



Connecting Competence to Business

Il più efficace Gateway tra Google e il tuo Business.

Il tuo Web Business Attractor Space per attrarre Clienti e Capitali dalla Rete.

Vers. 10nov15

BUSINESS MODEL per un progetto imprenditoriale basato su un innovativo approccio metodologico e tecnologico di Web Marketing: **ComplexLab.it**

Il documento si sviluppa sul seguente **Indice**:

- **Executive summary** (con link a video e documenti correlati)
- **Situazione attuale**
 - **Il Mercato**
 - **La Cultura**
 - **La complessità della connessione Business-Competenza**
 - **La Concorrenza**
 - **Fase 0 di ComplexLab**
- **Scenari di funzionalità e sfruttamento**
 - **Fase I: Lancio Broadcast e Modello B2B**
 - **Fase II: Potenziamento Modello B2B e Internazionalizzazione**
 - **Fase III: Smart Start-up Starter (Incubatore pro-attivo)**
 - **Fase IV: Sistema cognitivo e Consulenza Strategico-direzionale**
- **Aumento di Capitale**
 - **Prospetto informativo**
 - **Business Plan**
 - **Struttura e Governance societaria**
- **Aspetti tecnico-scientifici**
 - **Connessione Business-Competenza**
 - **CMS (Content Management System)**
 - **Auto-apprendimento**
 - **Small world**
- **Il Team**



Connecting Competence to Business

Il più efficace Gateway tra Google e il tuo Business.

Il tuo Web Business Attractor Space per attrarre Clienti e Capitali dalla Rete.

Executive summary (con link a video e documenti correlati)

Premessa

Questo documento definisce un **piano di sviluppo di un'innovativa piattaforma & metodologia di Web Marketing** (denominata “ComplexLab”) per ottimizzare le probabilità per Società e Individui di farsi trovare da Clienti e/o Finanziatori attraverso le ricerche di questi ultimi in **Google**, da qualsiasi luogo e in ogni momento.

L'attività strategica di ComplexLab a favore dei propri Clienti è: *ottimizzare le probabilità per i propri Clienti (Società o Individui) di essere attrattivi nella I Pagina di Google, quanto prima e per quanto più tempo possibile.*

Google viene qui considerato e utilizzato come il più pervasivo e diffuso **Referenziatore e Certificatore di Competenze**, capace di raggiungere potenzialmente chiunque nel mondo (ossia di perforare tutti i “gradi di separazione”), diversamente quindi da Referenziatori Umani limitati a una ben più ristretta cerchia di conoscenti (soltanto i primi “due gradi di separazione”), seppur con connessioni fiduciarie potenzialmente migliori. Maggiori dettagli teorico-pratici in: *Situazione attuale / Complessità della connessione Business-Competenza.*

La **Value Proposition** di ComplexLab, per Società e Individui interessati a beneficiare della complessità delle connessioni tra Business ed e-Reputation, si articola come segue:

1. *al fine di soddisfare la **Necessità** di Società e Individui di **attrarre** opportunità di Business, e*
2. *con l'**Obiettivo** di migliorare quantitativamente e qualitativamente il **ritorno commerciale sugli investimenti in marketing e comunicazione**, ossia migliorando anche la **redemption** grazie a una intenzionalmente selettiva attrazione di Clienti e Capitali interessati a determinati Contenuti presenti nella I Pagina di Google,*
3. *ComplexLab offre **Soluzioni** basate su un **Triplice Asset** costituito da:*
 - o *decennale **Fiducia&Reputazione** da parte di Google, avendo fornito per anni Contenuti di qualità;*
 - o *una eccellente attrattività di Contenuti Sostenibili pubblicati in Rete, grazie alla Cura Redazionale di uno Staff competente in Content Marketing, SEO / SEM;*
 - o *una tecnologia Internet (piattaforma CMS/Plone) dedicata a, e sviluppata per, attività avanzate di Web Marketing / Marketing di Rete e Competence Branding ®.*
4. *Per l'Obiettivo citato, ComplexLab vanta dimostrate e verificabili **Evidenze** in termini di rapido (anche in 1 mese) e/o stabile (per svariati anni) posizionamento di Contenuti nella I Pagina di Google. Tali evidenze sono verificabili nella Home Page di ComplexLab.it, laddove rappresentate nella seconda slide a scorrimento.*

Tutto discende da una domanda sorta e valutata nel corso degli ultimi 10 anni in vari ambiti, personali e professionali: da, e per, esperienze anche personali del Fondatore: **è realistica una piattaforma internet che faciliti – e fino a che punto – le connessioni tra la domanda e l'offerta di servizi e prodotti?** Le risposte emerse sono:

- **No** - se è basata unicamente sulla metodologia SEO, realizzata sul codice del sito e/o sotto l'aspetto redazionale. Una metodologia, quella SEO, molto nota e praticata da operatori del settore per indicizzare meglio i Contenuti al fine di migliorare il loro posizionamento nella

Connecting Competence to Business

Il più efficace Gateway tra Google e il tuo Business.

Il tuo Web Business Attractor Space per attrarre Clienti e Capitali dalla Rete.

prima pagina di Google. Google stessa, con le più recenti evoluzioni del suo algoritmo di ricerca, soppesa relativamente tali criteri in favore, sempre più, di criteri più “umani”: lo “storico” di Contenuti diffusi in Rete in termini di **Customer Experience** (interesse, utilità, innovazione) e la **Reputazione** (sia personale dell’autore, sia strutturale del *luogo* di pubblicazione), entrambe misurate dalle oggettive e continue statistiche di link / condivisioni, citazioni, commenti, tempi di lettura, accessi...

- **Forse** - se è basata *anche* su una **piattaforma tecnologica specificamente dedicata e sviluppata per ottimizzare le prestazioni di Web Marketing**: una piattaforma tecnologica (innestata su un CMS – Content Management System – evoluto) che facilita notevolmente molto sia il lavoro degli Utenti, nelle fasi di editing e publishing autonomo dei Contenuti, sia, soprattutto, il lavoro dei crawlers / spiders / robots di Google impegnati nell’analisi e nella valutazione di Contenuti e dei relativi siti.
- **Si** – se è basata, *oltre* che sugli aspetti precedenti, soprattutto su **Fiducia & Reputazione** da parte di Google (il più pervasivo e diffuso Referenziatore & Certificatore di Competenze), dopo anni di fornitura a quest’ultimo della “materia prima” per il suo business, ossia Contenuti capaci di esprimere apprezzate soluzioni, idee e informazioni per le ricerche dei Clienti di Google (tutti noi). Contenuti che risultano infatti “supportati” da un ranking favorevole in Google, che si traduce in una certificazione di qualità dei Contenuti stessi.

L’attuale progetto di sviluppo, mediante aumento di capitale aperto a nuovi Soci, prende avvio dopo la costituzione di ComplexLab Srl (fondata il 5 maggio 2014), la sua registrazione come Start-up Innovativa (DL 179/2012, nell’ottobre 2014), l’ingresso dei primi Soci (nel luglio 2015) e una impegnativa fase sia di *branding* sia di evoluzione tecnologico-funzionale (vedi *Aspetti tecnici*). Tutti gli obiettivi della **Fase 0** (branding e sviluppo tecnico-funzionale) sono stati raggiunti e superati con:

- **prestigiose partnership e alleanze, anche internazionali**, quali: Università degli Studi di Milano, LesComptoris.com, Unione ConfCommercio Milano, BNI-Italia, MilanIN, ACTA in Rete;
- **autorevolezza del proprio Brand**, grazie alla “certificazione ricevuta” dalla costituzione di un **prestigioso Advisory Board** (Comitato Etico-Scientifico), con prestigiose personalità visibili al [LINK](http://www.complexlab.it/Members/nicolaantonucci/un-prestigioso-advisory-board-comitato-etico-scientifico-per-complexlab) (<http://www.complexlab.it/Members/nicolaantonucci/un-prestigioso-advisory-board-comitato-etico-scientifico-per-complexlab>);;
- una maggiore **focalizzazione alle esigenze Business di Imprese ed Istituzioni**, già apprezzata da Aziende nei settori Facility Management, Gestione / Ingegneria del Credito, Consulenza Strategica, Web Consultancy e altri (tutti i Clienti sono elencati al [LINK](http://www.complexlab.it/Members/view) (<http://www.complexlab.it/Members/view>)). E’ stato acquisito nell’ottobre 2015 un contratto con **l’Università degli Studi di Milano**;

Sul piano più tecnico-funzionale, ComplexLab **non è un social / professional network** che, tipicamente, valorizza e rende reperibili i nomi e/o i ruoli professionali delle Persone *all’interno* del network stesso. ComplexLab è *invece* uno strumento di **attrattività**, oltre che di **valorizzazione, delle Competenze** “raggiunte” in Rete e contattate sulla base dei relativi Contenuti pubblicati, nel Web, senza che i loro potenziali Clienti ne conoscano i titoli o la professione.

Connecting Competence to Business

Il più efficace Gateway tra Google e il tuo Business.

Il tuo Web Business Attractor Space per attrarre Clienti e Capitali dalla Rete.

Test: molto raramente, una ricerca su Google effettuata su un determinato topic / parola chiave porta a una pagina di LinkedIn.

Pertanto,

a partire dalla *Situazione attuale* (di mercato, degli scenari economico-finanziari deflattivi per le Società e per le Reti di Imprese, e delle evoluzioni in corso nel mercato del lavoro per le Competenze professionali), verranno valutati i possibili *Scenari di funzionalità e sfruttamento* in funzione di determinati sviluppi e investimenti che conducono all'attuale operazione descritta nella sezione *Aumento di Capitale*, e qui sintetizzata dalle seguenti informazioni.

(vers 10.11.15)

L'investimento proposto è rivolto a un massimo di 8 soggetti per realizzare un aumento di capitale della società ComplexLab Srl (capitale sociale 12.000 € i.v.) nella forma di **emissione di nuove quote con sovrapprezzo**.

Le nuove quote societarie, del **valore totale di 25.000€**, saranno offerte con le seguenti caratteristiche:

1. **valore nominale** delle quote: **indicativamente**, 1.000€ cadauna per costituire il nuovo capitale sociale di 20.000€ interamente versato;
2. **sovrapprezzo** delle quote: **indicativamente**, 24.000€ cadauna per costituire il maggiore capitale operativo richiesto per gli investimenti e gli sviluppi dettagliati nel Business Model e nel Business Plan;

IMPORTANTE: la sottoscrizione delle quote (valore nominale e sovrapprezzo) potrà eventualmente avvenire **anche successivamente all'atto notarile (previsto a fine novembre)**, per giustificati motivi, purché **entro il 15 dicembre 2015**.

3. **quote di partecipazione e di voto alle Assemblee dei Soci.**

L'attuale assetto societario è costituito da (anonimato mantenuto in questo documento pubblico):

Nicola Antonucci: 84%

“Socio 1”: quota del 7,5% (socio di capitale)

“Socio 2 + Socio 3”: quota 7,5% (soci di capitale)

“Socio 4”: quota dell'1% (Collaboratore detentore di una *stock option*).

IMPORTANTE: tali quote verranno ridotte in funzione dei nuovi Soci e Capitali.

Il futuro assetto societario varierà in funzione di ulteriori Soci con contributo in capitale di 25.000€ cadauno (**mix indicativo:** 1.000€ di capitale sociale + 24.000€ di sovrapprezzo) ai quali verrà riconosciuta una quota massima del **5%**, fino a un **massimo di 8 ulteriori Investitori**, per un totale di 10 Soci di capitale + Socio-collaboratore (da stock option) + Fondatore (Nicola Antonucci).

In tale ipotesi di nuova compagine societaria (con 8 nuovi Soci), **la quota del Fondatore passerà dall'attuale 84% a una quota inferiore al 50%**.



Connecting Competence to Business

Il più efficace Gateway tra Google e il tuo Business.

Il tuo Web Business Attractor Space per attrarre Clienti e Capitali dalla Rete.

IMPORTANTE: la **Governance** è già regolata da un **Consiglio di Amministrazione**, alla quale accederanno nuovi Soci (fino a un massimo di 5 Consiglieri totali) in base alle deliberazioni dell'Assemblea Soci.

Benefici fiscali: ComplexLab Srl è una **Start-up innovativa** (art. 25 del D.L. n. 179/2012) regolarmente registrata presso la CCIAA di Milano e, pertanto, viene riconosciuta una **detrazione dall'IRPEF lorda nella misura del 19%** dell'investimento effettuato da parte di persone fisiche, e del 20% per le società di capitali.

(vers. 9nov15)

L'Aumento di Capitale è supportato dal documento "**Business Plan a 3 anni**", sinteticamente rappresentato dai seguenti dati [**N.B.: Y1 termina il 30 giugno 2015**]:

Scenario cautelativo

- fatturato annuo: 21 k€ (giugno 2015), 239 k€ (giugno 2016), 2.133 k€ (giugno 2017)
- saldo fatturato – costi annuo: -50 k€ (giugno 2015), -3 k€ (giugno 2016), +1.424 k€ con **MOL >80%** (giugno 2017)
- **break-even (primo mese a saldo positivo): Marzo 2016**

Le aree di sviluppo / investimento prioritarie sono:

- **promozione** ad ampia diffusione (**broadcast**, con investimenti in pubblicità, testimonial e video virale);
- **maggiore automazione dei workflow** (anche amministrativi, con una piattaforma e-commerce potenziata in ottobre 2015).

Un approfondimento di alcune funzionalità, e relativi concetti / termini, è presentato in *Aspetti tecnici*.

Sia questo documento sia il documento Business Plan 2014-2017 possono essere scaricati dal sito www.complexlab.it al **LINK (<http://www.complexlab.it/Members/red/area-investitori>) (insieme al **Prospetto Informativo**, allo Statuto e alla **Visura Camerale di ComplexLab Srl**).**

E' inoltre disponibile un **video Istituzionale del Progetto** (di 3,5 minuti) al **LINK** (<https://www.youtube.com/watch?v=pMdAKppDKEs>)

Per informazioni e chiarimenti:

Nicola Antonucci
Founder & CEO



ComplexLab Srl
www.complexlab.it
nicola.antonucci@complexlab.it
+39 348 855 8073

ComplexLab Srl
P.IVA / C.F.: 08649020966

www.complexlab.it
redazione@complexlab.it

via del Caravaggio 5, 20144 Milano
Numero REA MI – 2040713