



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. 11nov15

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:

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.

- **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 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.
- **Sì** – 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>);
- 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>)). E' stato acquisito nell'ottobre 2015 un contratto con l'**Università degli Studi di Milano**;



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.

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.

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



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.

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%**.

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 \(http://www.complexlab.it/Members/red/area-investitori\)](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 \(https://www.youtube.com/watch?v=pMdaKppDKEs\)](https://www.youtube.com/watch?v=pMdaKppDKEs)

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.

Situazione attuale

Il Mercato. La crisi ha prodotto un crescente livello di incertezza, tale da spingere sempre più Società e Individui verso lo sviluppo della visibilità delle proprie Competenze in modalità più autonome e/o innovative e/o internazionali. Ciò richiede ingenti investimenti e impegni in termini di tempo, promozione e viaggi alla ricerca di nuovi Clienti, anche all'estero.

Uno scenario economico-finanziario deflattivo, come sempre più evidente, accentuerà tale fenomeno con crescente competizione da parte delle Società e degli Individui con Competenze da valorizzare nei confronti di un Mercato sempre più esiguo, povero e selettivo, con l'eccezione di alcuni mercati esteri.

Nuovi strumenti giuridici (le **Reti di Imprese**) e supporti legislativi (**Legge di Stabilità**, con incentivi all'utilizzo di Competenze per attività di Ricerca&Sviluppo anche esterne), stanno stimolando sia la Cultura, sia gli strumenti e le tecnologie per migliori connessioni tra Business e Reputazione in Rete (*e-Reputation*).

In tale ottica, il progetto ambisce a diventare autorevole stimolo allo sviluppo e acculturamento internazionale delle professionalità e dell'imprenditoria Italiana.

Professionalità e Imprenditoria sono, in Italia, accomunati da una cultura commerciale e marketing improntata alla ricerca, se non alla "caccia", di opportunità e di Clienti, con invece scarsa competenza nell'*attrarre* Clienti e Capitali dalla Rete (**Business Attractor**).

Dal 2010, anche in Italia, si è sviluppata una moderna domanda di alternative commerciali, marketing ed esistenziali alla connessione tra Business ed e-Reputation, una domanda in forte accelerazione e caratterizzata da esigenze di **Fiducia, Tempestività, Flessibilità, Efficienza** attraverso metodologie & tecnologie più innovative e web-based.

La Cultura. Le novità concettuali di:

- *attrarre*, oltre a cercare, **le opportunità di business** attraverso Google;
- *referenziare le Competenze Business* attraverso Google, oltre che attraverso i tradizionali canali di passaparola umano;
- *soddisfare immediatamente un'esigenza*, facendosi trovare con le proprie idee e soluzioni esattamente quando un Cliente, con un problema o esigenza, le ricerca tramite Google;
- *certificare le Competenze Business* attraverso Google, anziché con i tradizionali "bollini blu";

determinano:

- a) in negativo, una iniziale resistenza alla diffusione di tali **innovazioni** (quasi delle "**rivoluzioni copernicane**") per la connessione tra Business ed e-Reputation, suscettibili pertanto di un sentimento di diffidenza ("troppo bello per essere vero, soprattutto in un periodo di profonda crisi").
- b) in positivo, una **elevata barriera di ingresso per nuovi operatori**.

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.

Tali novità concettuali richiedono lo sviluppo di una relazione di **Fiducia&Reputazione**, che ComplexLab ha costruito in 10 anni di attività no-profit in vari ambiti professionali, associativi e politici.

La complessità della connessione tra Business ed e-Reputation. Oggigiorno, a livello imprenditoriale, manageriale e accademico vige ancora il modello dell'*hunting* commerciale: si va quasi esclusivamente "a caccia" di Clienti e di Opportunità, lasciando al passaparola non-scientificamente strutturato i contatti spontanei dal Mercato, sulla base di una reputazione personale consolidata in tanti anni – quando non decenni.

Poco è ancora penetrato nelle Culture imprenditoriali e professionali Italiane dei principi della **Teoria delle Reti**, e soprattutto della teoria dello *Small World*, con i relativi *gradi di separazione*. Al più, oggigiorno, si sviluppano tecniche e organizzazioni di business network per favorire il referenziamento e il passaparola fisico, attraverso Esseri Umani. Tale referenziamento è intrinsecamente limitato però al secondo grado di separazione: il "conoscente del conoscente" potrà ancora aprire le porte e ascoltare le proposte di un Individuo o di una Società, in virtù di un **trasferimento parziale della Fiducia** di cui gode il referenziatore intermedio. Tale trasferimento si dimostra inefficace già dal terzo grado di separazione (il conoscente del conoscente del conoscente). Diversamente dal referenziamento umano, quello attraverso Google gode di un perforamento di tutti i gradi di separazione, connettendo domanda e offerta tra chiunque acceda al motore di ricerca. Se è ancora vero, oggigiorno, che Google parte da un livello di fiducia inferiore a quello di un referenziatore umano, è altrettanto evidente che, soltanto all'incirca dal 2010 in Italia, molti imprenditori, managers e funzionari con poteri decisionali **chiedono, con crescente Fiducia, a Google** soluzioni e idee a problemi ed esigenze business.

Google, in qualità di fornitore di **Contenuti valutati e certificati** sulla base di criteri di pertinenza e qualità, è ormai riconosciuto come **il più pervasivo ed efficace Referenziatore e, persino, Certificatore di Competenze**. Ciò vale per ogni possibile livello di Competenza che gli utenti di Google (tutti noi: neofiti, competenti, esperti...) possano richiedere.

Alla luce di tale conoscenza della **complessità della connessione** tra Business ed e-Reputation, ComplexLab vanta oggi i seguenti **Valori ed Evidenze**:

Valori

- **Fiducia e Reputazione riconosciute da Google** nei confronti dei Contenuti pubblicati, con conseguente migliore, più rapido e più stabile posizionamento favorevole nella I Pagina di Google;
- **Decennale esperienza**, durante la fase no-profit di ComplexLab, nello sviluppo e sfruttamento del Marketing di Rete e della metodologia commerciale *Business Attractor*;
- L'impiego di una piattaforma tecnologica (CMS / Plone) dedicata e specializzata, mediante numerosi sviluppi di funzionalità, al publishing autonomo di contenuti e alla loro migliore visibilità da parte di Google;

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.

- La dedizione di elevate **Competenze Redazionali (Content Marketing, SEO / SEM) del proprio Team** nei settori: Comunicazione, Contenuti digitali, Marketing, Business Development, Editoria, Giornalismo, Social media management networks;
- La visibilità e la credibilità di un **sistema valoriale** per il Lavoro e per la Competenza.

Evidenze:

- Contenuti presenti in ComplexLab raggiungono più facilmente (anche in 1 mese) e più stabilmente (anche per svariati anni) la prima pagina di Google anche con singoli documenti, sulla base di svariati esempi su temi molto eterogenei. Tali evidenze sono verificabili nella Home Page di ComplexLab.it, laddove rappresentate nella seconda slide a scorrimento.

I principi scientifici, quindi, della connessione Business-Competenza più efficace ed efficiente, sono:

- le connessioni devono essere **attratte**, facendosi trovare da chi ha bisogno di determinate soluzioni e/o idee per specifici problemi;
- le connessioni devono essere **tempestive**, esattamente quando nasce un'esigenza: ora!
- le connessioni devono essere **affidabili** in termini di reale Competenza della Società o dell'Individuo contattato per risolvere un problema;
- le connessioni devono essere **valutate e certificate** con un *ranking* di pertinenza e di qualità: Google, attraverso sia la valutazione sintattica e semantica dei Contenuti sia, soprattutto, l'analisi continua, puntuale, tempestiva di numerosi **comportamenti** di fruitori degli stessi, rappresenta il più democratico, oggettivo e aggiornato Certificatore delle Competenze.

La Concorrenza.

Come accennato sopra, le novità concettuali e la complessità della connessione tra Business ed e-Reputation richiedono attualmente significativi livelli di Fiducia e di Reputazione per superare le resistenze e diffidenze degli Utenti.

A ciò si aggiunge il valore dello "storico" di Contenuti di qualità forniti a Google per soddisfare le ricerche dei suoi Clienti (tutti noi), che crea uno specifico rapporto di **Fiducia & Reputazione**, da parte di Google nei confronti di specifici siti web, e conseguente barriera d'ingresso per nuovi operatori.

In Italia, al momento, non risultano altri operatori che possano vantare una **Value Proposition**, come sopra espressa, verificabilmente evidente nelle numerose KeyWords / Parole Chiave che vedono ComplexLab nella I Pagina di Google, e tantomeno, che abbiano il **Triplice Asset** necessario per accedere a questo innovativo mercato:

- o *decennale **Fiducia&Reputazione** da parte di Google, avendo fornito per anni Contenuti di qualità;*
- o *una eccellente attrattività dei Contenuti pubblicati in Rete, grazie alla Cura Redazionale di uno Staff competente in Content Marketing, SEO / SEM;*



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.

- *una tecnologia Internet (piattaforma CMS/Plone) dedicata a, e sviluppata per, attività avanzate di Web Marketing / Marketing di Rete e Competence Branding®.*

Anche l'ipotesi di un grosso player internazionale che voglia entrare in questo mercato, o addirittura convertirsi a esso, richiede perlomeno lo sviluppo di Contenuti da numerosi Competenti (Individui o Società) in quantità e in qualità tali da richiedere, qualora supportate anche da piattaforme CMS ottimizzate a ciò, almeno 24 mesi per creare evidenze altrettanto efficaci di posizionamento dei Contenuti stessi in Google.

Fase 0 di ComplexLab. L'attuale situazione di ComplexLab è il frutto di:

- **18 mesi di attività come Srl** (dal maggio 2014), e registrata alla CCIAA di Milano come **Start-up innovativa**;
- **9 anni di attività no-profit** (dal 2005) in favore di professionisti, docenti e imprenditori;
- **Attivazione di varie Partnership, Alleanze, Connessioni prestigiose**, quali:
 - Partnerships: LesComptoirs.com, BNI-Italia, MilanIN;
 - Convenzioni: Unione ConfCommercio, ACTA in Rete;
 - Connessioni: ATEMA, ConfAssociazioni, UnBreakFast;
 - Contratti: Università degli Studi di Milano.
- **notorietà del proprio Brand** riconoscibile anche in Rete su temi: attrarre clienti da google (o dalla Rete), marketing di rete, business network (professionale), Business Attractor Space, Cloud delle Competenze e Competence Branding ®
- **autorevolezza del proprio Brand**, grazie alla "certificazione ricevuta" dalla costituzione di un **prestigioso Advisory Board** (Comitato Etico-Scientifico);
- attivazione di una avanzata piattaforma di **e-commerce** e di innovative funzionalità di **connessione sulla base delle parole chiave**;
- **presenza di varie Aziende, Professionisti, Docenti** tra i propri Clienti (visibili in www.complexlab.it/Members), con conseguente ottima reputazione di ComplexLab in svariati ambiti e realtà;
- **un sistema valoriale ed etico** riconosciuto e apprezzato.



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.

Scenari di funzionalità e sfruttamento

Il progetto di sviluppo di ComplexLab si articola in 5 Fasi (**N.B.:** le Fasi non sono strettamente temporalmente consequenziali, e verranno quindi perseguite in parallelo quanto più possibile):

a) FASE 1 e relativi aspetti - Lancio Broadcast e Modello B2B:

- **tecnico-funzionale:** sviluppare un ambiente più adatto a connessioni dirette **B2B**, anche supportando le **Reti di Imprese** che hanno bisogno di continui scambi di competenze, con relativi servizi e prodotti, tra loro stesse e/o con il Mercato, sfruttando anche gli incentivi della Legge di Stabilità (crediti d'imposta per l'utilizzo di Competenze di R&S esterne);
- **marketing-commerciale:** Potenziare la conoscenza, la visibilità, la reputazione di ComplexLab in ambiti associativi, di business network professionali e di Aziende, anche con specifici **investimenti pubblicitari / promozionali** in termini di video, di eventi pubblici e di pubblicità facendo leva sulle Partnership con Associazioni, Università, Personalità e Testimonials capaci di far uscire ComplexLab dalla già citata istintiva resistenza alle innovazioni concettuali;
- **economico:** dare impulso alle **Revenues della Fase 0**, focalizzando il Servizio **Business Attractor Space** (creazione di una Pagina specifica, Individuale o Aziendale, e pubblicazione di un primo contenuto a cura della Redazione, all'interno di un canone annuale di disponibilità, visibilità e autonomo publishing di tale pagina (950€ / anno, con prezzo promozionale di apprendimento pari a 500€ nel primo anno). Altre Revenues deriveranno da Servizi a Valore Aggiunto di supporto redazionale, di sviluppo e di acculturamento in ambiti di *Publishing* (scrivere efficacemente per Google), di *Branding* (aumentare la Riconoscibilità & Autorevolezza del proprio brand), di innovative *Consulenze Online* ("Web Studio"), di *Outsourcing di Web Marketing & Communication* (sviluppo di strategie di Competence Branding, di creatività grafica, ecc...). Le Revenues si estenderanno inoltre alla maggiore valorizzazione dei Clienti-Società anche rispondendo alle loro richieste di *Outsourcing MarComm* (strategia, attività, gestione, supporto redazionale) del proprio Marketing di Rete e Competence Branding® in ComplexLab. E' previsto anche un incremento delle *Consulenze online* ("Web Studio", con provvigioni a ComplexLab), e delle *Attività Editoriali* (ComplexLab è titolata alla pubblicazione non-periodica, con un primo libro edito nel 2014). La **piattaforma e-commerce** permetterà inoltre la vendita efficiente di libri, di polizze assicurative / casse sanitarie per Individui e Aziende, e altro ancora. I **Costi**, pertanto, si svilupperanno sul fronte:
 - sia della ricerca&sviluppo di ulteriori funzionalità (per facilitare la creazione e la gestione di "mini-siti" aziendali personalizzati e la interconnessione di questi con Competenze interne / esterne),
 - sia del Personale (Redazione).

I **Rischi** sono quindi bassissimi, con costi variabili e con, eventuale, rapida way-out.

b) FASE 2 e relativi aspetti - Potenziamento Modello B2B e Internazionalizzazione:

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.

- **tecnico-funzionale:** ulteriore sviluppo delle funzionalità, dell'attrattività in Rete e delle attività redazionali verso un ambiente inglese-italiano sempre più rivolto alle Società. Saranno previste funzionalità più sofisticate, richieste da un contesto globale, di prenotazione & pagamento di Consulenze online ("Web Studio", con provvigioni a ComplexLab), e di acquisti (e-commerce più sviluppato);
- **marketing-commerciale:** diventare un **riconosciuto International Competence Cloud**, per facilitare la connessione tra Business ed e-Reputation per Aziende, Start-ups, (Temporary) Managers, Free.Lance, Developers... A tale scopo è già stato attratto nell'**Advisory Board di ComplexLab** (Comitato Etico-Scientifico, nato nell'Aprile 2015) un primo contingente di **personalità prestigiose e attive, anche internazionalmente, in Rete**, allo scopo di favorire il definitivo accreditamento di ComplexLab e del suo approccio alla connessione Business-Competenza sempre più internazionale.
- **economico:** le **Revenues** deriveranno da nuovi mercati. I **Costi** subiranno un incremento dallo sviluppo sia funzionale, per un ambiente e una gestione di pagamenti internazionali, sia personale, per una Redazione più complessa e competente linguisticamente). Eventuali Costi ulteriori saranno previsti per l'attrazione di personalità attive in Rete, attirati da sconti elevati (anche del 100% nel primo anno) e/o dall'attribuzione di strumenti finanziari (stock options, obbligazioni convertibili, altro...) favoriti dalle normative fiscali dedicate alle start-up innovative. I **Rischi**, strutturalmente simili ai precedenti casi, vedranno un appesantimento della struttura del Personale con eventuali investimenti anche in ambienti lavorativi più efficaci ed efficienti (seppure in locazione).

Tra i Rischi, si ascrivono anche le emissioni di eventuali stock options e/o altri strumenti finanziari di incentivazione (eventualmente anche per il Personale).

c) FASE 3 e relativi aspetti - Smart Start-up Starter (Incubatore pro-attivo)

- **tecnico-funzionale:** sulla base di una popolazione di almeno 100 utenti, accomunati da una forte propensione imprenditoriale e da una proattiva interconnessione delle loro Competenze, sviluppare prestazioni di *Smart Connection* per la Comunità degli iscritti al fine di facilitare l'aggregazione proattiva (automatizzata, con forme di auto-apprendimento) intorno a Progetti sia di studio sia imprenditoriali (**Smart Start-up Starter**) Inoltre, sviluppare funzionalità di **crowdfunding** per la Comunità, con possibili estensioni fuori della Comunità;
- **marketing-commerciale:** diventare riferimento anche per il **Mercato dei Capitali e degli Investitori** bisognosi di Idee, Progetti, Imprenditorialità che siano al contempo innovativi e interessanti, e che emergeranno stimolati e individuati dalle innovative funzionalità e dal Team di ComplexLab in qualità di innovativo **Smart Start-up Starter**;
- **economico:** le **Revenues** beneficeranno anche da partecipazioni a Progetti imprenditoriali favoriti, stimolati o ideati in/da ComplexLab, in un nuovo ruolo di Incubatore di Start-ups e di facilitatore di crowdfunding (interna alla comunità e/o esterna). I **Costi** progrediranno con le necessari evoluzioni funzionali e del Personale. I **Rischi** potranno ascrivere a partecipazioni in capitali di start-ups costituite in/da ComplexLab.



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.

d) FASE 4 e relativi aspetti - Sistema cognitivo e Consulenza Strategico-direzionale

- **tecnico-funzionale:** sulla base di una popolazione di almeno 500 utenti, e soprattutto delle relative connessioni monitorate su più piani (“comunità” delle competenze, delle parole chiave, delle progettualità, delle aziende di appartenenza, delle società gestite, ecc....), sviluppare un “**Sistema cognitivo**” che integri e stimoli le comunità interne anche nei confronti di realtà esterne (aziende, investitori...) che hanno bisogno di attingere, e/o di acquisire, una nuova o più evoluta Cultura Aziendale;
- **marketing-commerciale:** diventare riferimento anche per il **Mercato delle Consulenze strategiche e direzionali** per aspetti di Change Management, di Sviluppo (multi)culturale, di Managerialità, di Innovazione...
- **economico:** **Revenues, Costi e Rischi** non mutano strutturalmente rispetto alle Fasi precedenti, se non in termini di un accresciuto Valore Aggiunto.

Insomma, diventare **The Competence Cloud** riconosciuto internazionalmente, anche in ambito **Finanziario** (investimenti in start-ups, venture capital, incubatori...) e in ambito **Strategico-Direzionale** (consulenze strategiche, culturali, change management...).



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.

Aumento di Capitale

(vers 11.11.15)

Prospetto Informativo dell'Investimento

PREMESSE

Questa non è una sollecitazione al pubblico risparmio, essendo rivolta a un massimo di 8 investitori. Prima di qualsiasi decisione di investimento, **leggi attentamente questo Prospetto Informativo e il Business Model completo** (che include l'**Executive Summary**) reperibile nell'**Area Investitori al LINK (<http://www.complexlab.it/Members/red/area-investitori>)**, consapevole che ogni investimento finanziario è soggetto a rischi di perdita che vanno commisurati alla propria disponibilità di capitali e alla propria propensione al rischio. Potrai anche accedere, per ulteriori informazioni, alla seguente documentazione sempre nell'**Area Investitori: Business Plan 2014-2017** (con dati *actual* del primo anno di attività), **Visura Camerale e Statuto**.

Qualora eventuali informazioni o dati non fossero ben compresi, potrai ottenere pronto supporto e chiarimento scrivendo a: nicola.antonucci@complexlab.it.

Nessuna indicazione o scambio di informazioni da ambo le Parti (proponente e investitori) è vincolante fino alla sottoscrizione di specifici accordi.

La richiesta di informazioni sull'aumento di capitale implicherà automaticamente:

1. il nostro diritto, nel rispetto della **Legge sulla Privacy** (D.Lgs 196/2003), all'utilizzo delle informazioni forniteci esclusivamente ai fini della presente opportunità di investimento, e senza alcuna altra finalità commerciale, promozionale o di marketing;
2. **la piena consapevolezza della capacità di investimento e della propensione al rischio da parte tua** a fronte dell'investimento qui prospettato e meglio dettagliato nei documenti citati.

CARATTERISTICHE DELL'AUMENTO DI CAPITALE

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:

- **valore nominale** delle quote: **indicativamente**, 1.000€ cadauna per costituire il nuovo capitale sociale di 20.000€ interamente versato;
- **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**.



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.

- **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%.**

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.

E' inoltre disponibile un video di presentazione dell'opportunità di investimento al [LINK](https://www.youtube.com/watch?v=Jn1Z97ppCRI) (<https://www.youtube.com/watch?v=Jn1Z97ppCRI>)

Informazioni o chiarimenti più approfonditi potranno essere richiesti e ottenuti scrivendo a: nicola.antonucci@complexlab.it

(vers. 9nov15)

Business Plan

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

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

www.complexlab.it
redazione@complexlab.it

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



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.

- 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*.

Il documento “Business Plan a 3 anni” è stato impostato con criteri di:

- **massima flessibilità e gradualità** sui costi e investimenti;
- **robustezza del piano**, mediante sia una estrema gradualità nell’acquisizione di Clienti sia una imputazione di costi massimi prevedibili;
- **cautela**, non inserendo al momento possibili introiti da pubblicità, da sponsorizzazioni, da vari servizi possibili, da vendita di libri – tutte voci plausibili, ma da valutare e definire successivamente;
- **facilità e rapidità di eventuali way-out** per minimizzare il rischi di investimento in una Start-up innovativa.

Risultano evidenti, a prescindere dallo scenario base-cautelativo adottato:

- gli **elevatissimi margini operativi**, tipici di un business in ambito internet che richiede bassissimi livelli di investimenti in strutture e in personale;
- il **break-even a breve termine**, per gli stessi motivi di cui sopra.

Il documento “Business Plan a 3 anni” dettagliato è scaricabile nell’**Area Investitori** di www.complexlab.it al **LINK** (<http://www.complexlab.it/Members/red/area-investitori>)

(vers. 10.11.15)

Struttura societaria

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.



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.

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%.**

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.

Il Fondatore ha conferito l'avviamento, le conoscenze, le proprietà e i diritti relativi a ComplexLab sul SW e sui domini (*) e i marchi registrati nazionali (**), in cambio dei quali deterrà:

- a) almeno il 44% del capitale;
- b) una royalty perpetua del 10% sul fatturato (solo se MOL > 50%, e con Cash Flow positivo, altrimenti ridotto e/o rimandato/cumulato).

(*) Domini registrati: **complexlab.it / .com / .net / .info / .biz**

(**) Marchi Nazionali Registrati: **ComplexLab ® , Competence Branding ®**



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.

Aspetti tecnico-scientifici

Connessione tra Business ed e-Reputation. Questo è il parametro più importante del progetto ComplexLab, poiché è alla base di qualsiasi sistema complesso capace di svilupparsi fino all'auto-organizzazione e all'auto-apprendimento. La qualità e le capacità evolutive di qualsiasi organizzazione complessa sono prevalentemente funzioni del livello e della qualità delle connessioni interne (tra loro) ed esterne (con clienti, fornitori, istituzioni).

ComplexLab ha già sviluppato notevoli funzionalità per cogliere e monitorare il numero, la natura e la qualità di connessioni interne tra gli Utenti, quali: link interni tra Contenuti referenzianti e Contenuti referenziati, Utenti e/o Contenuti accomunati dalla presenza in identici Progetti, o dalla connotazione con Competenze, Categorie e/o Parole Chiave identiche (o simili).

Analoghe funzionalità sono state sviluppate, ovvero sono previste, per cogliere e monitorare il numero, la natura e la qualità di connessioni esterne tra Utenti e il Mercato / Web, quali: statistiche degli accessi ai singoli contenuti, classifiche dei contenuti più visti, oppure più commentati, oppure più "piaciuti" ("Mi piace" di Facebook) dai naviganti della Rete.

Il livello e la qualità di tali connessioni esterne (OUT) e interne (IN) potrà evolvere verso una crescente complessità della comunità fino a trascendere in "**Sistemi cognitivi**" capaci di auto-organizzarsi e di auto-apprendere.

CMS (Content Management System). ComplexLab è stata tra le prime in Italia, fin dal 2005, a sviluppare tale piattaforma tecnologica di Rete, in linguaggio Plone, valorizzando le sue intrinseche prestazioni di: i) facilità e versatilità nelle attività di editing e publishing da parte degli Utenti e, soprattutto, di ii) interfacciamento con Google, facilitandone il compito di ricognizione, valutazione e accreditamento di Contenuti in Rete. Il linguaggio Plone, in particolare, gode di notevoli garanzie in termini di sicurezza e di evoluzione, trattandosi di un progetto Open Source.

Auto-apprendimento. Questo è uno dei risultati più distintivi di ComplexLab e delle sue funzionalità sviluppate su una avanzata piattaforma CMS – Content Management System: la capacità del sistema di "leggere" sempre meglio le Competenze, le parole chiave e le connessioni presenti in ComplexLab e i loro trend di aggregazione (*clusters*) e sviluppo.

Il sistema potrà, su tali parametri, comprendere quali Progetti, Comunità di competenze e Gruppi di interesse, costituiti da Utenti di ComplexLab, riscuotano più attenzione dal Mercato e, proattivamente, proporre partecipazioni e aggregazioni tra gli Utenti stessi, e tra loro e il Mercato dei capitali, facilitato da una Realtà globale sempre più, e meglio, connessa in uno *Small World*.

I risultati di tali funzionalità miglioreranno gli stessi parametri funzionali per sviluppare azioni e segnalazioni proattive sempre più efficaci.

Small World. Quante e quali connessioni servono per mettere in contatto due persone qualsiasi nel mondo? *6* sono i *gradi di separazione* attraverso le connessioni tradizionali (conoscente del conoscente del conoscente...), rendendo il mondo molto piccolo dal punto di vista delle connessioni tradizionali. Quante e quali connessioni servono per mettere in contatto un Problema o una Esigenza con una Soluzione o una Idea? **1 solo** è il link necessario e sufficiente in questo caso,



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.

da quando esistono le connessioni virtuali attraverso Google (e i Motori di Ricerca). Google perfora tutti i possibili gradi di separazione lavorando proprio sulla relazione tra Problema/Esigenza e Soluzione/Idea/Informazione, attraverso Contenuti che esprimano le Competenze necessarie a rendere credibile ed efficace la Soluzione/Idea/Informazione fornita.

Il mondo delle **connessioni tra Business ed e-Reputation** è pertanto ancora più piccolo, se si utilizzano scientemente le tecnologie e metodologie rivolte specificamente a tali connessioni.



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.

Il Team

Il Team di ComplexLab è costituito da:

Nicola Antonucci. Founder&CEO

Independent financial coach, manager di multinazionali e ingegnere elettronico esperto di complessità. E' autore di libri di Finanza Scientifica: **“Dalle balle alle bolle – la finanza sull’orlo del caos”** (Hudsucker editore, 2010) e **“New Made in Italy – come usciremo dalla Crisi”** (insieme a Paolo Gila, Adagio, 2013), cui è seguito l'instant book **"Oltre l'(euro)pa"** (Adagio, 2014). E' molto presente in Rete con articoli, analisi di scenari complessi, video e **blog personale di Financial Coaching** (“Per aiutare i risparmiatori a... non farsi fregare!”). Le esperienze di applicazioni della Complessità alla finanza e alle organizzazioni sono confluite in collaborazioni anche con la Camera di Commercio di Milano per la formulazione e conduzione di “Agorà di scenari finanziari futuri”. Ha sviluppato metodologie per immaginare possibili scenari futuri, nell’ambito di sistemi e fenomeni complessi, che diffonde nel Progetto **Scenari Complessi Finanziari** (in ComplexLab.it).

E' inoltre Fondatore e Amministratore Unico di **Umanot Srl** - servizi di trading automatizzato.

Angela Chirico. Responsabile Redazione, Marketing&Comunicazione

Ha un'esperienza decennale in giornalismo, editoria, comunicazione&marketing. Dal 2011 al 2014, ha ricoperto i ruoli di Web Content Manager e Digital Publishing Specialist presso Casaleggio Associati, Azienda attiva nell'ambito della Comunicazione e della Consulenza Strategica di Rete. In precedenza: Junior Account Executive per Interactivecom, agenzia di comunicazione digitale integrata; Attività di ricerca, documentazione e collaborazione ai testi per il documentario dal titolo “Milano 2015 Exposed”, di RAI CINEMA; Medical Writer per la rivista di aggiornamento scientifico “Trends in Circulation” di Elsevier, per la quale ha curato la rubrica “La finestra su...”; Responsabile comunicazione del progetto della Regione Calabria circa gli interventi realizzati nell'ambito della Formazione Continua, esperta di monitoraggio e curatrice del Report finale. Dal Gennaio 2008, giornalista pubblicista con esperienza di collaborazioni in tv, stampa (periodici del gruppo RCS) e web.



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.

Giovanni De Bernardi. Responsabile Ricerca & Studi

Il suo portfolio di competenze comprende un mix di discipline economiche e di comunicazione. Laureato in Economia Politica, con perfezionamento in amministrazione e controllo, dopo una prima fase in ambito amministrativo e finanziario ha indirizzato la sua carriera professionale verso il marketing e la comunicazione. Dal 2009 al 2013, ha ricoperto il ruolo di Marketing Specialist, presso Panduit, azienda attiva nell'ambito dei data center e delle infrastrutture di rete. In precedenza è stato addetto stampa e account executive per Pleon, agenzia di comunicazione specializzata nel settore IT. Dal 2005 è giornalista pubblicista.

Elisa de Simone. Collaboratore Redazione, Marketing & Comunicazione. Social Media Manager

Laureata in Marketing e Comunicazione d'Impresa presso la Libera Università di Lingue e Comunicazione IULM di Milano, coltiva un particolare interesse per il web marketing e il web reputation management. Da febbraio 2015 al 31 ottobre 2015 si occupa di Press Office e Social Media management per EXPO Arte Italiana, uno dei Padiglioni delle Belle Arti per Expo, un progetto di Regione Lombardia a cura di Vittorio Sgarbi; da gennaio 2015 è inoltre Social Media Specialist presso la Fondazione La Versiera 1718. Ha svolto attività di contributing editor per un network di testate online.

Ha partecipato alle ultime cinque edizioni di HOST - International exhibition of the hospitality industry/Salone Internazionale dell'ospitalità professionale, in qualità di exhibitor e business developer (accoglienza, presentazione commerciale del prodotto, stesura scheda informativa del potenziale cliente).

Rete di Competenze redazionali, tecniche e commerciali esterne



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.**

Per informazioni e chiarimenti:

Nicola Antonucci
Founder & CEO



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