. Quindi abbiamo deciso di reinventarci completamente, cambiare completamente strada, salutare i nostri clienti, il mondo a cui eravamo abituati e dedicarci soltanto ed esclusivamente a questo progetto.*

**A.V.: Quindi voi adesso siete full time su Mangatar?**

An. P.: *Siamo full time su questo progetto, sì.*

**A.V.: State cercando di costruire un business model strutturato su due pilastri portanti: quello utente e quello inserzionisti. Credete sia applicabile nel mercato online italiano un modello alla Second Life?**

An. P.: *Probabilmente noi stiamo utilizzando un approccio un po' diverso rispetto a quello di Second Life, nel senso che vorremmo coinvolgere gli inserzionisti direttamente nel gioco. È quello che noi chiamiamo "in game advertising", quindi la possibilità di avere degli elementi di personalizzazione strettamente legati a un brand che però riescano a coinvolgere emotivamente l'utente proprio nel processo necessario per*

*raggiungere un determinato obiettivo. Però sì, credo che sia un modello che possa funzionare, magari Second Life era un po' troppo avanti sui tempi, forse non era molto chiaro il modello, forse è un po' questa una delle ragioni. Noi stiamo puntando in realtà molto di più sugli aspetti di virtual advertising degli aspetti di personalizzazione per arricchire l'esperienza dell'utente.*

**A.V.: Invece per quanto riguarda t-shirt, gadget ecc. prevedete di espandere su questo versante il vostro business model, di rendere disponibili anche materiali con la vostra icona e i mangatar creati dagli utenti?**

*Raffaele Gaito (Web Developer Mangatar): Sì, in realtà questo è uno step praticamente necessario per un prodotto come il nostro. In realtà abbiamo già fatto anche qualche test con qualche gadget che abbiamo dato in regalo, ad esempio spillette, adesivi, magliette e così via, e abbiamo visto che la risposta del pubblico è molto forte. Quando c'è questo tipo di oggettistica ci si lanciano tutti sopra. Quando siamo stati a Mind the Bridge per esempio, a Milano, c'erano un centinaio di persone in sala e abbiamo regalato spillette a tutti e ho visto spillette addosso ai presentatori, ai giornalisti, alle altre start up che dovevano fare la presentazione, quindi erano loro che venivano a cercarci per chiedere le spillette.*

*An. P.: Addirittura c'era la responsabile comunicazione del Consolato American oche ha twittato "andate dai ragazzi di Mangatar, hanno delle spillette bellissime" o qualcosa del genere.*

*R. G.: E poi adesso che siamo in giro con queste felpe dovunque la gente ci vede, e ci stanno chiedendo su Facebook come si possono avere. Per adesso sono solo nostre, esclusive, però a breve pensiamo di fare qualche regalo a qualche utente particolarmente affezionato al nostro gioco.*

*An. P.: Questo è importante, noi stiamo coltivando molto la nostra base utenti, ci piacerebbe coinvolgerli anche da questo punto di vista regalando magari qualche gadget soprattutto in questa fase in cui stiamo facendo dei test quindi abbiamo dei beta tester a tutti gli effetti e abbiamo tanti feedback quindi è importante magari anche gratificare gli utenti, soprattutto quelli più attivi*

**Francesco Del Franco (Online Marketing Executive): Legandomi a una domanda precedente, mi chiedo se avete già pensato a come portare il vostro business model dal mondo web a un mondo più reale attraverso l'utilizzo di action figures e la personalizzazione di oggetti reali che possono essere integrati con quelli web.**

*An. P.: Noi abbiamo valutato questa possibilità perché è molto interessante però ci sono alcune difficoltà in questo momento, anche legate al particolare tipo di prodotto che stiamo proponendo. Noi stiamo puntando molto sulla personalizzazione e pensiamo che ogni utente potrà avere uno o più mangatar, i personaggi del gioco, estremamente personalizzati. Questa cosa esclude quasi automaticamente la realizzazione di gadget così personalizzati. Però probabilmente ci sarà in futuro questa possibilità, stiamo valutando. Dal punto di vista dei gadget elettronici noi pensiamo che si tratti sicuramente di un aspetto interessante, però conosciamo altri che hanno avuto risultati veramente poco soddisfacenti e quindi credo sia una cosa su cui bisogna riflettere veramente molto. Sicuramente in questo momento abbiamo più possibilità grazie a alcuni strumenti, la possibilità di connettersi attraverso i social network, anche la grande disponibilità di device mobili ci potrebbe aiutare da questo punto di vista ma dipende, è una cosa che sicuramente verrà dopo e che richiede qualcosa di veramente innovativo. Però non lo escludiamo.*

**A.V.: Che consigli daresti a un giovane italiano che ha la sua idea, vuole aprire la sua startup, ma al momento non sa assolutamente da dove iniziare?**

*R. G.: Innanzitutto adesso ci sono i social media che possono essere sfruttati, quindi adesso non è necessario, almeno nella fase iniziale, trovarsi per forza a San Francisco o a Milano. Io da casa posso sapere*

*quello che succede nel mondo, quindi il consiglio che darei per prima cosa è: guardati intorno cercando di capire se quello che stai facendo è stato già fatto, se sul mercato qualcuno ha già avuto la stessa idea, perché molto probabilmente avranno avuto la tua stessa idea quindi cerca di capire se altri hanno fatto la tua stessa cosa, se tu puoi migliorarla, quindi cosa stai veramente per offrire al pubblico. Perché molto spesso il problema, soprattutto nella fase iniziale, è non avere le idee chiare: ho un'idea che mi sembra superfiga e voglio subito svilupparla, invece capiamo un attimo di cosa stiamo parlando, quindi questo è il mio consiglio.*

*An. P.: Poi sicuramente ci sono tante persone che possono aiutare e veramente i social media sono pieni di informazioni da questo punto di vista. Magari anche cercare di partecipare a seminari, come Innovaction, che è una grande opportunità. Ci sono organizzazioni e fondazioni che mettono a disposizione conoscenza, networking e soprattutto capitale umano. Persone in grado di chiarire alcuni aspetti particolarmente difficili. Noi abbiamo avuto un'esperienza ultimamente grazie alla nostra rete di contatti e ritornando all'università abbiamo dato una mano, ci siamo messi a fare da connettore per organizzare un evento presso l'Università di Salerno proprio per dare un'opportunità ai ragazzi che stanno finendo il corso di studi di capire, oltre alle classiche opportunità di lavoro che aspettano gli informatici nel nostro caso piuttosto che altre figure, che possibilità ci sono di poter creare un'azienda, un lavoro, magari mettere su una start up. Di eventi come questo ce ne dovrebbero essere sicuramente di più ma ci sono, per cui ragazzi informatevi, guardatevi attorno, create connessioni su Facebook, su LinkedIn... a Milano, durante la presentazione di Mind the Bridge, c'era chi chiedeva "ma come posso entrare in contatto con te, ci possiamo sentire dopo per avere il tuo numero di telefono...". È una domanda addirittura inutile in questo momento. Chiamate e trovate le persone possono esservi utili, anche per un consiglio, contattatele senza crearvi problemi perché la stragrande maggioranza delle volte possono darvi un contributo essenziale.*

*R. G.: Se posso aggiungere un'altra cosa magari se ci sono proprio ragazzi delle nostre parti in ascolto da casa non fatevi problemi a contattarci su Facebook. A noi capita spesso, siccome in Campania non siamo proprio tantissimi, come start upper, venite a prendere un caffè in ufficio, facciamo eventi, networking, senza problemi.*

*An. P.: Ed è anche il motivo per cui stiamo cercando di organizzarci sul territorio attraverso Facebook per creare anche dei momenti di incontro. Poi spesso succede che anche chi fa molto diverse riesce a confrontarsi su dei problemi molto semplici anche semplicemente di amministrazione.*

**A.V.: Su questo vorrei andare un po' più nello specifico e chiedervi se al momento pensate di inserire nuove figure a breve termine e che tipo di figure cercate.**

*An. P.: In questo momento stiamo premendo un po' sull'acceleratore per diversi aspetti del gioco. Noi siamo una versione beta pubblica e abbiamo intenzione di dare un'accelerata quindi in questo momento per esempio stiamo cercando sicuramente delle figure di Web Designer e di Sviluppatore. Speriamo di avere successo e di diventare dei job creator, cioè di creare nuovi posti di lavoro anche perché ci crediamo, pensiamo che questo tipo di mercato abbia delle opportunità. Stiamo cercando almeno tre persone dal punto di vista sia Web che del codice.*

**A.V.: Eventualmente se qualcun oche ci ascolta volesse inviare il proprio curriculum come può inviarvelo?**

*An. P.: Nel modo più semplice che c'è: può scriverci a [info@mangatar.net](mailto:info@mangatar.net), siamo su Facebook, su Twitter, dappertutto, non abbiamo problemi. Oppure possono portarcelo nella nostra sede di Angri o ci becchiamo in chat su Mangatar. Tra l'altro è molto facile cercarci, su Mangatar io sono Andrea, basta cercarmi e diventare mio amico: facilissimo!*

**A.V.: Proseguiamo con la domanda che rivolgeremo a tutti i nostri ospiti: quanto vi sentite Italian, e quanto vi sentite Jobs?**

An. P.: *Abbiamo un contributo filmato, come si dice in questi casi, nel senso che se dobbiamo darvi una risposta noi ci sentiamo dei pirati [mostrano intanto una bandiera col simbolo dei pirati, ndr]. Questa cosa ci crea anche dei problemi dal punto di vista legale e condominiale direi, perché ce l'abbiamo 24 ore su 24 esposta alla finestra del nostro ufficio con ovvie lamentele.*

R. G.: *Però diciamo cosa significa, se no magari ci vedono da casa e credono che siamo dei veri pirati.*

An. P.: *Significa che crediamo nell'opportunità di rompere le regole, di proporci su un mercato già costituito, di portare qualcosa di nuovo, e ovviamente facciamo riferimento proprio a quello che diceva Steve Jobs: se puoi essere pirata perché diventare marinaio? È così bello poter osare e cercare di innovare piuttosto che mettersi in divisa e fare quello che fanno tutti.*

R. G.: *Poi la felpa è blu, e questo è per quanto siamo Italian.*

**A.V.: Quindi tanto Italian e tanto Jobs.**

An. P.: *Sì, tanto Italian per come siamo nati, per come pensiamo di portare avanti la nostra start up. Tanto Jobs come approccio, e questo forse è una delle cose che ci porterebbe a San Francisco per vedere quel tipo di approccio, magari rubare qualcosa di quella mentalità, di quell'approccio anche nel nostro settore in particolare e magari di portarlo qui.*

R. G.: *E avere soprattutto la capacità di farlo nella propria nazione, nel proprio paese, qualcosa che un po' per moda sta diventando difficile. In Italia c'è chi sta facendo un buon lavoro e non ha bisogno di stare dall'altra parte dell'oceano. Sono persone in gamba, hanno creato un business autonomo e di successo in Italia. Noi pensiamo di poter fare al stessa cosa.*

An. P.: *Non c'è bisogno di creare una "Incorporated" in Delaware, basta fare una Srl in Italia, lo dico a chi ha qualche idea. È molto più semplice di quello che sembra. Magari è faticoso, ma è faticoso sempre, l'importante è anzi mettercela la fatica, l'impegno. Però in Italia è possibile, lo stiamo dimostrando.*

R. G.: *Anche perché sta diventando un po' troppo facile criticare il sistema italiano e poi non fare niente per cambiarlo. Allora siamo qua, iniziamolo noi questo cambiamento.*

**A.V.: Una mia curiosità, a proposito di Italian. Nella vostra community quanti utenti vengono dall'Italia e quanti dall'estero?**

An. P.: *in realtà i nostri utenti sono veramente molto ben distribuiti sul pianeta, nel senso che abbiamo una forte comunità latino-americana, un forte gruppo che viene dal sud-est asiatico, in particolare per citare quelli che sono i posti più importanti, e tanti utenti da Italia, Francia, Spagna. Veramente siamo molto ben distribuiti e questo dà ragione anche alla nostra idea di rimanere in Italia. Perché se questa cosa la possiamo fare dall'Italia non vedo perché scappare, andare da qualche altra parte. È proprio il bello di Internet in questo tipo di lavoro: noi possiamo essere in tutto il mondo ,poi magari abbiamo la sede in provincia di Salerno. Va benissimo così.*

*Tra l'altro i nostri utenti sono acquisiti senza fare alcun tipo di campagne di marketing internazionale, specialmente con impegno, contatti, utilizzando tanto i social network.*

Alfredo Borrelli (CEO Estrogeni): **Un paio di domande: avete mai pensato di realizzare un progetto corporate, cioè su commissione? Qual è l'importanza del mobile nel vostro progetto? Qual è il vostro modello di business?**

An. P.: *In merito alla prima domanda, noi veniamo da questo mondo. Parte del nostro team viene da una software house in cui i progetti venivano realizzati su commissione. In questo momento forse no, nel senso che siamo molto concentrati sulla realizzazione del nostro primo gioco. Però posso dire senza problemi che la nostra idea è quella di costruire una vera e propria piattaforma, quindi eventualmente, in un prossimo futuro, sviluppare dei giochi ad hoc sulla nostra piattaforma sarà possibile. D'altronde noi stiamo in questo momento stringendo anche degli accordi con altri social network e social game per integrare parte della nostra piattaforma nei loro giochi e questo già si configura quasi come un lavoro su commissione perché stiamo facendo una serie di adattamenti, anche se per noi sono funzionali a quello che è il nostro progetto.*

Enrico Rossomando (Web Developer Mangatar): *Per quanto riguarda il mobile si tratta di una componente molto importante. Il web non è morto, rispetto a quello che dice qualcuno, ma il mobile è una bella fetta di mercato e poi ha delle potenzialità che sul web non ci sono, quindi dai classici strumenti di localizzazione a altri tipi di sensore, quindi sicuramente è un mercato molto interessante, anche perché visti i numeri e le statistiche di utilizzo del mobile sarebbe stupido non considerarlo.*

An. P.: *Poi già abbiamo un po' d'esperienza in questo campo, avendoci lavorato anche in altri ambiti prima di concentrarci su Mangatar. Tra l'altro non vorrei sottovalutare il fatto che noi abbiamo fatto una scelta tecnologica precisa: sviluppare tutta la nostra piattaforma senza utilizzare Flash proprio per essere compatibili fin dal primo giorno anche con tutto il mondo dei tablet a partire dall'iPad. Da un lato questo ci ha dato la possibilità di essere il primo generatore di avatar completamente in HTML5, quindi Flash-free, e questo ci sta dando la possibilità di confrontarci in termini molto veloci con il mobile. Questo è un vantaggio e una cosa che abbiamo pensato fin dall'inizio, quindi sicuramente una nostra strategia.*

*Sull'ultima domanda, il nostro modello di business è il classico modello freemium: i nostri utenti possono iscriversi e giocare gratuitamente, continuare a giocare, coinvolgere altri amici. Noi abbiamo intenzione di introdurre degli elementi premium, quindi in particolare delle personalizzazioni dei personaggi ma anche delle funzionalità che possono in qualche modo essere utili oppure dare un'esperienza ancora più approfondita all'utente. Questo è il nostro principale modello di business, quindi la vendita di elementi di personalizzazione e features premium. Come secondo elemento c'è quello che dicevamo prima, cioè l'in game advertising, quindi la possibilità per gli inserzionisti di utilizzare uno strumento innovativo rispetto al classico banner per creare le proprie versioni dei personaggi e coinvolgere l'utente durante il gioco. Però ovviamente questo è un aspetto marginale rispetto alla vendita di virtual goods e funzionalità premium all'utente. I personaggi possono essere brandizzati, lo sono già attualmente, nel senso che stiamo già stipulando accordi anche con organizzazioni, altre start up, per tornare al confronto con altre realtà che riteniamo importante. C'è la possibilità di inserire elementi personalizzati, brandizzati all'interno di questo mondo manga.*

**A.B: Il rapporto con il no-profit? Avete mai pensato di simulare, creare, riprodurre, qualcosa che lasci intendere un'organizzazione? Noi ad esempio quando abbiamo iniziato avevamo come una delle priorità lavorare per il no-profit, un po' perché ce lo sentivamo e un po' perché consentiva di immaginare e creare. Oggi invece?**

An. P.: *È una cosa a cui noi abbiamo pensato, nel senso che abbiamo intenzione – e lo stiamo facendo in realtà - di lasciare uno spazio. Noi stiamo proponendo ai nostri inserzionisti anche alcune organizzazioni no-profit proprio per stimolare il coinvolgimento degli utenti, crediamo sia una cosa importante. Anzi, invito le organizzazioni che possono essere interessate in qualche modo a partecipare al nostro progetto a mettersi in contatto con noi perché è una cosa a cui teniamo, che ci fa piacere e ci teniamo talmente che richiede un lavoro importante dal punto di vista creativo, ma lo facciamo con gioia. D'altro canto stiamo utilizzando anche un approccio particolare che non è molto classico: tutti i personaggi realizzati all'interno della nostra piattaforma possono essere utilizzati anche all'esterno della piattaforma, quindi sui vari social media, su skype o dove preferisci. Se vuoi stampare il tuo avatar, metterlo in camera o sull'etichetta della marmellata della nonna, noi stiamo rilasciando questi avatar sotto una licenza Creative Commons, quindi*

*completamente gratuita, di libero utilizzo. Questo proprio perché da un lato crediamo che sia importante anche per noi come realtà non mettere dei limiti, far conoscere la nostra creatività. Dall'altro non vedo quale difesa di quale diritto, di quale proprietà intellettuale ci sarebbe quando noi vogliamo invece coinvolgere gli utenti a creare i propri personaggi. Noi stiamo mettendo a disposizione dei nostri utenti un puzzle il cui assemblaggio poi dipende da loro, quindi ci fa piacere e ci contraddistingue in questo momento in questo mercato in particolare per quanto riguarda la creazione di avatar.*

R. G.: *L'idea è scaricateli, usateli, remixateli, modificateli, non chiedete licenze.*

**A.B: Che cosa avete studiato?**

An. P.: *Enrico, Michele e Raffaele sono i tre informatici, Alfredo è invece un grafico professionista che viene dall'Istituto Superiore di Design, io invece ho fatto studi di management della comunicazione, quindi più di natura economica anche se ho un background anche nella grafica, sono uno di quelli che si era iscritto ad Architettura e poi non l'ha mai finita, quindi un po' di design è rimasto nelle vene.*

**A.B: Perché non ci sono donne?**

Alfredo Postiglione (Illustratore Mangatar): *Purtroppo è una domanda che mi sono posto più volte, e questo mi rende triste quindi ragazze, potete tranquillamente iscrivervi a Mangatar, nel senso di venire in ufficio, farci compagnia, lavorare, noi saremmo tutti più felici, grazie!*

An. P.: *Credo e spero nel futuro anche per, come dire, mitigare un pochino l'atmosfera di monotonia...*

**A.V.: Siamo ai saluti, vi ricordiamo che Italian Jobs è un appuntamento mensile, il prossimo appuntamento è previsto per lunedì 16 gennaio, vi daremo ulteriori informazioni attraverso il nostro blog e i nostri canali social. Per inviarci le vostre segnalazioni di aziende che vi piacerebbe vedere a Italian Jobs scriverci a [italianjobs@estrogeni.net](mailto:italianjobs@estrogeni.net).**

**Grazie per essere stati con noi, alla prossima startup.**