

EMPRESA

A la cerca de nous reptes a l'univers online

L'empresa vilanovina Offing Web Solutions busca especialitzar-se en el desenvolupament de projectes d'aplicacions web que destaquin per la seva funcionalitat i siguin trencadors en el seu àmbit

LÍDIA OÑATE

Amb la democratització de l'accés a Internet, cada cop són més els usuaris que decideixen llançar-se a l'aventura *online* i crear el seu propi espai web. Des d'Offing Web Solutions en són conscients i per això, des que es va posar en marxa l'empresa ara fa un parell d'anys, van a la cerca de projectes que no només els suposin un repte, sinó també una oportunitat per diferenciar-se de la gran competència existent al mercat.

Amb el lema "Si ho pots imaginar, ho podem desenvolupar", Offing Web Solutions, ubicada a Vilanova i la Geltrú, ja deixa clar que si els arriba un projecte aniran a per totes. "Mai ens tanquem una porta, sinó que si cal ens trenquem el cap fins que trobem la solució", explica el fundador de l'empresa, Levi Esteller. Ara bé, també afegeix que "cal que el projecte sigui coherent i que es pugui plasmar perquè nosaltres puguem pensar-hi i desenvolupar-lo." A hores d'ara ja han tingut ocasió de realitzar alguns treballs que han marcat un abans i un després en determinats àmbits. Un d'ells és el projecte d'Adissa Cooking, una aplicació web que permet configurar cuines industrials gràcies a les tecnologies avançades com Ionic, Angular i Symfony, amb les quals comenta que "hem aconseguit un alt rendiment d'una aplicació *online*, que no te res a envejar a les aplicacions *offline*".



L'aplicació web funciona de forma molt àgil perquè "a banda de ser *online*, amb tots els avantatges que això comporta com l'actualització de dades en un punt únic i rèplica immediata des que comencem a fer servir l'aplicació, estem descarregant codi, imatges i altra informació en segon pla per tal que quan utilitzem una funcionalitat puguem executar-la en local d'una forma tan ràpida com les aplicacions *offline* de tota la vida". Aquesta solució, precisament, l'han volgut compartir a la Xarxa perquè també puguin aplicar-la altres desenvolupadors web. "Ens agrada la filosofia de compartir coneixement i optem per la generositat a l'hora d'explicar com hem aconseguit batre un repte", tot i que reconeix que aquesta manera de ser és més ha-

bitual en *freelances* que no pas en empreses.

Actualment, es troben en fase d'expansió, per la qual cosa ofereixen serveis especialitzats en desenvolupament web a qualsevol sector. Fins al moment, la indús-

L'EMPRESA VOL OBRIR-SE CAMÍ AL SECTOR VINÍCOLA, POC ACTUALITZAT DIGITALMENT

tria i la gran empresa, el turisme i les *startups* de serveis i del món del comerç són els sectors on més s'han dedicat. Ara, però, busquen ampliar mercat en d'altres com

el dels vins i caves. Offing Web Solutions ha creat el software de gestió de la Guia de Vins de Catalunya: un directori d'uns 1.500 vins catalans referent al sector que ha volgut apostar per tenir una finestra al món *online* on, a més de donar a conèixer la pròpia guia, els usuaris poden conèixer més detalladament cada vi i cava. Segons Esteller, "amb aquesta guia creiem que s'obre una nova porta i volem aprofitar l'oportunitat per oferir els nostres serveis a cellers i caves, ja que molts d'ells no estan actualitzats digitalment i creiem que en aquest àmbit es poden fer coses molt interessants".

D'altra banda, durant aquests primers anys de vida, a Offing Web Solutions també han tingut temps d'especialitzar-se en desenvolupaments a mida de software

de selecció d'equips d'aire condicionat. "Aquest software permet al personal menys tècnic de l'empresa identificar el producte més adequat per a una instal·lació concreta més àgil i ràpida, fet que suposa un estalvi a l'empresa", afirma Esteller. Tot i que funcionen sota demanda, des de la companyia vilanovina intenten oferir aquests serveis a empreses del sector. "Tot i que ho fem tot a mida, en aquest cas el tipus de projecte el tenim més per mà i això aporta més valor al client", afegeix.

Tanmateix, a Offing Web Solutions no deixen de banda altres projectes més senzills, però que també cobreixen necessitats reals d'empreses de tot tipus. "Personalitzem pàgines web fetes amb Wordpress i Prestashop a qualsevol nivell. Ens agrada fugir de les pàgines web corporatives semiestàtiques per arribar més enllà en el desenvolupament que permet

"ENS AGRADA LA FILOSOFIA DE COMPARTIR CONEIXEMENT, ENCARA QUE SIGUI POC HABITUAL AL MÓN EMPRESARIAL"

la plantilla", explica Esteller, que vol destacar el saber fer de l'empresa quant a "rendiment, agilitat i disseny gràfic".

De moment, l'equip està format per cinc persones, però la idea és anar augmentant la plantilla a mesura que arribin nous projectes. "Ofereix serveis de SEO, SEM i màrqueting *online* a través de *freelances*, però amb el temps voldríem sumar-los a l'empresa", afirma.

Opinió

Informació, la clau que obre el progrés



DANIEL LAFUENTE

Director d'Incognos
www.incognos.cat
@infoincognos

En un futur no gaire llunyà la intel·ligència artificial, mitjançant complexos algoritmes determinarà i decidirà que necessitem fer un viatge per desestressar-nos o un bon massatge, el contractarà per nosaltres i l'annotarà a la nostra agenda sense que calgui consulta prèvia.

Dir que vivim en l'era de la informació ja no sorprèn a ningú. Estem envoltats de dades: dels pagaments que fem amb la targeta, de les trucades que fem i rebem...

De fet les companyies de mòbils i Google saben més de nosaltres que nosaltres mateixos: a on vam anar fa tres setmanes, la probabilitat de votar a un determinat partit polític o si tenim la pressió sanguínia baixa.

Però deixant de banda aquests aspectes de futur que poden ser més o menys engrescadors i el fet que les dades puguin ser una font de perversió quan no les controlem, cosa que passa força sovint, el cas és que són essencials si volem diri-

gir el nostre negoci.

M'agrada posar l'exemple del vaixell que està en alta mar. Sense GPS (brúixola, sextant o qualsevol altra eina de posicionament que vulguem considerar) no podem conèixer la posició, la velocitat i la direcció del vaixell. Si no és que tenim un bon control dels astres, probablement optem per deixar-nos emportar per les corrents esperant que ens portin a un lloc paradisiac; però les corrents són molt capritxoses i no es deixen entabanar pels nostres desitjos.

La informació és a les empreses el que el GPS su-

posa pels vaixells:

- A quin client ens hem de dirigir?
- Quin camí hem de seguir per arribar-hi?
- Quin missatge arribarà millor a port?
- Què agrada i què no agrada al nostre client del que fem?
- Què hauríem de canviar per aconseguir més clients?
- Quines noves oportunitats hi ha per al nostre negoci?
- ...

Difícil donar resposta a aquestes preguntes només amb la intuïció, que sent una facultat interessant ens pot jugar una mala passada.

Tot i així, les dades són només el principi. Volten per tot arreu i sembla que només es tracta de capturar-les. Però no ens oblidem de seleccionar les més importants i d'ordenar-les, per què de dades n'hi ha moltes i a vegades fins i tot poden semblar incoherents entre si. Per això també és essencial fer-ne una bona anàlisi.

I és en aquest punt que vull esmenar el títol del meu article: la informació *per se* no és la clau de res. La clau rau en saber-la analitzar, arribar a conclusions operatives i actuar en conseqüència.