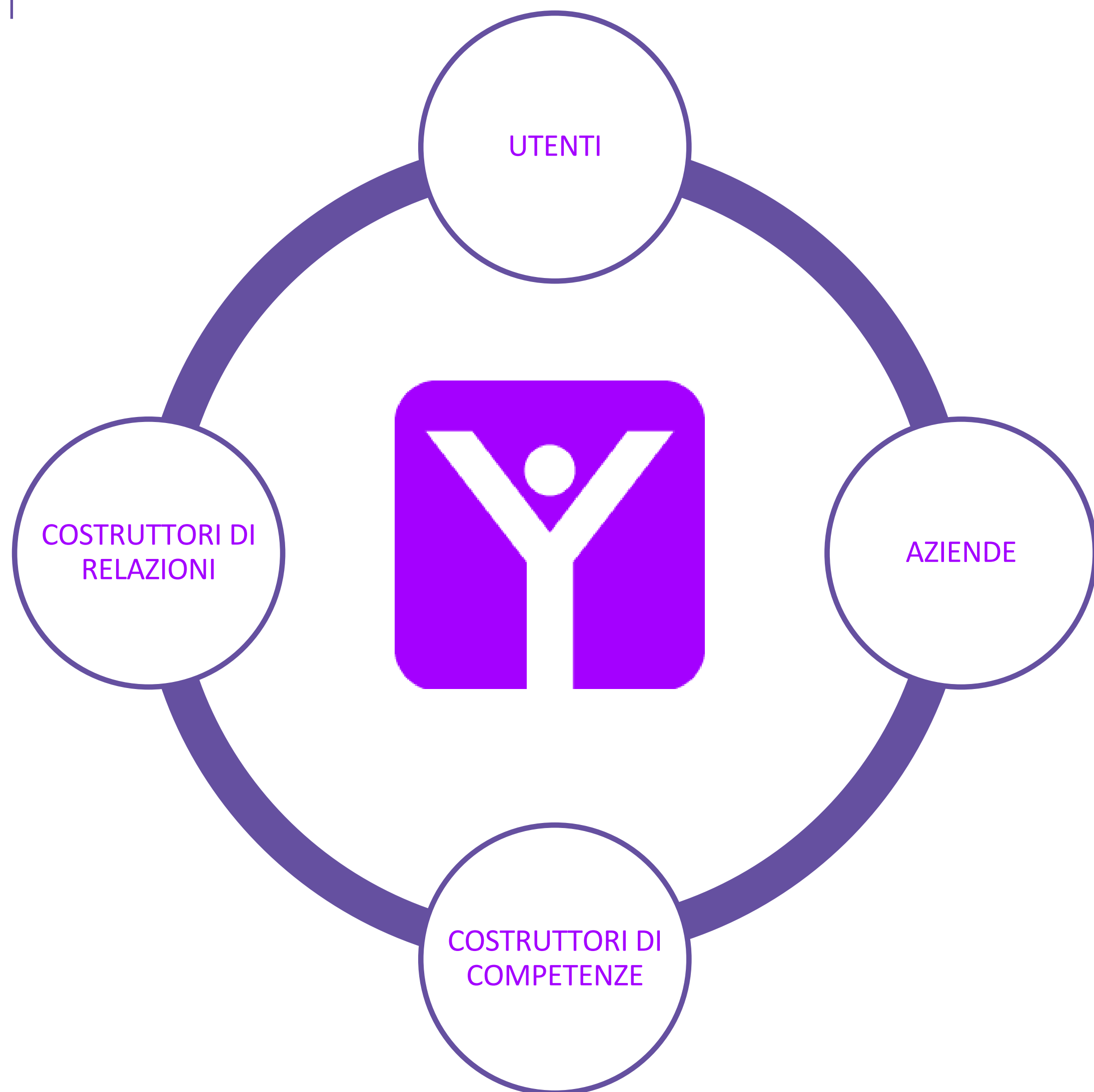




IL PRIMO BUSINESS GROWTH TOOL

---



### UTENTI

Giovani che stanno formando le proprie competenze o che stanno cercando lavoro, chi intende cambiare lavoro, chi intende consolidare la propria posizione lavorativa, chi intende consolidare le proprie conoscenze o la propria visibilità, chi intende scalare in termini di carriera.

### AZIENDE

Tutte le aziende, dalla startup alla grande impresa, compresi liberi professionisti, associazioni profit e no-profit e enti privati o pubblici.

### COSTRUTTORI DI COMPETENZE

Università pubbliche o private, istituti di formazione pubblici o privati, insegnanti, trainer, life coach, business coach, ecc. Sono considerati in questa categoria anche i Creator.

### COSTRUTTORI DI RELAZIONI

Professionisti che aiutano persone, aziende e creatori di competenze a conoscersi e valutare la nascita di possibili sinergie per incrementare le opportunità di business.

## LAVORATORI

Cercano soluzioni per ottimizzare la crescita professionale e del business

Cercano di dare un boost alla propria carriera

Hanno l'esigenza di aggiornare le proprie competenze professionali

## STUDENTI

Cercano di capire come allineare il percorso di studi con le loro aspirazioni lavorative e di vita

Cercano un reddito anche durante gli studi

Cercano di capire come intercettare le nuove professioni

## PROFESSIONISTI

Vogliono rinforzare reputazione, base clienti e relazioni professionali

Hanno l'esigenza di seguire corsi di aggiornamento professionale

Cercano di far crescere la base clienti

## FORMATORI

Cercano modi per proporre i loro prodotti formativi in modo efficiente

Vogliono far crescere il ritorno economico dei loro prodotti formativi

Vogliono ridurre i costi della lead generation

## CREATOR

Vogliono costruire, alimentare e far crescere la loro community

Cercano di incrementare le opportunità di monetizzazione

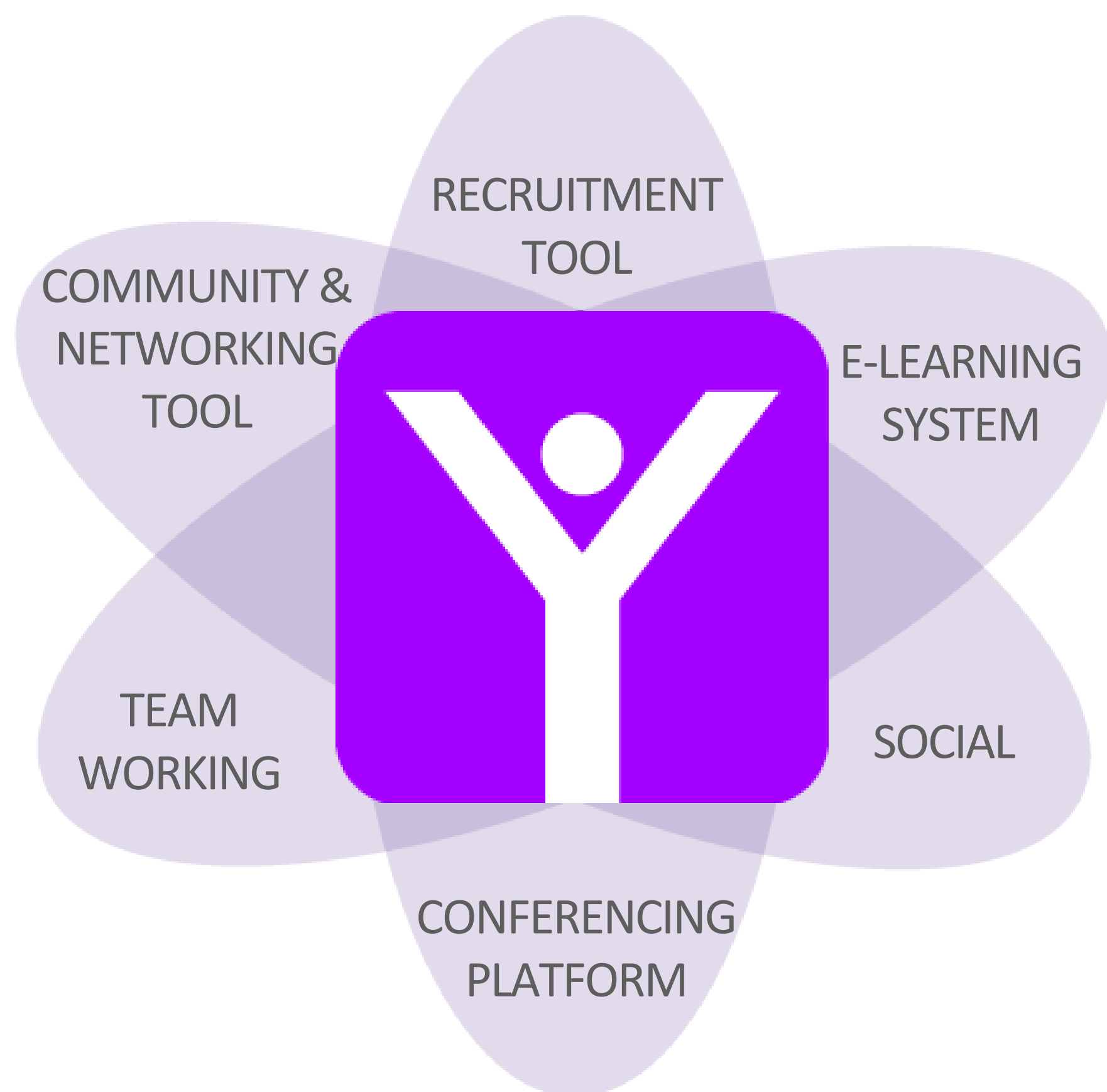
Vogliono ottenere nuove opportunità di lavoro o partnership

## AZIENDE

Vogliono fare recruiting in maniera più efficiente

Hanno l'esigenza di aggiornare le competenze della forza lavoro

Cercano di ridurre i costi della lead generation



Yliway è una piattaforma all-in-one che nasce con l'obiettivo di supportare tutte le entità coinvolte nell'ecosistema del business a crescere professionalmente e a far crescere le opportunità di business.

La crescita professionale avviene grazie alla Growth Area, un tool che consente di individuare con precisione le skill da acquisire per costruire una specifica professionalità e di individuare le relative attività formative.

La crescita del business avviene grazie all'interazione dei sei pilastri che gravitano attorno ad YLIWAY.


Un SaaS con funzionalità social che, come fece Ryanair nel trasporto aereo, mira a creare un nuovo mercato.

Un modello di business a piattaforma ideato per monetizzare da subito.

YLIWAY, grazie a un db proprietario che contiene oltre 4.800 professioni per ciascuna delle quali sono indicate Professional Skill, Relational Skill e Mindset skill, consente agli utenti di creare progetti di crescita professionale in maniera consapevole. Fornisce un potente ambiente di apprendimento nella stessa piattaforma mettendo in contatto gli utenti che devono costruire o aggiornare specifiche skill, con insegnanti, coach e Learning Institutes che formano quelle specifiche skill. I corsi offerti coprono una vasta gamma di argomenti e sono progettati per adattarsi alle esigenze e ai livelli di competenza degli utenti.



YLIWAY è la prima piattaforma che, lato utenti, impagina gli annunci di lavoro in base alla probabilità dell'utente di essere assunto e, lato aziende che assumono, impagina le candidature in base all'allineamento delle skill del candidato con le skill richieste. Un Match perfetto tra utenti e Aziende.



Il recruiter acquisisce maggiore consapevolezza e sceglie le risorse umane in base alle skill necessarie per quella determinata professione

L'utente è consapevole delle skill richieste per la posizione lavorativa desiderata e le acquisisce effettuando corsi e room ad hoc in piattaforma

Il recruiter risparmierà il 90% del suo tempo in fase di screening e sarà certo di aver trovato risorse perfettamente in linea con la posizioni richiesta

Il Networking Professionale è essenziale se si vuole dare un boost al successo lavorativo, ma non tutte le relazioni professionali hanno lo stesso peso: alcune sono più importanti di altre. YLIWAY è la prima piattaforma che aiuta gli utenti a distinguere tra Relazioni Professionali Generiche (le Connections) e le Relazioni Professionali più importanti per il singolo utente (le Growth Connections). La piattaforma aiuta anche l'utente a dare uno o più obiettivi a ogni specifica Growth Connection:

- ❖ Know-how Exchange (scambio di know-how)
- ❖ Visibility Partnership (per scambiarsi visibilità verso clienti, aziende o altri stakeholder)
- ❖ Channel Partnership (per portarsi reciprocamente clienti in cambio di una fee concordata)
- ❖ Business Partnership (per diventare soci in affari)

YLIWAY consente anche di poter riservare la visibilità dei propri contenuti verso tutti, verso le Connections o verso le Growth Connections. Lo stesso vale per i Feed, anche in questa sezione l'utente può scegliere da chi riceverli. È anche possibile prendere note rispetto a attività e obiettivi definiti con ogni Growth Connection, scambiare messaggi diretti e lanciare meeting.

La piattaforma YLIWAY consente la creazione di Topics, aree di approfondimento su argomenti specifici lanciate da creator esperti. L'obiettivo principale di un creator è costruire un proprio pubblico, convertire i follower in potenziali clienti, rafforzare la propria autorevolezza e facilitare la monetizzazione.

I Creator di un Topic hanno il controllo sull'interazione all'interno di esso e possono:

- ❖ Avviare discussioni potendo inserire post, commenti, immagini, video e articoli
- ❖ Caricare documenti e consentire il download
- ❖ Condividere link a newsletter
- ❖ Pubblicare video
- ❖ Definire un calendario degli eventi e delle prossime pubblicazioni in modo che gli iscritti possano ricevere notifiche e condividerle
- ❖ Sponsorizzare contenuti del Topic nella dashboard per ottenere nuove iscrizioni al Topic e fare lead generation

YLIWAY consente la creazione di Circles. Un circle è un'area di approfondimento su specifici argomenti lanciata da Creator esperti in quei campi. L'obiettivo principale di un Creator che lancia un Circle è aggregare altri esperti e utenti interessati all'argomento, con l'intento di fare pubbliche relazioni, stringere rapporti, aumentare la base di follower e rafforzare la propria autorevolezza. Un Circle può avere altri Circles adiacenti.

Il creator di un Circle può:

- ❖ Avviare discussioni potendo inserire post, commenti, immagini, video e articoli
- ❖ Caricare documenti e consentire il download
- ❖ Pubblicare video
- ❖ Definire un calendario degli eventi e delle prossime pubblicazioni in modo che gli iscritti possano ricevere notifiche e condividerle
- ❖ Sponsorizzare contenuti del Topic nella dashboard per ottenere nuove iscrizioni al Topic e fare lead generation

All'interno di YLIWAY è possibile creare Squad, che rappresentano team di lavoro in grado di comunicare e gestire varie interazioni all'interno di un'area specifica della piattaforma. Il creator dello Squad, che di solito è il team manager o il project manager, ha il potere di assegnare ruoli di amministratore e invitare membri.

All'interno dello Squad è possibile:

- ❖ Invitare persone e assegnare permessi
- ❖ Definire i task di progetto e assegnarli
- ❖ Definire le date di scadenza
- ❖ Inserire messaggi, documenti e video di gruppo e messaggi relativi al gruppo di lavoro
- ❖ Inserire messaggi, documenti e video di gruppo e messaggi relativi ai singoli task
- ❖ Lanciare e registrare video meeting con i partecipanti ai singoli task
- ❖ Rendere disponibili le registrazioni dei video meeting all'interno dei singoli task

YLIWAY dispone di un software di Video Meeting che opera all'interno della piattaforma. Questo software interagisce con le varie funzioni della piattaforma e consente di lanciare e schedulare Meeting senza perdere i testi dei messaggi scambiati nei Meeting precedenti. Nei Meeting è possibile invitare le proprie connessioni o persone ancora non iscritte a YLIWAY attraverso l'email. Questa funzionalità consente di prevedere un'elevata viralità.

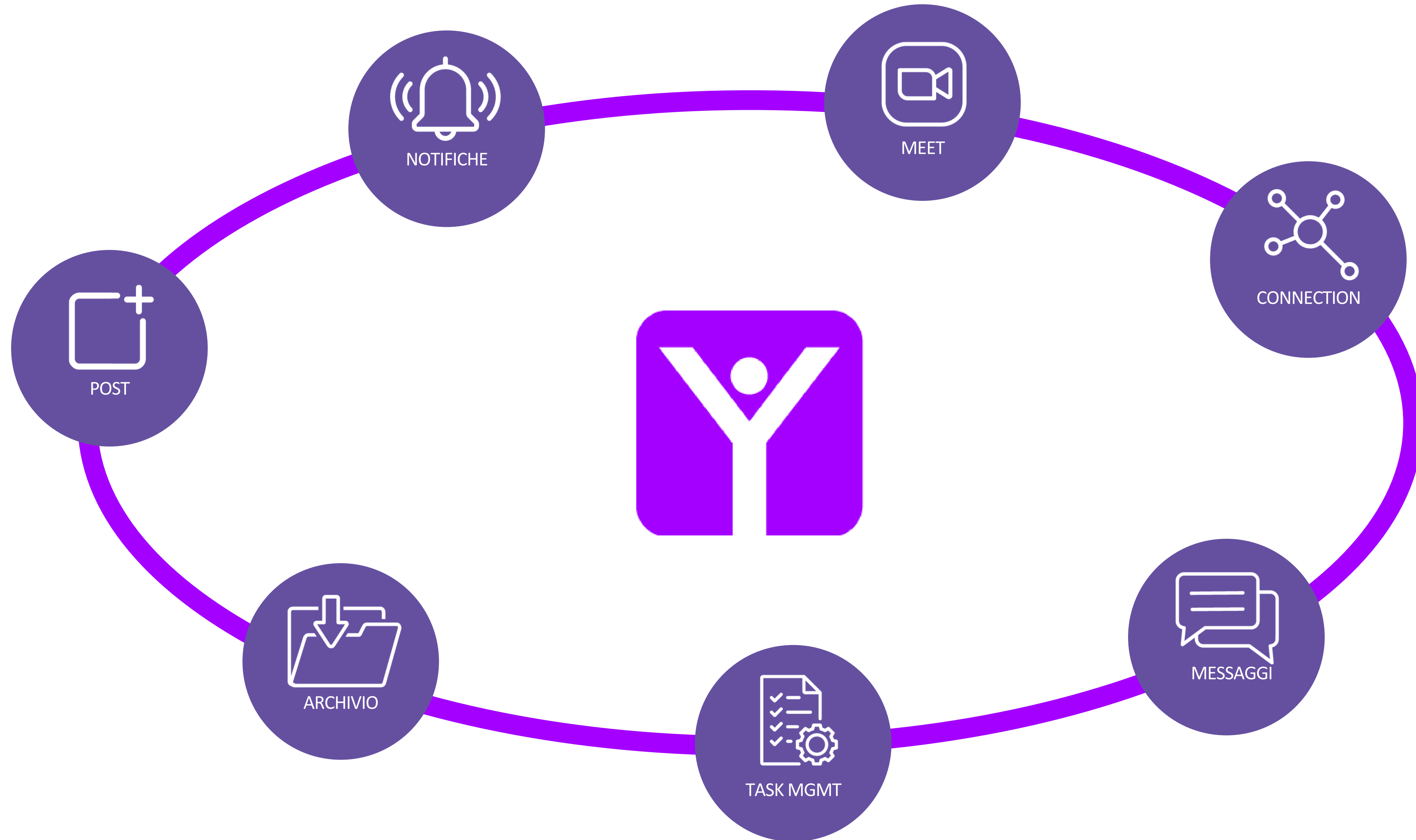
Relativamente ai Video Meeting è possibile:

- ❖ Creare Video Meeting istantanei
- ❖ Schedulare Video Meeting e lanciarli in un secondo momento
- ❖ Assegnare permessi in qualità di Meeting Owner
- ❖ Registrare Video Meeting
- ❖ Rendere disponibili le registrazioni all'interno degli Squad

YLIWAY dispone di un software per la gestione di room come webinar, masterclass, training room, coaching room, business network room e online event che opera all'interno della piattaforma. Questo software interagisce con le varie funzioni della piattaforma e consente di creare e gestire Room senza perdere i testi dei messaggi scambiati all'interno del gruppo. Questa funzionalità consente di all'organizzatore di assegnare permessi differenziati per speaker e partecipanti.

Relativamente alle Room è possibile:

- ❖ Creare Room e renderle disponibili nel listing delle Room nelle relative categorie;
- ❖ Se nella Room vengono formate specifiche skill, è possibile far arrivare una notifica a tutti coloro che hanno inserito quelle specifiche skill nei loro progetti di crescita professionali
- ❖ Associare un prezzo alle Room live
- ❖ Associare un prezzo diverso per la stessa Room per la versione registrata
- ❖ Rendere disponibili le Room registrate nel listing delle Room nelle relative categorie
- ❖ Assegnare permessi in qualità di Room Owner



## SCENARIO COMPETITIVO: AREE COMUNI

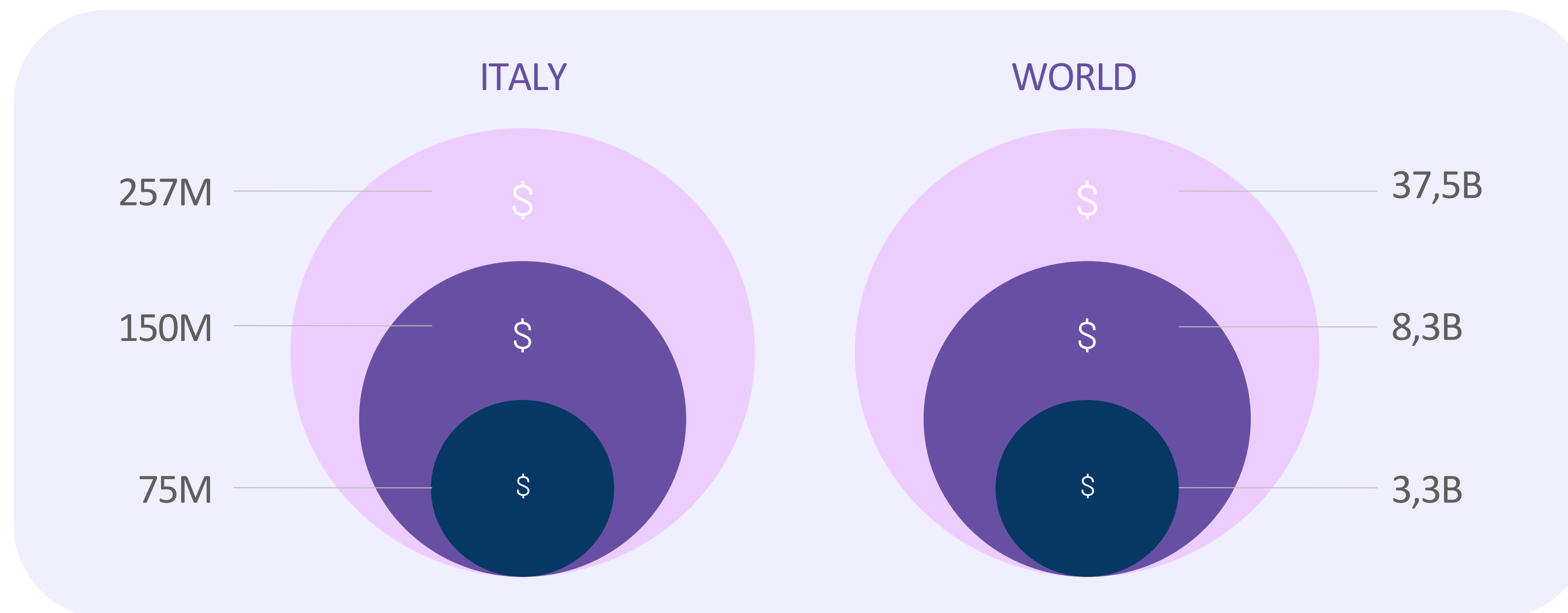
	SOCIAL NETWORKING	E-LEARNING	COMMUNITY	TEAMWORK	BUSINESS NETWORKING	RECRUITMENT	LIVE	PIATTAFORMA DI VIDEOCONFERENZA	SOFTWARE PER WEBINAR
YLIWAY	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
LINKEDIN	✓	✓	X	X	✓	✓	✓	X	X
UDEMY	X	✓	X	X	X	X	X	X	X
COURSERA	X	✓	X	X	X	X	X	X	X
SKILLSHARE	X	✓	X	X	X	X	X	X	X
TEACHBLE	X	✓	X	X	X	X	X	X	X
PODIA	X	✓	X	X	X	X	X	X	X
ZOOM / GMEET	X	X	X	X	X	X	X	✓	X
TEAMS	X	X	X	✓	X	X	X	✓	X
GO TO WEBINAR	X	X	X	X	X	X	X	X	✓
INDEED – INFOJOBS – MONSTER - RANDSTAAD	X	X	X	X	X	✓	X	X	X
CIRCLE.IO	X	✓	✓	X	X	X	✓	X	✓
BNI	X	X	X	X	✓	X	X	X	X

COMPETITIVE AREA BASED ON BUSINESS MODEL

## SCENARIO COMPETITIVO: AREE DI VANTAGGIO

	ASSOCIAZIONE PROFESSIONI/SKILL/FORMAZIONE	ORDINAMENTO CANDIDATI IN BASE A ALLINEAMENTO REQUISITI	ORDINAMENTO OFFERTE LAVORO IN BASE A PROBABILITA ASSUNZIONE	MATCHING AUTOMATICO TRA PROPOSTE FORMATIVE E ESIGENZE FORMATIVE	STRATEGIA INTEGRATA DI BRANDING, LEAD GENERATION, COSTRUZIONE COMMUNITY E NURTURING CON COLLEGAMENTO A CRM AZIANDALE	GRUPPI DI LAVORO INTEGRATI CON FUNZIONALITÀ DI REGISTRAZIONE VIDEO, TUTORIALE E FORMAZIONE
YLIWAY	✓	✓	✓	✓	✓	✓
LINKEDIN	X	X	X	X	X	X
UDEMY	X	X	X	X	X	X
COURSERA	X	X	X	X	X	X
SKILLSHARE	X	X	X	X	X	X
TEACHBLE	X	X	X	X	X	X
PODIA	X	X	X	X	X	X
ZOOM / GMEET	X	X	X	X	X	X
TEAMS	X	X	X	X	X	X
GO TO WEBINAR	X	X	X	X	X	X
INDEED – INFOJOBS – MONSTER - RANDSTAAD	X	X	X	X	X	X
CIRCLE.IO	X	X	X	X	X	X
BNI	X	X	X	X	X	X

COMPETITIVE ADVANTAGE BASED ON BUSINESS MODEL



## MERCATO ITALIA

Calcolo base utenti per TAM:

- ▶ lavoratori dipendenti a tempo indeterminato = 14,9 milioni
- ▶ lavoratori dipendenti a tempo determinato = 3 milioni
- ▶ lavoratori indipendenti = 5,3 milioni
- ▶ disoccupati (15-74 anni) = 2,5 milioni

TAM: 25,7 Milioni di potenziali utenti x €10 spesa annua = € 257 mln

SAM: utenti LinkedIn in Italia n.15 mln x €10 spesa annua = € 150 mln

SOM: pari al 50% degli utenti LinkedIn 7,5 mln x € 10 spesa annua = € 75 mln

(Fonte dati: ISTAT 2021)

## MERCATO MONDIALE

TAM: come indicatore è stato assunto il 10% del valore del mercato mondiale dell'e-learning = 375 miliardi di euro

SAM: 830 (milioni totale utenti LinkedIn) x 10 euro (scontrino medio) = 8,3 miliardi di euro

SOM: 30% utenti LinkedIn x 10 euro = 3,3 miliardi di euro

(Fonte dati: Global Market Insights; kinsta.com)

La strategia di marketing elaborata è resa possibile da tre elementi: le funzionalità (alcune delle quali inedite nella configurazione disponibile in YLIWAY), gli elementi di viralità inseriti nella value proposition e nel capitale sociale, le strategie di Growth Marketing elaborate insieme a LTV, nostro partner in tale ambito.

I canali di traction che si prevede di utilizzare saranno i seguenti: Influencer marketing, Guest Blogging, OPN, SEO, Community, PR, Public Speaking.

Si precisa che per PR si fa riferimento al network dei soci già disponibile (circa 3.000.000 di contatti, 5.000 insegnanti, 1000.000 aziende italiane, 200 multinazionali) e alle relazioni che la compagine sociale è in grado di sviluppare ulteriormente.

CAC: le strategie di viralità, adottabili grazie a alcune funzionalità della piattaforma appositamente ideate, fanno ipotizzare un acquisition cost parti a € 1,00 nel 2024, € 1,25 nel 2025 e € 1,50 nel 2026.

L'attenzione del Team Growth è al momento concentrata sulle fasi di Activation, Retention 1 e Revenue. In particolare si ritiene importante fare in modo che, dopo e durante la fase di onboarding, gli utenti possano iniziare a percepire che un possibile wao moment esiste e che possono raggiungerlo. Il tutto affinché un'elevata percentuale di utenti registrati si trasformi in utenti attivi. Si ritiene che il Wao Moment possa essere raggiunto quando l'utente avrà acquisito consapevolezza rispetto al fatto che la piattaforma possa essergli realmente utile per raggiungere suoi specifici obiettivi di business in modo più facile e economico. Si ritiene di adottare tale strategia con successo perché lo sviluppo della piattaforma ha seguito il processo di Customer Development adattato ai modelli di business a piattaforma (<https://www2.deloitte.com/ch/en/pages/innovation/articles/platform-business-model-explained.html>).

Il partner per le strategie di marketing è LTV. Insieme abbiamo costruito le strategie per validare le Epic, validare le User Stories, tracciare gli eventi in piattaforma legati alle user stories e per verificare possibili disallineamenti tra la customer journey ipotizzata e quella realmente seguita dagli utenti. Ai fini dell'acquisizione dei dati la piattaforma è collegata con Segment e Mix Panel. Verranno naturalmente adottate le strategie proprie del Growth Marketing.

Churn Rate: dato il modello freemium si ritiene che il Churn Rate sarà ridotto. Attualmente è stato calcolato un 5% mensile. Si ritiene invece più probabile che se gli utenti non percepiranno l'utilità di utilizzo della piattaforma possano smettere di essere utenti attivi. Questa metrica sarà analizzata già a partire dalle attività di lancio della piattaforma.

Rapporto CAC-CLV: si ritiene sia molto vantaggioso dato il basso costo di acquisizione e il Churn Rate ridotto. Si è comunque consapevoli che tali ipotesi andranno validate con l'operatività.

Le metriche sulle quali sarà posta maggiore attenzione nei primi mesi sono le seguenti:

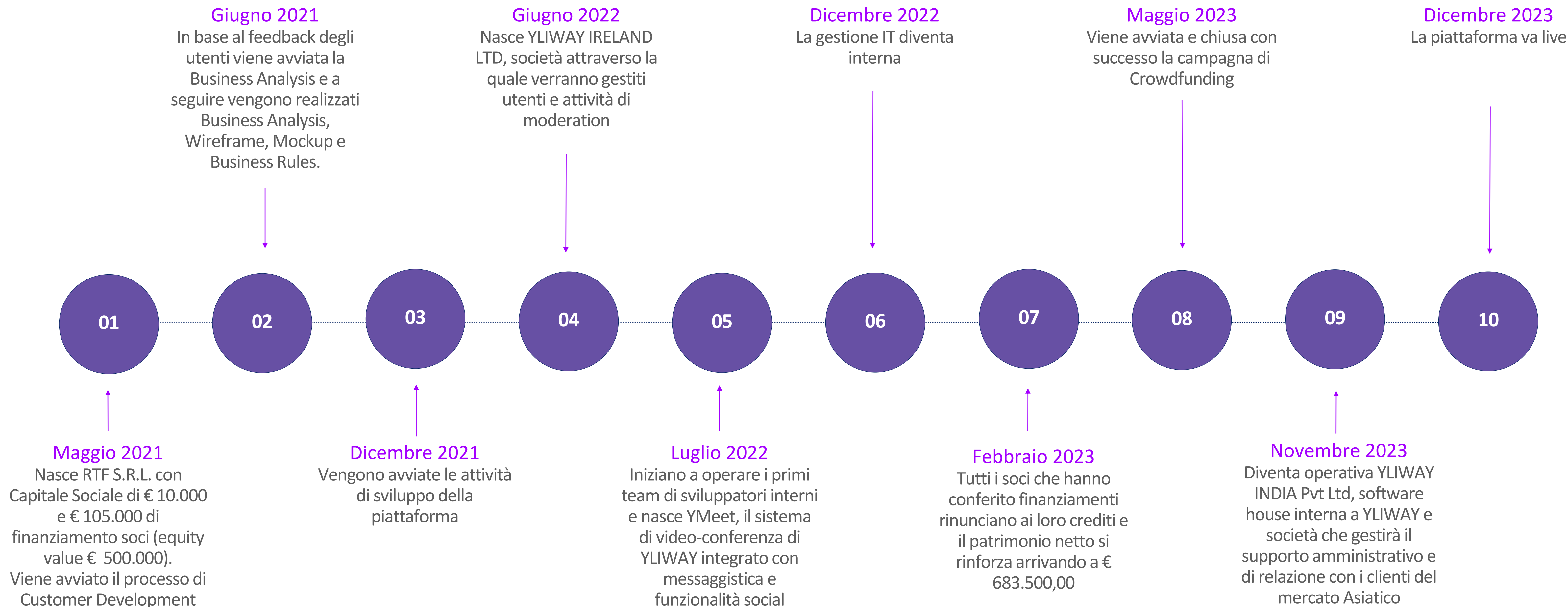
Activation Rate, DAU, WAU, MAU, Active Users Retention Rate (AURR), Time to Value (TTV), Conversion Rate (CR), Dollar Retention (\$R), K Virale, NPS.

Oltre alle metriche tradizionali sarà posta attenzione anche alle metriche proprie delle piattaforme: Frequency of Transactions (FOT), Minimum Order Flow (MOF), Utilization Rate (UR)

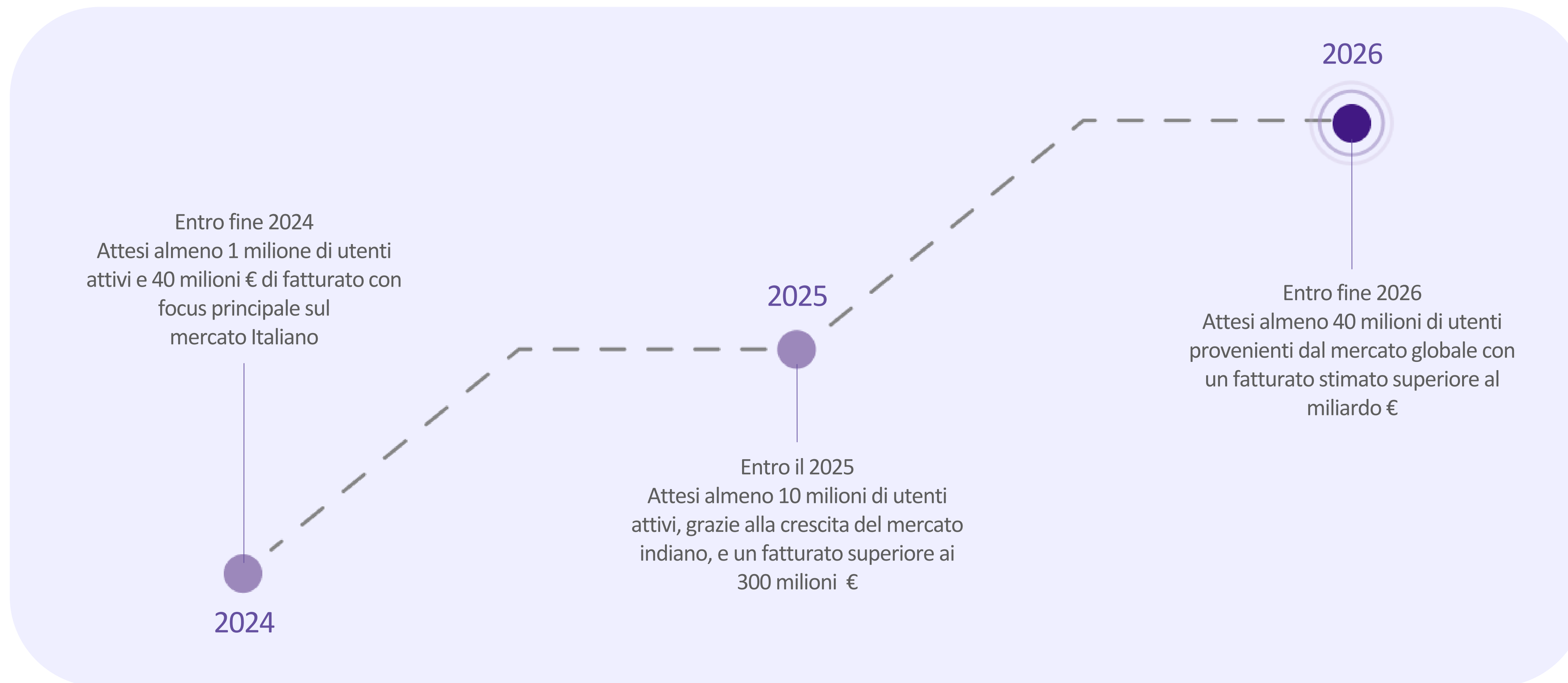
Unsuccessful Matches (UM), Saturation Index (SI), Search-to-fill (S2F), Concentration, Time-to-fill (T2F)

Optimal Buyer to Learning Supplier Ratio (B2LS). Optimal Training Activities to Buyer Ratio (TA2B), Optimal Hiring Companies to Possible Applicant (HR2PA), Optimal Possible Applicants to Hiring Companies to (PA2HC), Optimal Possible target customers to Companies (TC2C).

Si precisa che le ultime metriche citate sono proprie della piattaforma YLIWAY.



A fine 2023 la piattaforma è online e popolata da early adopters



PREMIUM SUBSCRIPTIONS

INDIVIDUALLY PURCHASABLE  
FEATURES

CONTENT STORAGE

RECRUITMENT SOLUTIONS

MARKETING SOLUTIONS

COMMUNITY SOLUTIONS

Frontend realizzato con linguaggio React utilizzando il framework Next.js. Questa scelta consente di velocizzare la visualizzazione delle pagine del sito.

Backend realizzato utilizzando due tecnologie: Node.js e Python. Node.js assicura la massima scalabilità e facilita le operazioni di input e output consentendo il Real Time (ad esempio per il servizio chat e per le notifiche). Python è il miglior linguaggio utilizzabile per piattaforme che adottano il machine learning perché facilita la parte di calcolo computazionale e velocizza le operazioni di autoapprendimento del sistema.

Gestione di tutte le attività della piattaforma, ad esempio la gestione degli accessi, dei post, degli articoli, dei videocorsi, delle room, dei webinar, ecc., attraverso microservizi. Tale scelta consente di velocizzare tutte le attività, di rendere scalabile la piattaforma in maniera automatica e di rendere più sicura la gestione di tutte le attività in termini di Cyber Security.

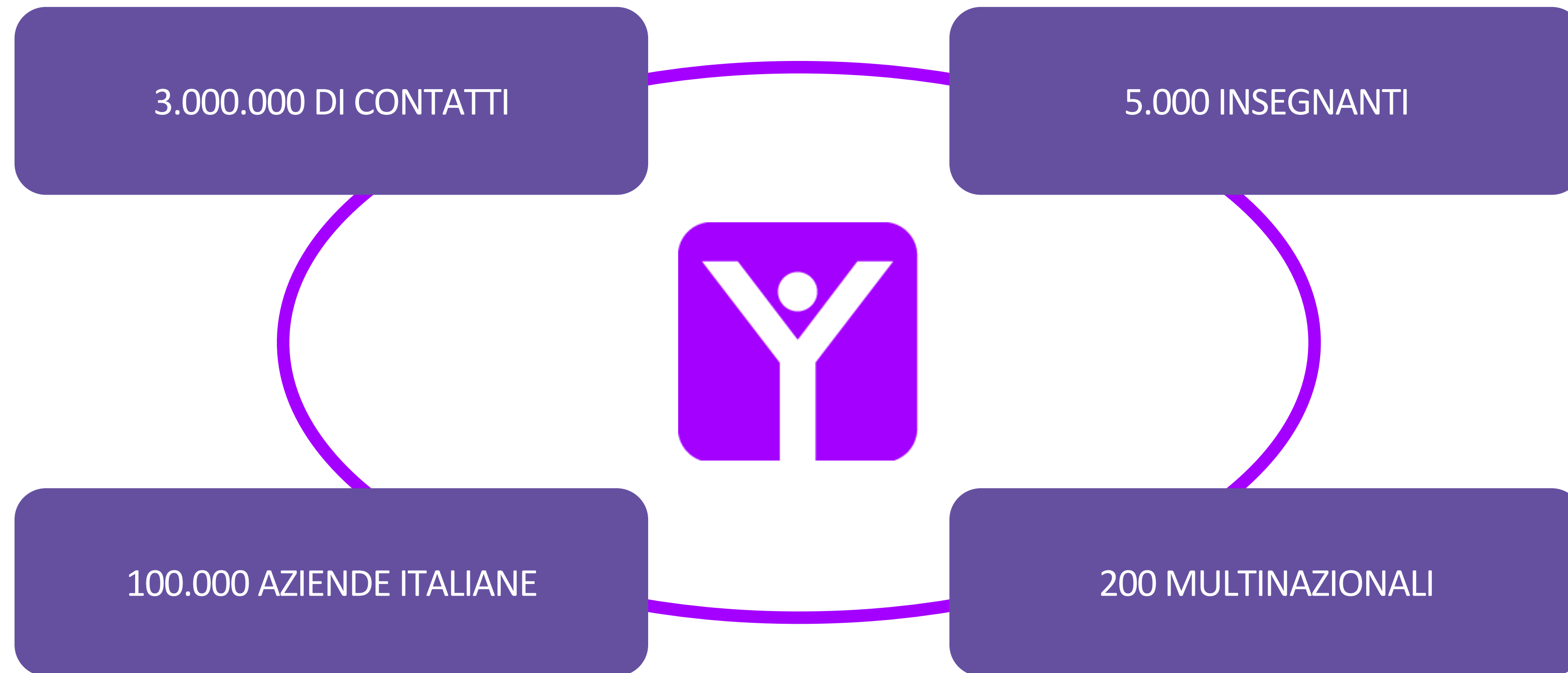
Infrastruttura scelta per contenere frontend, backend, database e tutti gli ulteriori contenuti che saranno su YLIWAY: Amazon Web Service. Questa scelta consente di disporre di un'infrastruttura sicura, affidabile, economica e altamente scalabile e di ottenere al contempo un'ottimizzazione dei costi.

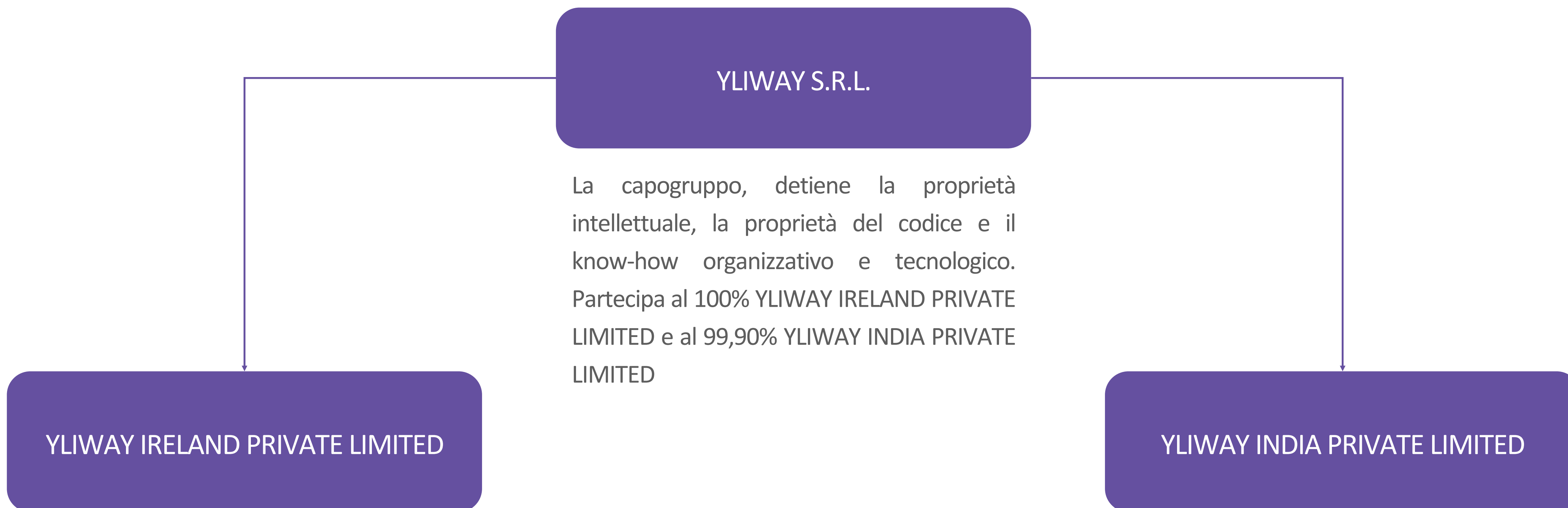
Si ritiene opportuno evidenziare che la tecnologia utilizzata, che è stata realizzata in house, non ha nulla di meno rispetto alle tecnologie utilizzate da operatori quali Facebook, LinkedIn, Youtube o Netflix ed è già predisposta per l'adozione di funzionalità proprie del Metaverso.

4.953 PROFESSIONI

4.623 SKILL

103.350 RECORD



**YLIEWAY S.R.L.**

La capogruppo, detiene la proprietà intellettuale, la proprietà del codice e il know-how organizzativo e tecnologico. Partecipa al 100% YLIWAY IRELAND PRIVATE LIMITED e al 99,90% YLIWAY INDIA PRIVATE LIMITED

**YLIEWAY IRELAND PRIVATE LIMITED**

La società con sede in Irlanda che in base a un contratto di licenza con YLIWAY S.R.L. si occupa della gestione commerciale della piattaforma a fronte di royalties. Questa società vede la collaborazione di manager che hanno maturato significative esperienze in grandi player internazionali.

**YLIEWAY INDIA PRIVATE LIMITED**

La società con sede in India che in base a un contratto con YLIWAY S.R.L. si occupa della realizzazione del software, del debugging, della Cybersecurity, dell'ottimizzazione dell'architettura di rete, dell'ottimizzazione di utilizzo dei server AWS e delle attività di Ricerca e Sviluppo.

YLIWAY ha creato un team a livello internazionale in grado di assicurare le competenze necessarie alla gestione dell'attuale fase del progetto, il raggiungimento del Product-Market Fit (PMF), e ha creato le premesse per assicurare le competenze necessarie alla gestione della fase di Accelerazione. Il tutto garantendo un costante allineamento tra crescita delle competenze e affermazione di una cultura aziendale che consenta di puntare a obiettivi ambiziosi e al raggiungimento di un clima interno molto positivo.

Alcuni componenti del Team hanno maturato significative esperienze nell'ambito della Consulenza di Direzione e del Management anche a livello internazionale. Altri, che operano ancora come consulenti esterni, hanno maturato significative esperienze in player di primaria esperienza a livello internazionale come Facebook, Google e TikTok.

In ambito tecnologico già collaborano con la società 20 ingegneri del software di elevato profilo.

In ambito Growth abbiamo stretto una partnership con LTV, l'unico team di esperti riconosciuto anche a livello accademico in quanto autori del Master LUISS: Strategy for Disruptive Growth – Major of the Master in Management and Technology.

Abbiamo quindi costruito un Team solido e motivato in grado di affrontare le sfide poste dal mercato.

Per ulteriori servizi quali le attività di Moderation e di Supporto ai clienti Business sarà adottato un modello scalabile in outsourcing per due ragioni: non appesantire l'azienda con una forte crescita di personale assunto direttamente e poter contare sull'economia di apprendimento accumulate negli anni da società specializzate che hanno già lavorato per grandi player internazionali.



**Andrea Cinosi**

59 anni  
Founder & CEO

Laureato in Psicologia, esperto in Comunicazione, Marketing, Management, Business Strategy, Business Modeling, Platform Design, Customer Development, Growth Marketing, Organisational Architecture e Financial Planning. Nel 2008 ha fondato ed è stato Presidente di Assolowcost, Associazione Europea del Low Cost di Qualità, di cui hanno fatto parte aziende del livello di Ryanair, Bravofly, IKEA, Dechatlon, Ing, Genialloyd, Genertel, Quixa, Dacia, Webank ed altre aziende di assoluto rilievo internazionale. E' Co-autore del libro «I segreti delle aziende Low Cost» edito da FrancoAngeli. Ha svolto per anni l'attività di consulenza per importanti multinazionali. E' l'ideatore di YLIWAY e dirige direttamente il progetto.



**Gianluca Di Ascenzo**

53 anni  
Founder & Consigliere Delegato

Laureato in Giurisprudenza nel 2001 all'Università di Roma, oggi Avvocato Cassazionista. Docente nell'Executive Programme in Gestione delle relazioni con i consumatori: qualità, sicurezza e comunicazione, Relatore al Master LUISS in Corporate Communication - Crisis Communication Management, collabora con la Luiss School of Law in partnership con l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, è stato Docente al Master Globalizzazione dei mercati e tutela dei consumatori organizzato dal Consiglio Nazionale dei Consumatori e degli Utenti (CNCU) e nel Corso di Alta Formazione in "Diritto dei consumatori" organizzato dalla European School of Economics. È Presidente del Codacons, è Presidente dell'OIC (Osservatorio Imprese e Consumi) e è uno dei massimi esperti in Italia di GDPR.



**Paolo Mussi**

67 anni  
Founder & Consigliere Delegato

Laureato in legge, è stato Amministratore dello Studio Mussi Restani & Partners Stp Srl dal 1985 al 2018. È esperto in diritto sindacale e relazioni industriali, analisi e pianificazione previdenziale gestione delle risorse umane e clima aziendale, gestione del contenzioso del lavoro, attività di ricerca e selezione del personale, Business Development e di gestione amministrativa.

**Rafael Cotrina**

31 anni  
Founder & CTO

Ha maturato un'elevata esperienza in progetti di sviluppo software e ha sviluppato una solida conoscenza su React, AWS, Typescript, Storybook, Next.js, Redux, RESTful API, Jest, Cypress, Nodejs, Express.js, Docker, Microservices, Clean Architecture, Redis, PostgreSQL, GitLab CI/CD e Mongo DB. Ha lavorato come Full Stack Developer per molte importanti aziende tra cui il Ministero degli Affari Esteri del Perù (Progetto Esiscon), Eni, Enel e Engeneering.

**Pranav Lachani**

30 anni  
Solution Architect

Ha maturato 18 anni di esperienza nel settore IT e più di 10 anni di affinamento delle competenze nell'ingegneria di prodotto, Pranav è un esperto Engineering Product Manager con una passione per la costruzione e il lancio di prodotti SaaS di successo. Ha un'elevata capacità di gestione delle persone e dei processi, oltre a una solida base tecnica. Profondamente immerso nella strategia di prodotto, eccelle nella creazione di roadmap tecniche e nella promozione di una mentalità incentrata sul prodotto. Ha anche un'elevata capacità di identificare le esigenze dei clienti, coltivare soluzioni innovative e collaborare efficacemente con team diversi. È inoltre specializzato nello sviluppo e lancio di prodotti di alta qualità nei tempi e nei budget previsti. Le sue diverse competenze e la sua comprovata esperienza garantiscono un contributo significativo al team di YLIWAY.

**Aman Mishra**

28 anni  
DevOps

Laureato in Informatica con una vasta esperienza in DevOps e Solution Architecture. Esperto in vari settori, è specializzato nello sfruttare la tecnologia per ottimizzare le operations e guidare la crescita del business. La sua esperienza consiste nello sviluppo e nell'implementazione di soluzioni innovative che ottimizzano i processi e migliorano l'efficienza. Con una comprovata esperienza di successo, ho contribuito all'avanzamento di numerosi progetti in diverse industry, si impegna a promuovere il miglioramento continuo al fine di perseguire costantemente i migliori risultati.

**Hardik Sukhadiya**

34 anni  
Teck Lead

Ha maturato oltre 10 anni di esperienza come Technical Lead, è esperto di Node.js, React.js, Kafka e di vari servizi AWS tra cui Lambda, S3 e API Gateway. La sua competenza in Kubernetes e Docker, consente una distribuzione e un'interazione delle applicazioni senza soluzione di continuità. Eccelle inoltre nell'architettura di sistemi robusti, nella progettazione di soluzioni scalabili e nell'ottimizzazione dei flussi di lavoro per una maggiore efficienza dei team. Il suo solido background in ambito tecnologico, unito alla visione strategica e alle capacità di leadership, lo rendono una risorsa preziosa per la crescita e il successo dell'organizzazione.

**Chinmay Shringi**

30 anni  
Full Stack Developer

Ha conseguito una laurea in B.Tech in Tecnologia dell'Informazione ed è un esperto nell'ottimizzazione dei sistemi, nel cloud computing e nello sviluppo software. Ha acquisito una significativa esperienza nel pionieristico campo dell'ottimizzazione dei sistemi e nell'adozione delle innovazioni del cloud computing. Inoltre, ha sviluppato un progetto per un occhio artificiale, che è stato riconosciuto nel concorso Ignite dalla National Innovation Foundation del Governo dell'India. Oltre ad applicare con passione le sue conoscenze all'interno di YLIWAY, le applica anche a progetti sociali in modo che l'avanzamento tecnologico possa portare benefici anche alla società. Questo sottolinea la mia passione per la fusione tra tecnologia e miglioramento della società. È anche determinato a contribuire all'evoluzione dell'industria tecnologica attraverso l'innovazione, l'efficienza e l'inclusione.

**Ashish Kumar**

23 anni  
Full Stack Developer

È un esperto in Node.js, React.js e Kafka, e ha sviluppato la capacità di implementare funzionalità diverse e scalabili. La sua esperienza gli consente di risolvere sfide complesse, garantendo soluzioni efficienti e robuste. Le sue competenze nel lavoro di squadra, nel pensiero critico, nell'assertività, nel focus e nell'orientamento ai risultati gli permettono di contribuire significativamente al processo di avanzamento tecnologico di YLIWAY.

**Beatrice Macchia**

28 anni

Business Coordinator

Laurea triennale in Ingegneria Gestionale all'università degli studi di Roma "La Sapienza" e laurea magistrale in International Management presso la LUISS Guido Carli nel 2022 con tesi sull'applicazione della tecnologia blockchain alla gestione delle risorse umane. Master in Marketing presso la LUISS Business School con specializzazione in gestione di eventi aziendali e comunicazione. Esperienza pregressa come marketing coordinator presso una PMI e poi project manager in una start-up. In Yliway segue trasversalmente tutti i progetti affiancando il CEO.

**Giulia De Lisi**

33 anni

Business Analysis &  
Administration

Laurea triennale in "Economia e Gestione Aziendale" presso la "Federico Caffè - Università di RomaTre" con tesi sull'Imprenditore Occulto. Laurea magistrale in "Management dello Sport" indirizzo Giustizia Sportiva con Tesi sulla Violenza negli stadi. Esperienza pregressa come: Direttore generale Festival attività acquatiche - Event Manager - Promotional & Marketing Manager presso Eventi anche a livello internazionale e società di Serie A di Pallavolo - Reparto Commerciale presso Macron technical Sports Wear - General Manager per Polisportive con sede a Roma e fuori Roma - Scouting e Analisi tecnica di atleti anche professionisti - Project Manager per società di consulenza e rappresentanza sportiva. Conoscenza profonda in: Management, Marketing, Giustizia Sportiva, Strumenti informatici, Contrattualistica, Gestione aziendale.

**Ludovica Marcolini**

28 anni

HR Specialist

Laurea triennale in scienze e tecniche psicologiche nel 2018, laurea magistrale in Neuroscienze e Riabilitazione neuropsicologica nel 2020, Master in Hr Specialist nel 2022. Ha lavorato come HR Recruiter da Settembre 2021 a Giugno 2022, da Luglio 2021 è HR Specialist presso YLIWAY. Data la sua competenza in ambito HR coordina la ricerca per l'aggiornamento e l'evoluzione del DB Professioni.



**YLIWAY srl**

Via Cassia, 1081  
00189 Roma, Italy



+39 06 30260665



info@yliway.com

RETHINKING THE FUTURE