



Presentazione  
Febbraio 2015



# INDICE

---

- 1. Presentazione del prodotto/servizio
- 2. Target (bisogno/problema/beneficio)
- 3. Idea (semplice, chiara e motivata)
- 4. Come funziona B2CONN?
- 5. Descrizione del team
- 6. Esempio di profilo «Company»
- 7. Esempio di profilo «Consultant»

# 1. PRESENTAZIONE DEL PRODOTTO/SERVIZIO

---

- B2CONN è un Business Opportunity Tool specifico per il B2B che favorisce l'incontro tra domanda e offerta di prodotti e servizi tra imprese e tra imprese e professionisti.
- L'idea di business alla base di B2CONN è quella di
  - favorire l'internazionalizzazione delle imprese e
  - creare nuove opportunità di business tra aziende e tra aziende e professionisti
- Attraverso un sistema innovativo di inserimento delle opportunità di business chiamato «Publish a Business Opportunity», B2CONN permette di incrociare domanda e offerta di prodotti e servizi e, in questo modo, dare avvio a una potenziale trattativa tra due aziende/utenti al fine di trovare un nuovo partner per il proprio business oppure diventare partner per il business di qualcun'altro.
- B2CONN permette alle aziende di entrare in contatto tra loro agevolando le relazioni tra le stesse, ma il rapporto di business viene gestito in totale autonomia fuori dalla piattaforma B2CONN.
- La registrazione a B2CONN è gratuita e permette ad ogni utente di creare, gestire e interagire in assoluta autonomia con la propria Business Community con la quale condividere argomenti, contenuti, notizie, articoli di comune interesse.

## 2. TARGET (BISOGNO/PROBLEMA/BENEFICIO)

---

- L'idea di business alla base di B2CONN nasce da un'esigenza reale percepita attraverso i contatti e le relazioni con molti imprenditori e professionisti:
  - ❑ favorire l'internazionalizzazione delle imprese
  - ❑ creare opportunità di business tra imprese e tra imprese e professionisti, sia per trovare nuovi partner commerciali, industriali o finanziari, sia per diventare partner di altre aziende.
  
- Le directory di aziende attualmente presenti in rete, non contengono informazioni sulle aziende suddivise per settore/categoria merceologica, sono obsolete e di difficile consultazione nonché a volte anche molto costose. Queste directory in molti casi non permettono la gestione autonoma del contatto e di conseguenza di un eventuale rapporto di business, ma filtrano tutte le informazioni rendendo difficoltosa l'interazione tra le parti.
  
- Rispetto ai competitors B2CONN fa quindi leva sulla possibilità di gestire in completa autonomia ed indipendenza i contatti e le relazioni con altre aziende/consulenti e le eventuali opportunità di business generate attraverso il tool B2CONN.
  
- Punti di forza di B2CONN:
  - Si basa su un sistema innovativo di inserimento delle opportunità di business che permette di incrociare domanda e offerta (PUBLISH A BUSINESS OPPORTUNITY)
  - Permette di creare e interagire con la propria Business Community in assoluta autonomia
  - E' integrato con i profili LinkedIn e Twitter degli utenti favorendo la replica dei post degli utenti iscritti anche tra i social stream di B2CONN
  - Non ha limiti «geografici» potendo agire su scala mondiale e per tutti i settori di business grazie ad internet.

### 3. IDEA (SEMPLICE, CHIARA E MOTIVATA)

---

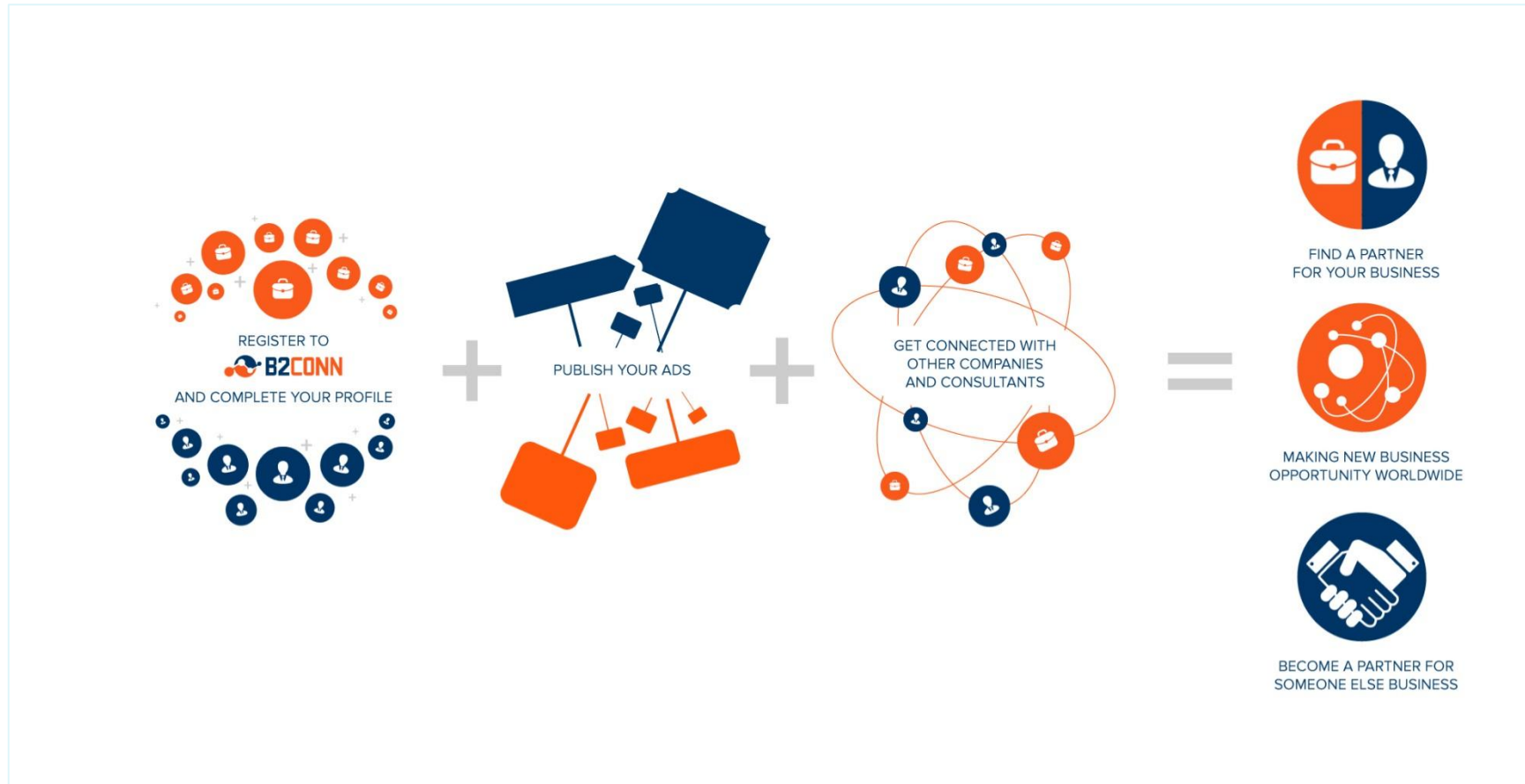
- B2CONN si basa su un sistema innovativo di creazione delle opportunità di business chiamato «Publish a Business Opportunity», che consente agli utenti che corrispondono alle caratteristiche dell'opportunità, sia in base all'area geografica ricercata, sia in base alla categoria/settore merceologico di appartenenza, di essere avvisati tramite un sistema di notifica via mail della possibile opportunità di business.
- Una volta instaurato il contatto tra due utenti (aziende e/o consulenti) al fine di sviluppare un'eventuale opportunità di business tramite B2CONN, la relazione prosegue e viene gestita in autonomia dalle parti al di fuori della piattaforma.
- B2CONN è integrato con i profili LinkedIn e Twitter degli utenti favorendo la replica dei post degli utenti iscritti anche tra i social stream di B2CONN. Allo stesso modo le opportunità di Business create su B2CONN vengono riprese e visualizzate anche sulle pagine LinkedIn e Twitter degli stessi utenti.

## 4. COME FUNZIONA B2CONN? (1 / 2)

---

- B2CONN funziona attraverso la registrazione del proprio profilo in cui ogni azienda o consulente identifica la categoria merceologica o il settore di appartenenza.
- B2CONN prevede l'inserimento di opportunità di business mirate al fine di ricercare eventuali partner per il proprio business, sia di natura industriale sia di natura commerciale o finanziaria, oppure proporsi come partner per il business di altri utenti.
- B2CONN è integrato con i social network più comuni per il business come LinkedIn e Twitter
- B2CONN, attraverso l'integrazione con i social network di cui al punto precedente, permette ad ogni utente di interagire con la propria business community e condividere argomenti, temi, discussioni o articoli di comune interesse.

# 4. COME FUNZIONA B2CONN? (2 / 2)



## 5. DESCRIZIONE DEL TEAM

---

- **GIANLUCA FERRANTE:** Founder e CEO
- **PIERPAOLO ANGELETTI:** CTO
- **ELICOS s.n.c.:** programmatori, sviluppatori e manutentori del tool

# 6. ESEMPIO DI PROFILO «COMPANY»

**KRAFT FOODS INC.** pub  
 www.kraft.com | info@kraftfood.com  
 Our mission is to be North America's best food and beverage company. Sound like an exciting challenge? Then, we want you to join us. In return, we'll help you have a satisfying career filled with great opportunities.  
 Request a Quote

**Map:** United States (Minneapolis, Chicago, Montreal, New York)

**Key Information:**  
 Group: Kraft Foods Group  
 Address: Northfield, Illinois (IL) USA  
 Revenue: between 10 and 50 mln  
 Employees: between 10,000 and 50,000  
 Business Sector: Food Processing  
 Business Segment: not specified

**Key personnel & contacts:** not specified

**Product & Services:** beverage, cheese, dairy foods, snack foods, convenience foods

**Brands:** Kraft, Kraft Dinner, Kraft Singles, Kraft Mayo, Capri Sun, Jell - O, Planters, Miracle Whip, Oscar Mayer, Maxwell House, Kool - Aid, Philadelphia, Velveeta

**Product Images:** MilkBite, Velveeta, Oscar Mayer, Philadelphia, Fresh Take

**SUCCESS EXPERIENCES:** no experience specified  
**AUDIT & CERTIFICATIONS:** no certification specified

**Right Sidebar:** 12 connections, 9 followers, 3 likes, 5.8 rating, Upgrade button, and user profiles for Nicholas Riley, Ginevra Burleson, Shaktar Dikshit, and Armstrong Ogston.

**Footer:** B2CONN logo, Cookies, Privacy Policy, Terms & Conditions

# 7. ESEMPIO DI PROFILO «CONSULTANT»

**B2CONN**

**JONATHAN SMITH**  
 www.jhonatansmith.com | office@smith.com  
 Our mission is to be North America's best food and beverage company. Sound like an exciting challenge? Then, we want you to join us. In return, we'll help you have a satisfying career filled with great opportunities.  
 REQUEST A QUOTE

**7.5**

**Insurance Consulting**  
 Bern, Switzerland  
 Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

**Insurance Consulting**  
 Zurich, Switzerland  
 Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

**Insurance Policy Quote**  
 Zurich, Switzerland  
 Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

**Network:** Zurich Insurance Group  
**Address:** Zurich, Switzerland  
**Revenue:** between 50 and 100 mln  
**Employees:** between 50,000 and 100,000  
**Business Sector:** Financial Services  
**Business Segment:** not specified

**Kind of Services:** life insurance, insurance small and medium-sized enterprises, car insurance, home insurance, general liability insurance, life insurance and critical illness, savings and investments, retirement, pension plans

**SUCCESS EXPERIENCES**  
 no experience specified

**EXPERTISE, SKILLS & CERTIFICATES**  
 no skill specified

**B2CONN** | Cookies | Privacy Policy | Terms & Conditions