



# LA PRIMA BUSINESS GROWTH SUITE

---

PITCH

08 APRILE 2025

---

# EXECUTIVE SUMMARY

YLIWAY è una piattaforma che si propone di diventare il punto di riferimento digitale globale per la crescita professionale e lo sviluppo del business, rivoluzionando il modo in cui persone e organizzazioni formano e aggiornano le loro competenze, creano il proprio network professionale, fanno recruitment, gestiscono video-conferenze e webinar, fanno lead generation e creano valore. La piattaforma offre una soluzione integrata in un unico ecosistema digitale.

**Fase del prodotto:** Product Market Fit

**Metodi di sviluppo adottati:** Platform Design e Customer Development

## Vantaggio competitivo

- ❖ Prima piattaforma al mondo che permette a Studenti e Job Seeker di costruire o aggiornare una specifica professionalità in maniera consapevole grazie a un database proprietario che mappa le competenze tecniche, relazionali e di mindset associate ad ogni professione;
- ❖ Prima piattaforma al mondo che consente al sistema formativo di veicolare gratuitamente i propri corsi e webinar verso il pubblico target;
- ❖ Prima piattaforma al mondo in grado di ordinare gli annunci di lavoro in base alla probabilità di essere assunti;
- ❖ Ottimizzazione dell'attività di recruitment con riduzione dell'80% nei tempi di screening delle candidature;
- ❖ Primo sistema integrato di ticketing, divulgazione e erogazione delle attività formative online che consente a creator e insegnanti di divulgare gratuitamente i contenuti proposti, di erogarli e di monetizzare nella stessa piattaforma;
- ❖ Ottimizzazione del funnel per tutti i soggetti business con riduzione del 90% dei costi di lead generation;
- ❖ Prima Agorà Digitale a livello mondiale dedicata esclusivamente al tema del business che offre ai creator la possibilità di fare Content Marketing mirato e ai fruitori la possibilità di rimanere aggiornati circa l'evoluzione delle strategie di business.

---

# EXECUTIVE SUMMARY

## La strategia di crescita si basa sui seguenti elementi:

- ❖ Unique Value Proposition forte per ogni entità target
- ❖ Funzionalità sviluppate per facilitare la viralizzazione e per l'attivazione di viral loop
- ❖ I canali di traction che si prevede di utilizzare saranno i seguenti: Influencer marketing, Guest Blogging, Social Media Marketing, SEO, Community, PR
- ❖ CAC medio <2 Euro.

## Dati sulla raccolta

- Raccolta già effettuata: € 2.785.650,00 in 6 precedenti round di finanziamento precedenti ciascuno a valori crescenti.
- Pre-Money Valuation raccolta attuale: € 22.000.000,00.
- Raccolta minima: € 20.000,00 – Quota di capitale offerto all'investitore in caso di raccolta minima: 0,0866%
- Raccolta massima: € 314.348,00 – Quota di capitale offerto all'investitore in caso di raccolta massima: 1,3608%

## Utilizzo dei fondi

Implementazione AI, Rafforzamento del team, Completamento Market Validation, Investimento in strategie di traction, avvio rete commerciale per YLIWAY Webinar e YLIWAY Jobs

## Exit Strategy

Prevista entro 3 anni attraverso M&A Deals, IPO, Mercato secondario

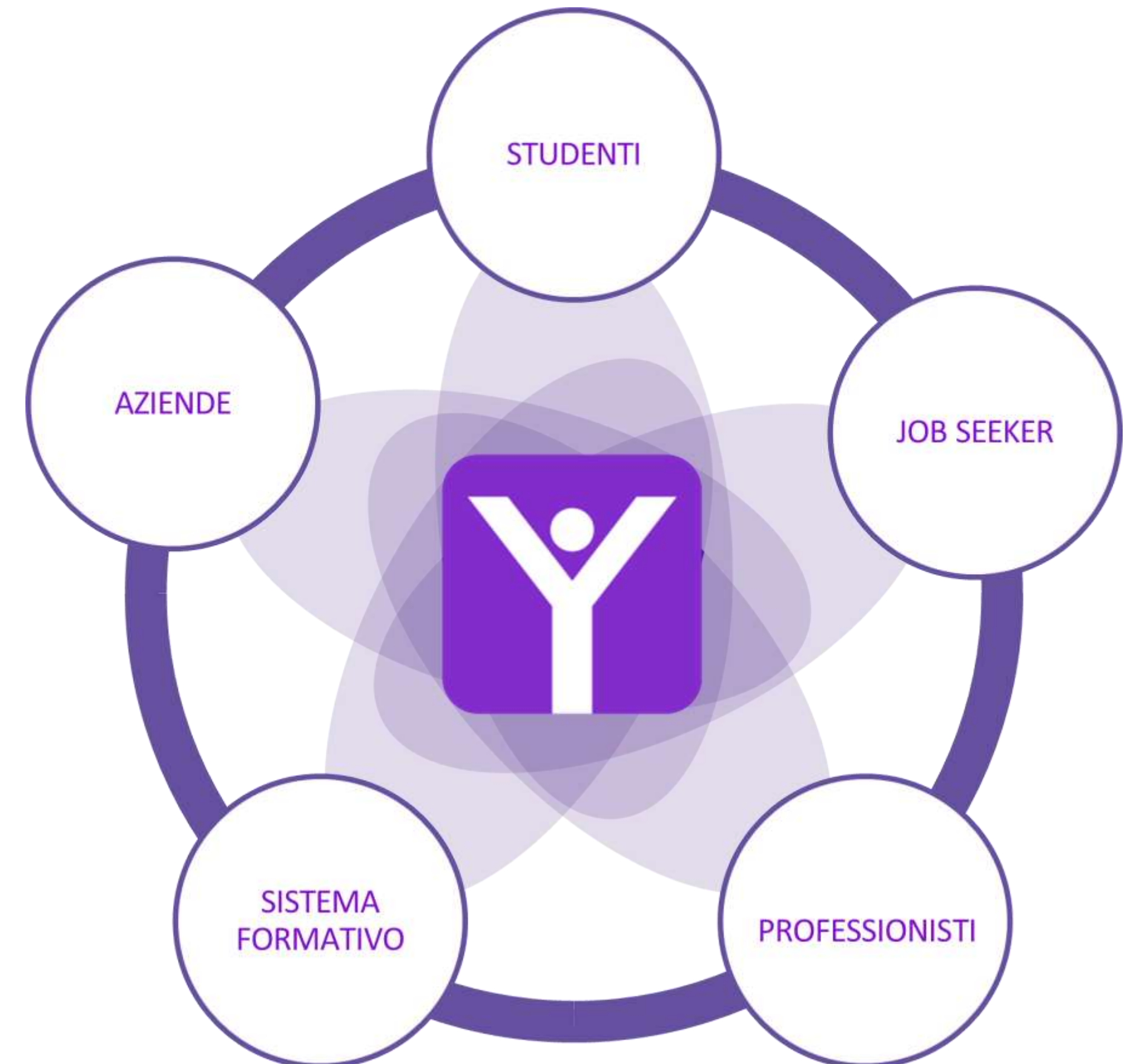
---

# MISSION

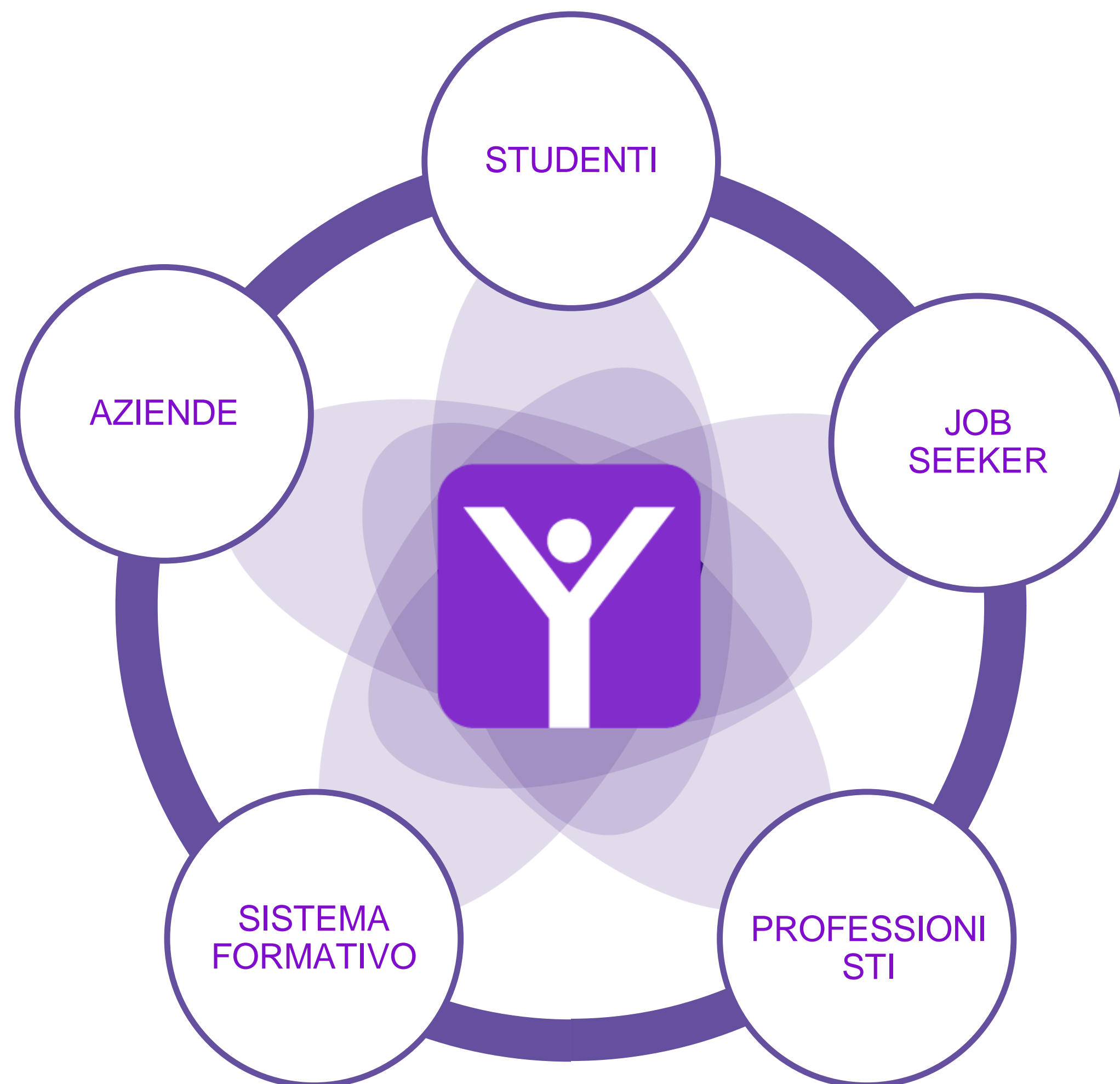
**Rivoluzionare il modo in cui persone e organizzazioni:**

- ❖ Costruiscono una professionalità
- ❖ Cercano e cambiano lavoro
- ❖ Creano il proprio network professionale
- ❖ Fanno recruitment
- ❖ Fanno Lead Generation
- ❖ Si confrontano sull'evoluzione dello scenario competitivo e delle strategie di business

**La piattaforma offre una soluzione integrata in un unico ecosistema digitale.**



# ENTITÀ COINVOLTE



## STUDENTI

Giovani che stanno cercando un orientamento negli studi, che stanno costruendo una professionalità, che vogliono iniziare a costruire un network mirato ai propri obiettivi di crescita professionale.

## JOB SEEKER

Chi sta cercando lavoro, chi intende cambiare lavoro, chi intende consolidare la propria posizione lavorativa, chi intende scalare in termini di carriera.

## PROFESSIONISTI

Liberi Professionisti e Studi Professionali che vogliono mantenersi aggiornati rispetto all'evoluzione delle professioni e del mercato, che vogliono costruire o consolidare un network mirato ai propri obiettivi di business e che intendano effettuare attività di branding e di lead generation.

## SISTEMA FORMATIVO

Università pubbliche o private, istituti di formazione pubblici o privati, insegnanti, trainer, life coach, business coach, ecc. che vogliono costruire o consolidare un network mirato ai propri obiettivi di business e che intendano effettuare attività di branding e di lead generation.

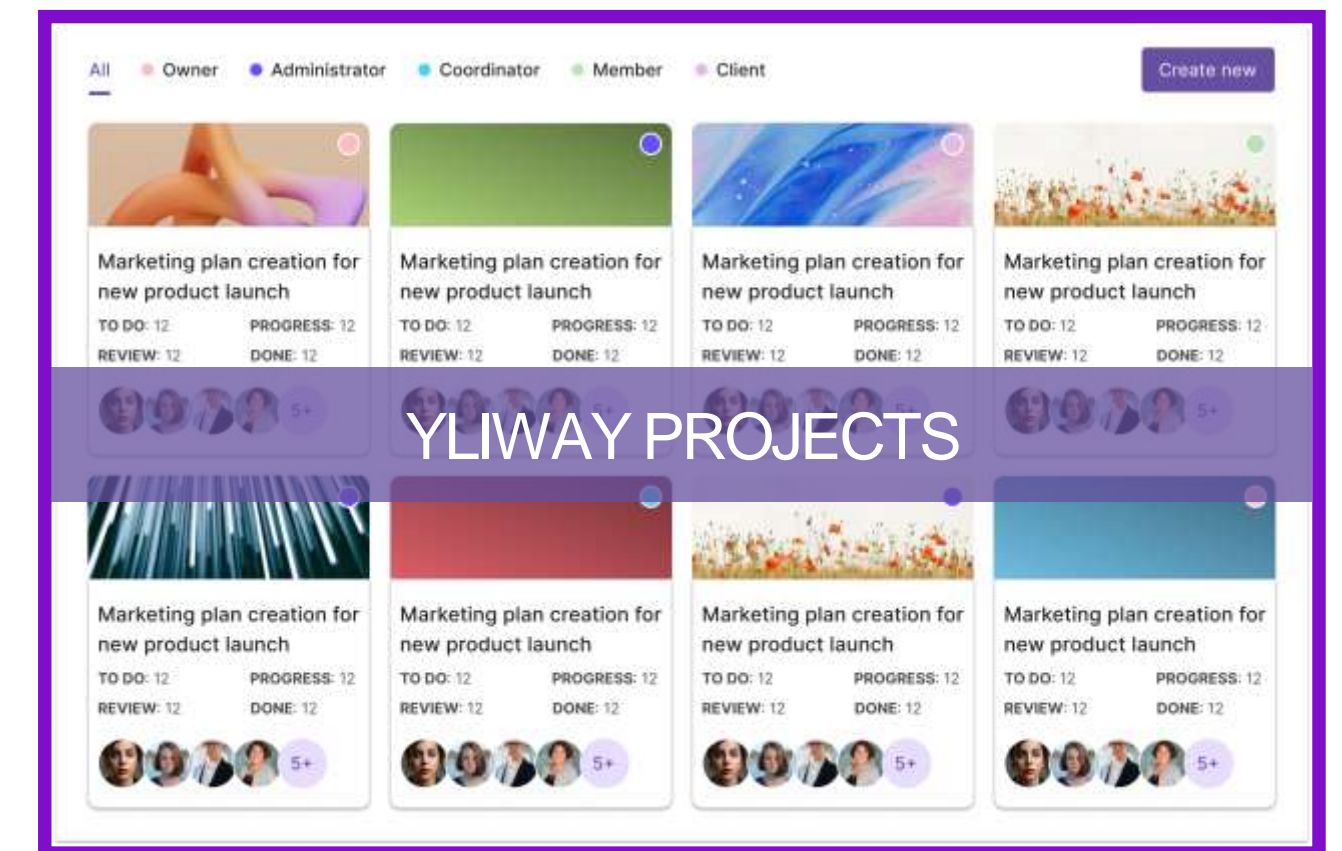
## AZIENDE

Tutte le aziende, dalle startup alle multinazionali, associazioni, soggetti no-profit e enti privati che vogliono mantenersi aggiornati rispetto all'evoluzione delle professioni e del mercato, che vogliono costruire o consolidare un network mirato ai propri obiettivi di business e che intendano effettuare attività di branding e attività di lead generation.

# PROBLEM-SOLUTION FIT

PROBLEMA	SOLUZIONE
<b>Posti di lavoro persi a causa di automazione, robotica, IA e nuovi modelli organizzativi</b> 86 milioni di posti di lavoro a rischio in Europa nei prossimi 6 anni (37% della forza lavoro). Una tendenza in costante crescita.	<b>YLIWAY Careers</b> Un tool in grado di guidare la crescita professionale e di suggerire le professioni adiacenti, ossia le professioni rispetto alle quali l'utente dispone di almeno il 50% delle skill tecniche.
<b>Nuove professioni nascono ma non le conosciamo</b> Ogni giorno nascono nuove professioni e chi cerca lavoro non sa che costruendo poche ulteriori skill potrebbe essere idoneo per lavorare in settori che non conosce.	<b>YLIWAY Careers</b> Un tool in grado di segnalare all'utente le professioni emergenti e le skill più frequentemente richieste per quella specifica professione a livello internazionale.
<b>Le aziende hanno difficoltà nel trovare personale e le persone a trovare lavoro</b> Crescente mismatch tra domanda e offerta di lavoro con particolare riferimento al mismatch delle skill	<b>YLIWAY Jobs</b> Un sistema di recruitment avanzato basato su algoritmi proprietari e AI che consente la pubblicazione di annunci molto dettagliati e in grado di intercettare le skill richieste nei candidati. Le aziende risparmiano l'80% del tempo nello screening delle candidature, i candidati vedono annunci ordinati in base alla probabilità di essere assunti.
<b>Necessità di riqualificazione continua della forza lavoro</b> Data l'attuale velocità di evoluzione delle professioni, ogni azienda ha la necessità di riqualificare costantemente la forza lavoro.	<b>YLIWAY Learning</b> Il tool che consente a chi deve costruire o aggiornare le proprie skill di individuare corsi, webinar e eventi online allineati con i propri obiettivi di crescita professionale, al sistema formativo di intercettare gratuitamente il loro pubblico target e alle aziende di individuare formatori e progetti formativi per aggiornare la forza lavoro.
<b>Costi della Lead Generation in crescita costante</b> Aziende, professionisti e sistema formativo hanno la costante esigenza di sviluppare la propria clientela ma i costi sono molto elevati.	<b>YLIWAY Webinar e YLIWAY Agorà</b> Sistema di webinar e le Agorà digitali ideati per facilitare la costruzione di Community e per effettuare attività di Lead Generation in maniera semplice e molto più economica rispetto agli attuali valori di mercato.
<b>Continua evoluzione dei modelli di business</b> Aziende e professionisti hanno l'esigenza di aggiornare costantemente la propria strategia di business per allinearla alla crescente velocità del mercato.	<b>YLIWAY Agorà</b> Il sistema agorà digitali connota la piattaforma come l'entità digitale più qualificata per approfondimenti in qualsiasi ambito di business.

# I PRODOTTI YLIWAY



---

# PRODOTTI IN DETTAGLIO

## 1. YLIWAY CAREERS

- ❖ Consente di costruire progetti di crescita professionale a partire da 3.200 professioni (in crescita).
- ❖ Consente di associare attività formative esterne a progetti di crescita professionale.
- ❖ Consente associare post e articoli a progetti di crescita professionale.

## 2. YLIWAY JOBS

Lato aziende:

- ❖ Consente di creare annunci di lavoro dettagliati rispetto a requisiti e skill.
- ❖ Consente di ottenere suggerimenti dalla piattaforma in relazione alle skill tecniche, relazionali e di mindset più frequentemente associate al recruitment per il ruolo lavorativo ricercato.
- ❖ Candidature ordinate in base all'allineamento a skill e requisiti richiesti.
- ❖ Consente di collaborazione del team di HR rispetto alle singole candidature.

Lato utenti:

- ❖ Consente di visualizzare gli annunci di lavoro in base alla probabilità di essere assunti.
- ❖ Consente di visualizzare con precisione requisiti e skill richiesti dal recruiter.
- ❖ Consente di individuare le attività formative utili a colmare il gap tra le skill richieste e le skill possedute.

## 3. YLIWAY MEET

- ❖ Tool di videoconferenza integrato con tutte le funzionalità della piattaforma
- ❖ Consente la registrazione delle videoconferenze
- ❖ Consente di mantenere e recuperare i messaggi scambiati durante le videoconferenze.

## 3. YLIWAY WEBINAR

- ❖ Consente di effettuare e registrare webinar.
- ❖ Consente di effettuare e registrare eventi online.
- ❖ Consente di acquisire i dati di contatto dei partecipanti a webinar e eventi live e registrati.
- ❖ Consente di associare la registrazione di webinar e eventi al proprio account YLIWAY e di farne strumenti di Content Marketing.
- ❖ Consente di pubblicizzare webinar e eventi verso il pubblico di riferimento attraverso la dashboard e attraverso notifiche indirizzate al pubblico target.

## 3. YLIWAY AGORÀ (ideato per diventare il Media di YLIWAY)

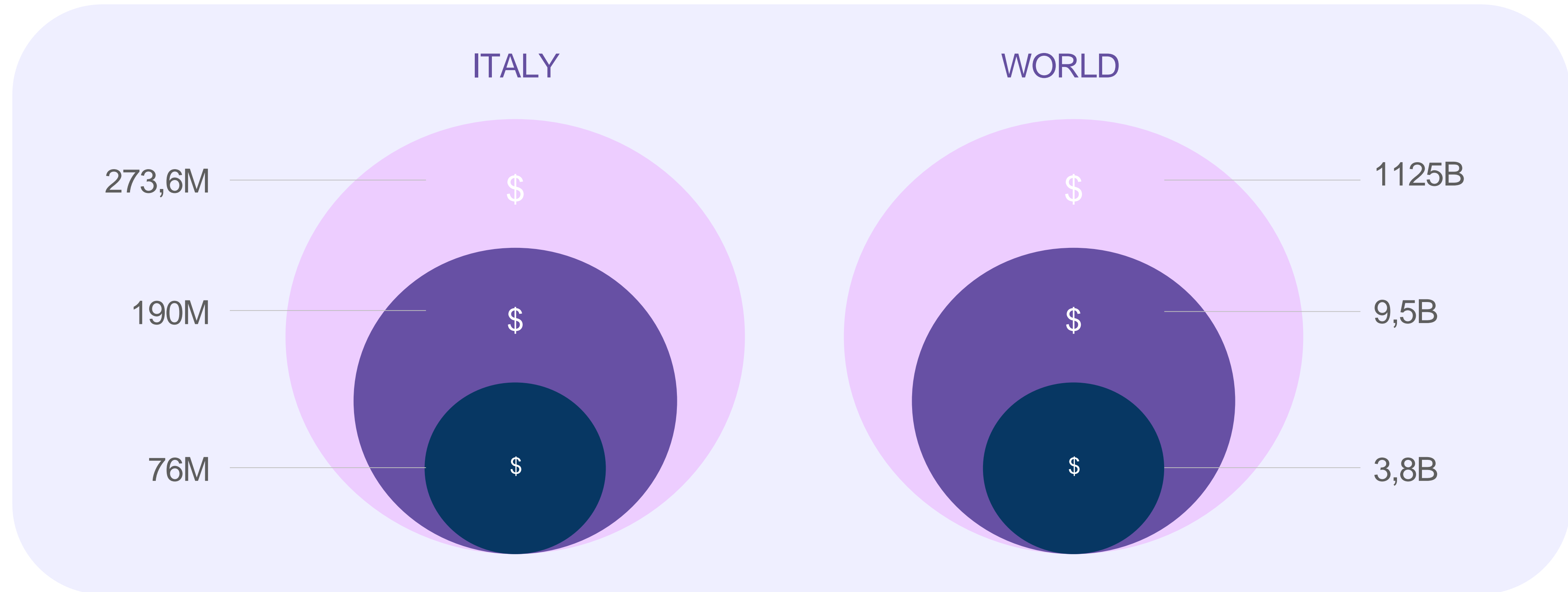
- ❖ Consente di proporre Agorà.
- ❖ Consente di creare Forum visibili in una o più Agorà su tematiche di business.
- ❖ Consente di confrontarsi e di attivare discussioni sulle tematiche di attualità che possano avere rilevanti impatti etici e sociali.
- ❖ Consente di associare webinar, eventi, iniziative e contenuti formativi a uno o più forum.

## 5. YLIWAY PROJECTS

- ❖ Consente di assegnare ruoli di gestione dei Forum per gestire le attività di moderazione.
- ❖ Consente di creare progetti disponendo di un'interfaccia di relazione con i clienti e con il team operativo in cui gestire richieste e discussioni.
- ❖ Consente di assegnare al team compiti e sotto compiti.
- ❖ Consente di programmare meeting con i clienti e con il team e di associare le registrazioni alle singole discussioni e alle singole attività assegnate al team.
- ❖ Consente di memorizzare documenti e registrazioni associati ai progetti.

# MERCATO

Le funzionalità sviluppate consentono a YLIWAY di puntare alla creazione di un nuovo mercato molto ampio e in crescita che viene analizzato considerando i settori in cui la startup opera



E-Learning: \$375 miliardi entro 2026 (CAGR 8%)

Video Conferencing: \$50 miliardi entro 2026 (CAGR 19%)

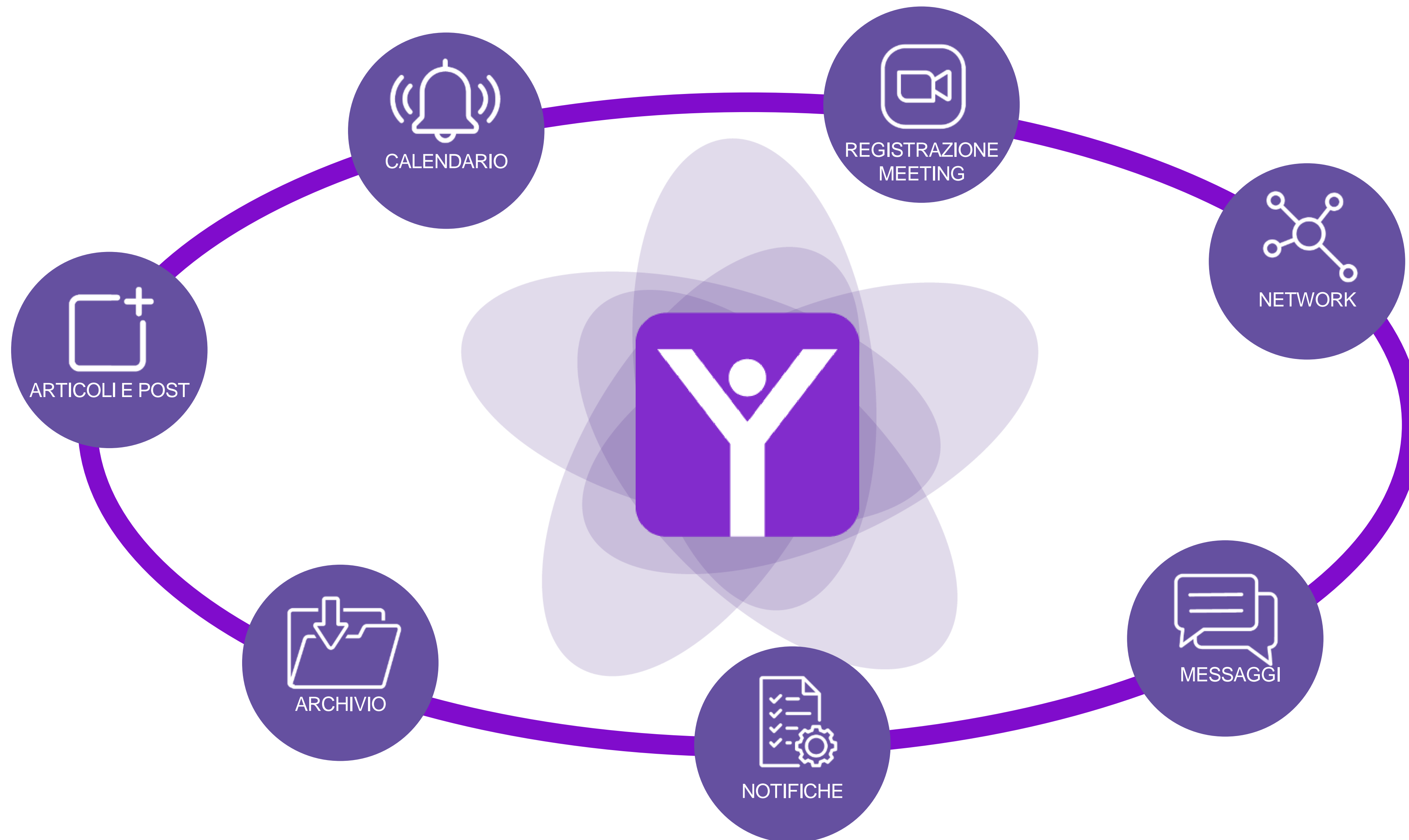
Webinar w Webcast Market \$ 70.36 entro il 2032 (CAGR 18.14%)

Utenti Internet Globali: 5,07 miliardi (crescita 3,5% annua)

Connessioni 5G: 4,51 miliardi entro 2026

Espansione nei mercati emergenti tramite connettività satellitare

# ALCUNE FUNZIONALITÀ



# 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

	COSTRUZIONE PROGETTI DI CRESCITA PROFESSIONALI DETTAGLIO DELLE SKILL	ORDINAMENTO OFFERTE DI LAVORO IN BASE A PROBABILITÀ DI ESSERE ASSUNTI	ORDINAMENTO CANDIDATI IN BASE ALL'ALLINEAMENTO AI REQUISITI RICHIESTI	VISIBILITÀ GRATUITA RISERVATA AL SISTEMA FORMATIVO DIRETTAMENTE VERSO IL PUBBLICO TARGET	STRATEGIA INTEGRATA DI BRANDING, LEAD GENERATION, COSTRUZIONE COMMUNITY E NURTURING CON COLLEGAMENTO A CRM AZIANDALE	AGORA DIGITALI PER APPROFONDIRE L'EVOLUZIONE DELLE STRATEGIE DI BUSINESS E LE PIÙ IMPORTANTI TEMATICHE CHE HANNO RELAZIONE CON IL FUTURO DELLE PERSONE
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

---

## OBIETTIVI RAGGIUNTI

- ❖ Q2 2021: Costituzione della società, avvio della Business Analysis, realizzazione di Wireframe, Mockup e Business Rules della piattaforma utenti e avvio e completamento del 1° seed round €105K (Equity Value €500K)
- ❖ Q3 2021: avvio della fase di Customer Discovery sulla piattaforma dedicata agli utenti (Must Have Score 48,7%) e avvio del 2° seed round €163K (Equity Value €1.000K)
- ❖ Q4 2021: avvio attività di ricerca per la mappatura delle professioni, avvio delle attività di sviluppo della piattaforma dedicata agli utenti in collaborazione con software house esterne e completamento del 2° seed round €163K (Equity Value €1.000K)
- ❖ Q1 2022: avvio attività di Customer Validation sulla piattaforma dedicata agli utenti, avvio della Business Analysis, realizzazione di Wireframe, Mockup e Business Rules della piattaforma per professionisti e sistema formativo e completamento del 2° seed round €163K (Equity Value €1.000K)
- ❖ Q2 2022: avvio della fase di Customer Discovery sulla piattaforma dedicata ai professionisti e al sistema formativo, avvio della Business Analysis, realizzazione di Wireframe, Mockup e Business Rules della piattaforma per la piattaforma dedicata alle aziende, avvio delle attività di sviluppo della piattaforma dedicata al sistema formativo in collaborazione con software house esterne, completamento del 2° seed round €163K (Equity Value €1.000K), costituzione YLIWAY IRELAND LTD, società attraverso la quale verranno gestiti utenti e attività di moderation
- ❖ Q3 2022: avvio attività di Customer Validation sulla piattaforma dedicata ai professionisti e al sistema formativo, avvio delle attività di Customer Discovery sulla piattaforma dedicata alle aziende, e release MVP e beta testing piattaforma utenti con 100 utenti selezionati

## OBIETTIVI RAGGIUNTI

- ❖ Q4 2022: avvio delle attività di Customer Validation sulla piattaforma dedicata alle aziende, release MVP e beta testing piattaforma dedicata ai professionisti e al sistema formativo, avvio delle attività di sviluppo della piattaforma dedicata alle aziende in collaborazione con software house esterne, avvio attività di Customer Validation sulla piattaforma dedicata alle aziende, avvio e completamento del 3° seed round €167,5K (Equity Value €5.000K), viene rescisso il contratto con le software house estere e la produzione del software diventa interna
- ❖ Q1 2023: Release MVP e beta testing piattaforma dedicata alle aziende con 30 utenti selezionati, e avvio e completamento del 3° seed round €167,5K (Equity Value €7.500K) avvio progetto YMeet;
- ❖ Q2 2023: Lancio e completamento della prima campagna di Equity Crowdfunding 5° seed round €1.000K (Equity Value €10.000K) e pubblicazione della piattaforma in Italia
- ❖ Q3 2023: Diventa operativa YLIWAY INDIA Pvt Ltd, software house interna a YLIWAY e società che gestirà il supporto amministrativo e di relazione con i clienti del mercato Asiatico, vengono svolte prove di caricamento, ottimizzazione dell'architettura dei server e vengono avviate le attività di Refactoring
- ❖ Q4 2023: Implementazione progetto YMeet, Customer Discovery piattaforma di Recruitment, Customer Validation intera piattaforma
- ❖ Q1 2024: Implementazione progetto YMeet e avvio progetto YRoom
- ❖ Q2 2024: Implementazione YRoom e sistema di Lead Generation
- ❖ Q3 2024: Presentazione alla stampa, analisi comportamento utenti in piattaforma, refactoring, ottimizzazione architettura dei server
- ❖ Q4 2024: Creazione Agorà, ottimizzazione UX/UI, aggiornamento Mobile App, preparazione delle attività di crescita utenti e avvio del fatturato

# ROADMAP 2025-2027

Aggiornamento UX e UI, implementazione dell' intelligenza artificiale, lancio del tool YCareers, avvio delle attività di commercializzazione B2B con particolare riguardo ai tool Jobs e Webinar, avvio delle attività di traction verso studenti, youtuber e associazioni di categoria, customer discovery area APAC, apertura sede a Singapore per la gestione delle attività operative nell'area APAC, customer discovery area LATAM, attivazione accordi con studenti e youtuber area APAC, raggiungimento 1 milione di utenti, round A.

2025

2026

Aggiornamento UX e UI, allineamento continuo prodotto-mercato, apertura sede in Delaware per la gestione delle attività operative nell'area LATAM, attivazione accordi con studenti e youtuber area LATAM, raggiungimento 12 milioni di utenti, round B.

2027

Aggiornamento UX e UI, allineamento continuo prodotto-mercato, apertura sede in Delaware per la gestione delle attività operative nell'area LATAM, attivazione accordi con studenti e youtuber area LATAM, raggiungimento 50 milioni di utenti, round B.

# REVENUE STREAMS



## 1. PREMIUM SUBSCRIPTIONS

Persone, aziende e sistema formativo possono scegliere i seguenti piani:

- Growth Plan (gratuito per utenti provati, a pagamento per utenti business)
- Strong Growth
- Super Growth

## 2. YLIWAY PRODUCTS

- YLIWAY Agorà
- YLIWAY Careers
- YLIWAY Meet
- YLIWAY Webinar
- YLIWAY Learning
- YLIWAY Jobs

## 3. INDIVIDUAL FEATURES

- Storage in cloud
- Visite al profilo
- Tag customizzabili
- Salvare più progetti di crescita professionale
- Salvare la cronologia delle conversazioni

# REVENUE STREAMS



## 1. PREMIUM SUBSCRIPTIONS

Persone, aziende e sistema formativo possono scegliere i seguenti piani:

- ❖ Growth Plan (gratuito per utenti provati, a pagamento per utenti business)
- ❖ Strong Growth
- ❖ Super Growth

## 2. YLIWAY PRODUCTS

- ❖ YLIWAY Agorà
- ❖ YLIWAY Careers
- ❖ YLIWAY Meet
- ❖ YLIWAY Webinar
- ❖ YLIWAY Learning
- ❖ YLIWAY Jobs

## 3. ALCUNE INDIVIDUAL FEATURES

- ❖ Storage in cloud
- ❖ Visite al profilo
- ❖ Tag customizzabili
- ❖ Salvare più progetti di crescita professionale
- ❖ Salvare la cronologia delle conversazioni

# STRATEGIA DI CRESCITA DEGLI UTENTI

## Target e Budget da allocare (2025)

- ▶ Target (Studenti Universitari, Youtuber, Associazioni di Categoria, Social Media Marketing, Rete vendita).
- ▶ Importo: € 300-500 mila.
- ▶ Obiettivi: raggiungere quota 300.000 utenti giugno-settembre 2025, 1.000.000 di utenti giugno-settembre 2025, 4.000.000 di utenti giugno 2026, 12.000.000 di utenti dicembre, 50.000.000 di utenti dicembre 2027.
- ▶ CAC utenti atteso: <2 euro.
- ▶ CAC utenti business per webinar tool atteso: <€30
- ▶ CAC utenti business per jobs tool atteso: <€150
- ▶ Revenue Run Rate atteso: € 4 milioni.
- ▶ Fonti: Invitalia, Simest, MIMIT se concesso, ulteriore Funding.

## Principali tipi di piattaforme e loro CAC medi:

### E-commerce:

- ▶ Amazon: €15-30 per cliente
- ▶ Shopify stores: €30-70 per cliente
- ▶ Marketplace specializzati: €40-100 per cliente

### Piattaforme educative:

- ▶ MOOC: €50-150 per studente
- ▶ Piattaforme specializzate: €100-300 per studente

### Piattaforme di streaming:

- ▶ Video streaming: €40-80 per abbonato
- ▶ Musica streaming: €20-50 per abbonato

### Social Media:

- ▶ Facebook/Instagram: €3-7 per utente attivo
- ▶ LinkedIn: €15-30 per utente B2B
- ▶ TikTok: €2-5 per utente attivo

### Piattaforme Webinar:

- ▶ Zoho, Zoom, GoTo: €150-300 per cliente

### Piattaforme SaaS:

- ▶ CRM: €500-1500 per cliente
- ▶ Strumenti di marketing: €300-800 per cliente
- ▶ Software di contabilità: €400-900 per cliente

## CUSTOMER ACQUISITION COST

$$\text{CAC} = \frac{\text{Cost of Sales} + \text{Cost of Marketing}}{\text{New Users Acquired}}$$

---

# FUNDING STRATEGY

## 1. Seed Funds (2021-2024)

- ❖ Importo raccolto: € 2.253.500.
- ❖ Investitori principali: Network di contatti e Crowdfunding.
- ❖ Scopo: Sostenere il lancio e lo sviluppo di piattaforma tecnologicamente complessa.
- ❖ Valutazioni post-investimento: da € 500.000 a € 22 milioni.

## 2. Seed Funds (2025)

- ❖ Importo da raccogliere: € 530.000.
- ❖ Investitori principali: Network di contatti e Crowdfunding.
- ❖ Valutazione post-investimento: € 22 milioni.
- ❖ Scopo: garantire il mantenimento della struttura operativa, avviare la rete di vendita e avviare la fatturazione.

## 3. Finanza agevolata e MIMIT (2025)

- ❖ Importo da raccogliere: € 1,5 milioni.
- ❖ Fonti principali: Invitalia, MIMIT, Simest
- ❖ Scopo: implementare l'IA, scalare come organizzazione, strutturare le sedi di Dublino e Ahmedabad, investire in marketing.

## 3. Serie A (2025)

- ❖ Importo da raccogliere: € 10 milioni.
- ❖ Valutazione post-investimento: Circa € 100 milioni.
- ❖ Condizioni: 300.000 utenti, AR 30%, Revenue Run Rate 4 milioni.
- ❖ Scopo: Espandere le operazioni globali e avviare la strutturazione aziendale.

## 3. Serie B (2026)

- ❖ Importo da raccogliere: € 50 milioni.
- ❖ Valutazione post-investimento: Oltre € 500 milioni.
- ❖ Condizioni: 4.000.000 utenti, AR 30%, K virale >1, Revenue Run Rate 40 milioni.
- ❖ Scopo: Espandere le operazioni globali e potenziare l'offerta.

## 5. IPO o EXIT (Q2-Q3 2028)

- ❖ Importo da raccogliere: € 350 milioni.
- ❖ Valutazione post-IPO: Oltre € 3,5 miliardi.
- ❖ Condizioni: Revenue Run Rate: >€500M; EBITDA Margin: >20%; YoY Growth: >100%; Mercati attivi: >10 paesi
- ❖ Scopo: Costruire o acquisire Data Center proprietari, finanziare l'espansione.

# ORGANIZZAZIONE INTRAGRUPPO

## YLIWAY Srl

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

## YLIWAY IRELAND Ltd

La società con sede in Irlanda che in base a un contratto di licenza con YLIWAY Srl 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.

## YLIWAY INDIA Pvt Ltd

La società con sede in India che in base a un contratto con YLIWAY Srl 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.

---

## IL TEAM: INFORMAZIONI GENERALI

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.

## ALCUNI MEMBRI DEL TEAM



**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 & Legal Affairs

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.



**Andrea Baracco**

64 anni  
Communication Officer

Senior manager con oltre 35 anni di esperienza nel settore dei media e del marketing. Esperienza in aziende nazionali e multinazionali, ricoprendo ruoli di Amministratore Delegato e Direttore Marketing in diversi ambiti merceologici: automotive, luxury, media. Dal 2012 docente di marketing presso lo IAAD nel corso di Transportation Design.

## ALCUNI MEMBRI DEL TEAM



**ROBERTO  
ROMANO**

67 anni  
Founder & Corporate  
Communication Officer

Esperto di Marketing Communication è stato copywriter e poi direttore e socio di agenzie nazionali e internazionali di comunicazione e marketing di Milano: Young & Rubicam, Cato Johnson, Impact Italia, Associati Globe, H&A, Astrea McDonald, Promise, Alessandro Rosso Group per le quali ha curato progetti di comunicazione per i più importanti marchi internazionali: Alfa Romeo, Allianz, Barilla, BMW/Mini, BNP Paribas, Bosch/Blaupunkt, Bridgestone, bTicino, Carpené Malvolti, Colgate/Palmolive, DAF, Danone, Esso, Europcar, Fiat, Galbani, Generali, Giglio, Granarolo, ING, Iveco, Johnson&Johnson, Lancia, Marazzi, Mattel, Mercedes, Motorola, Mulino Bianco, Novartis, Panasonic, Peugeot, Petronas, Piaggio, Pirelli, Recordati, Renault, Sanpellegrino, Sava, Unilever, Warner Bros, Zeiss, Zurich.



**MAURO FLORIO  
PLÀ**

43 anni  
Policy e Trust & Safety  
Manager

Ha lavorato per 15 anni presso alcune delle maggiori piattaforme social a livello mondiale (Facebook/Meta, Reddit, TikTok). Nel corso della sua carriera, si è occupato di identificare e prevenire rischi per la sicurezza degli utenti attraverso la creazione e l'aggiornamento continuo delle regole di comunità, nonché di gestire attività e team globali di moderazione del contenuto. Ha inoltre svolto funzioni di supporto a tutti gli stakeholder coinvolti nella promozione e protezione dell'immagine aziendale, nelle loro interazioni con soggetti esterni (tra cui media e istituzioni). La sua esperienza nel gestire processi complessi in contesti multinazionali fortemente dinamici costituisce un importante asset per la scalabilità di YLIWAY.



**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.

## ALCUNI MEMBRI DEL TEAM



**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.



**JANAK VAGHELA**

29 anni  
Full Stack Developer

Full Stack Engineer specializzato in React.js, Node.js, Express, Jest, Mocha, Javascript, Typescript, ES6, Python, Django, MySQL, MongoDB, Postgres, DynamoDB, Webpack, Babel, ESLint, Micro Frontend, Docker, Jenkins, Azure Pipeline/Release, AWS, Azure, EC2, Lambda, AppSync, S3, Step Function, DynamoDB, CloudWatch, SQS, GitHub Actions, Ant Design, Material UI, React Bootstrap, Fluent UI, SCSS, CSS, GitHub, Bitbucket, GitLab, Jira - Zendesk - Trello - Asana, Redux, Redux-Saga, GraphQL, Apollo GraphQL.

## ALCUNI MEMBRI DEL TEAM



**ASHISH KUMAR**

23 anni

Full Stack Developer

È un esperto di Node.js, React.js e Kafka, e ha sviluppato la capacità di implementare funzionalità diverse e scalabili. La sua esperienza gli permette di risolvere sfide complesse, garantendo soluzioni efficienti e robuste. Le sue competenze di Lavoro di Squadra, Pensiero Critico, Assertività, Focalizzazione e Orientamento ai Risultati gli consentono di contribuire significativamente al processo di avanzamento tecnologico di YLIWAY.



**Ravi Gajera**

25 anni

Full Stack Developer

Come sviluppatore Full Stack dedicato con oltre 5 anni di esperienza pratica, mi piace creare soluzioni digitali innovative che colmino il divario tra l'estetica del front-end e la funzionalità del back-end. Il mio viaggio nel mondo dello sviluppo software mi ha dotato di un set di competenze versatile che comprende tecnologie lato client e lato server come #Angular, #React, #NextJs, #NodeJs e #Python. Nel corso della mia carriera, ho collaborato a stretto contatto con team interfunzionali, tra cui designer, product manager e ingegneri QA, per trasformare idee complesse in applicazioni di facile utilizzo. La mia passione per il codice pulito, l'apprendimento continuo e l'aggiornamento sulle ultime tendenze del settore mi spingono a migliorare costantemente le mie capacità e a esplorare nuovi strumenti e framework.



**PRAKASH  
DUDHAT**

26 anni

Full Stack Developer

Ingegnere full stack specializzato in ReactJS, Node.js, Java e Python, con esperienza nella costruzione di applicazioni web efficienti e user-friendly. Esperienza nell'architettare soluzioni senza soluzione di continuità incentrate sull'esperienza dell'utente e sulle prestazioni del sistema, sfruttando tecnologie come Kafka, RabbitMQ e servizi AWS come Kinesis e SQS per sviluppare solidi sistemi in tempo reale. Riconosciuto per l'attenzione ai dettagli, la capacità di risolvere i problemi e la passione per l'innovazione, con l'impegno di fornire soluzioni all'avanguardia.



**SHUBHAM  
DAMANIA**

24 anni

Full Stack Developer

È uno sviluppatore full-stack esperto, specializzato in tecnologie basate su JavaScript come React, Next.js, Node.js, Express.js e AWS. Con una conoscenza approfondita di Git, Docker, WebSockets, HTML e CSS, Shubham apporta un set di competenze versatili allo sviluppo del software. Con una solida base nella costruzione di applicazioni web scalabili, si adopera per fornire soluzioni efficienti e incentrate sull'utente. Oltre alla codifica, Shubham è anche un musicista appassionato, che fonde la precisione tecnica con l'arte creativa. Questa combinazione unica alimenta il suo approccio innovativo alla risoluzione dei problemi e al design. Sempre desideroso di imparare e collaborare, si dedica all'eccellenza sia in campo tecnico che artistico.

## ALCUNI MEMBRI DEL TEAM



**ABHISHEK  
SUTARIYA**

27 anni

Sr Mobile Application  
Developer

Sviluppatore senior di applicazioni mobili con 6 anni di esperienza nella progettazione, nello sviluppo e nella distribuzione di applicazioni mobili innovative e incentrate sull'utente. Abile nell'utilizzare framework, strumenti e tecnologie di sviluppo moderne per fornire soluzioni robuste e scalabili. Abile nel collaborare con team interfunzionali per garantire un'integrazione perfetta ed esperienze utente eccezionali. Appassionato di rimanere all'avanguardia delle tendenze di sviluppo mobile e di guidare costantemente il successo dei progetti.



**RAHUL NINAVE**

31 anni

UI/UX Designer and  
front-end developer

Laureato in Ingegneria Informatica nel 2014, ha maturato oltre dieci anni di esperienza nel design UI/UX e nello sviluppo front-end. Avendo collaborato in diversi settori, è specializzato nell'offrire esperienze utente senza soluzione di continuità e soluzioni di design adattate alle esigenze aziendali specifiche. In particolare, ho contribuito al successo di Yliway per oltre 2,5 anni, perfezionando soluzioni digitali innovative e ottenendo risultati di grande impatto.



**CRISTINA DI  
LUCIA**

24 anni

UX/UI designer

Laureata in Lingue nella società dell'informazione, ha conseguito un Master in UX design presso Talent Garden. Ha lavorato a vari progetti tra cui: Group Project in collaborazione con Rai per migliorare la sezione "Rai Lavora con Noi"; Personal project - progettazione e ideazione dell'app mobile di ESN Italia; Challenge in collaborazione con Creative Harbour - realizzazione di brief in gruppo. Padroneggia tutte le fasi del design thinking dalla ricerca alla prototipazione e le sue caratteristiche distintive sono multidisciplinarietà, un approccio analitico, creatività e la capacità di unire competenze strategiche e tecniche.

## ALCUNI MEMBRI DEL TEAM



**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  
Online Event Manager

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.



**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](mailto:info@yliway.com)

**THE BUSINESS GROWTH  
SUITE**