



La Piattaforma che ti connette con i tuoi colleghi

L'unica app che ti consente di trovare sempre un collega disponibile



CHI SIAMO

Collega srl è un **start up innovativa** oggi **leader** nello sviluppo di app e web app per professionisti ed in particolare per **avvocati**.

Proprietaria dell'app. "COLLEGA". costituita e fondata dall'avvocato **Mirko Persichilli** che, ben conoscendo le necessità degli avvocati decide di realizzare un'app che potesse risolvere una serie di problemi che gli avvocati incontrano nella gestione

COSA OFFRIAMO

COLLEGA fa esattamente quello che dice il suo nome e molto di più: è una piattaforma innovativa **MultiDevice** pensata per **consentire** ai **milioni** di **professionisti** di **collegarsi** tra di loro al fine di ottimizzare e **sviluppare** la propria **attività professionale**. Si rivolge attualmente agli avvocati e ai professionisti che operano nell'ambito dei Tribunali

CHI SAREMO

"COLLEGA" sarà l'app **leader** di riferimento **non solo per gli avvocati** ma anche per **tutti i professionisti** di ogni settore.

Un mercato ad oggi non coperto da servizi in grado di collegare i professionisti tra di loro per ottenere vantaggi in termini di crescita professionale ed economica.

COLLABORAZIONI

La sinergia con **Cesynt Advanced Solutions Spa**, proprietaria del marchio **iSkilled©** (che ha concluso una campagna di crowdlisting raccogliendo investimenti per oltre 1 milione e che a breve sarà quotata in borsa sul mercato Euronext) consentirà di **integrare** e **completare** i **servizi** forniti con la formazione accreditata obbligatoria per tutti i professionisti. Anche Innovative-RFK ha valutato il progetto e deciso di investire nella società. Questo, oltre all'apporto economico, porterà un enorme contributo sotto il profilo strategico e manageriale.



Esiste già una versione base gratuita dell'app **COLLEGA** che al momento è utilizzata da circa **10.000 professionisti**, pur non avendo posto in essere alcuna azione promozionale. È pronta la nuova app che prevede una versione a pagamento (**PROFESSIONAL PLUS**).

Si prevede che con l'attivazione dell'agenda legale e di una adeguata campagna pubblicitaria, possa raggiungere in breve tempo almeno **70.000 iscritti**.

**Premium
GRATIS
SEMPRE FREE**

Incarichi illimitati

- AGENDA LEGALE BASE
- GESTIONE VERBALE
- NEWS
- ATTIVITÀ
- DASHBOARD
- FORMAZIONE
- PROFILO PERSONALE NON CERTIFICATO
- BADGE AFFIDABILITÀ
- COMPETENZE MAX 1

ABBONATI

**Professional
Plus +**

- AGENDA LEGALE BASE
- GESTIONE VERBALE
- NEWS
- ATTIVITÀ
- DASHBOARD
- FORMAZIONE
- PROFILO PERSONALE CERTIFICATO
- BADGE AFFIDABILITÀ
- COMPETENZE ILLIMITATE

ABBONATI



Usa la **WebApp**

IL MERCATO

OLTRE **2 MILIONI E 200 MILA PROFESSIONISTI** IN **ITALIA!**



PRIVATI

B2C Business to Consumer

Più di **50.000.000** di persone che hanno bisogno delle prestazioni di professionisti



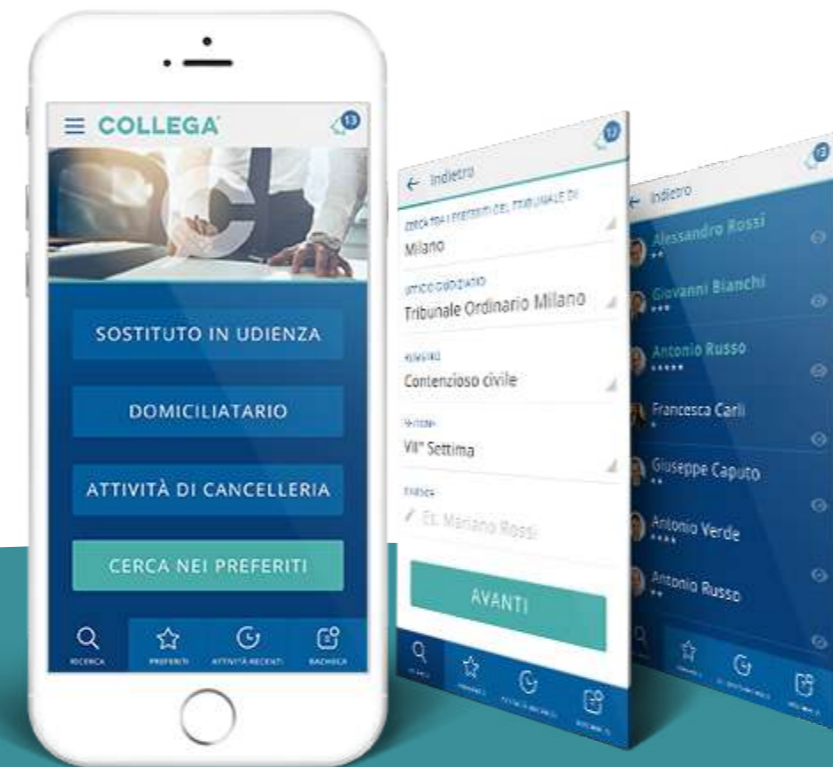
AZIENDE

B2B Business to Business

Più di **10.000.000** di aziende che forniscono prodotti e/o servizi rivolti ai professionisti

6. MERCATO – EUROPA/MONDO

SPAGNA , FRANCIA E PAESI LATINO/AMERICANI



Spagna - Francia Paesi America Latina

Utilizzano le stesse procedure nei procedimenti giudiziari e consentono di utilizzare l'app senza necessità di grandi modifiche

Esiste già un accordo per la diffusione dell'app in Spagna



PRIVATI

B2C Business to Consumer

Più di 500.000.000 di persone che hanno bisogno delle prestazioni di professionisti



AZIENDE

B2B Business to Business

Più di **70.000.000** di aziende che forniscono prodotti e/o servizi rivolti ai professionisti

1. Rapporti professionali

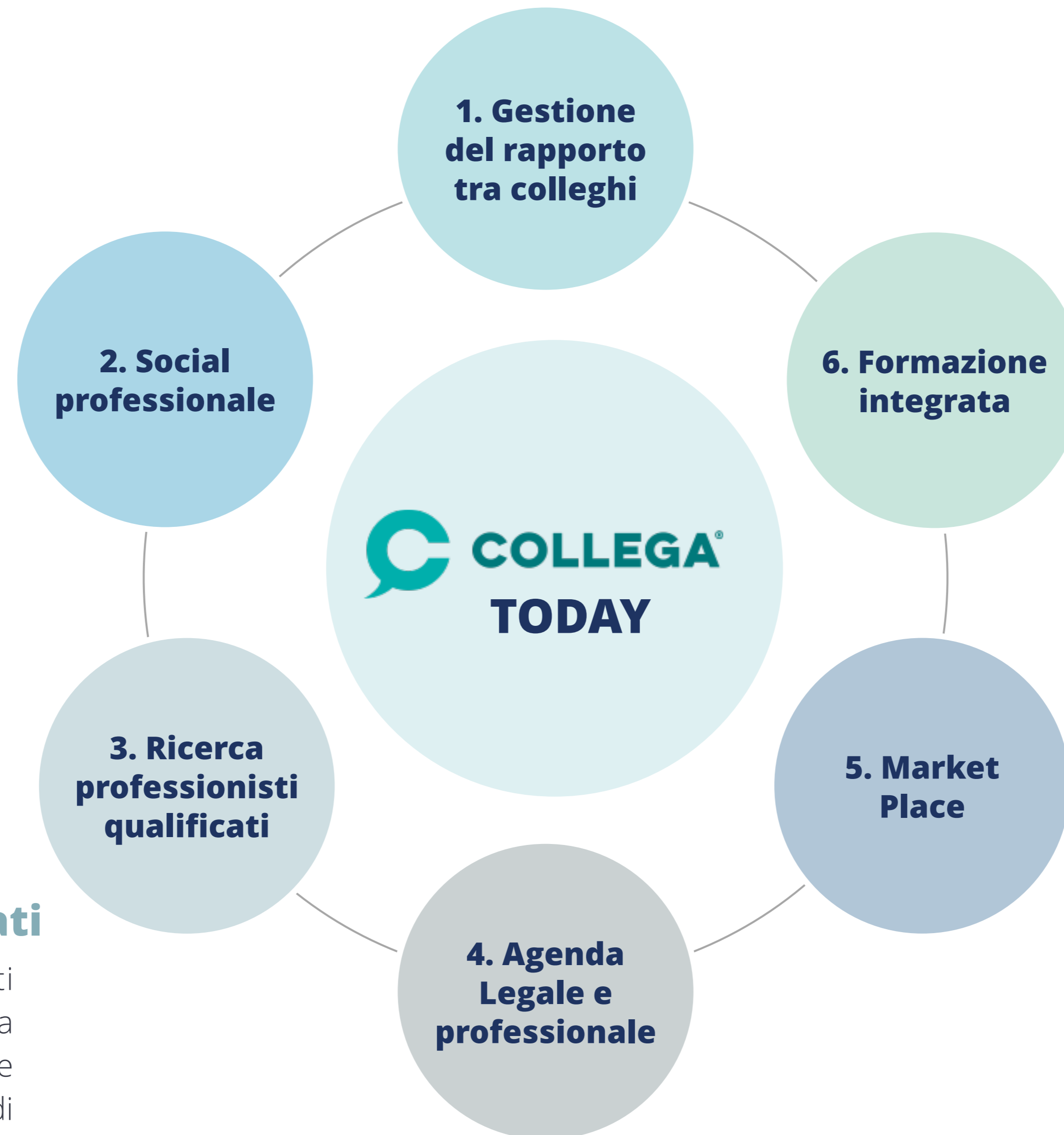
Consente e facilita la gestione dei rapporti tra professionisti

2. Social professionale

Collega tra di loro professionisti di diverse categorie per consentirgli di individuare nuove opportunità di sviluppo professionale.

3. Ricerca colleghi qualificati

Agevola la ricerca di professionisti disponibili e qualificati per la condivisione di incarichi e di potenziale nuovo lavoro, attraverso meccanismi di artificial intelligence.



6. Formazione Integrata

Offre ai professionisti la formazione professionale obbligatoria (CFP) e propone corsi multi purpose utili per l'ottimizzazione e lo sviluppo dell'attività di professionale.

5. Market Place

Una sezione dove i professionisti possono acquistare prodotti legati alla propria attività a condizioni agevolate

4. Agenda Legale

Dota l'Avvocato di strumenti utili a scadenze, gestire e condividere i propri impegni professionali



Agenda più smart



L'agenda professionale integrata consentirà di ottimizzare ulteriormente le attività lavorative.

Formazione integrata



Verrà gestita anche la formazione, direttamente sul proprio smartphone o su qualunque altro supporto digitale, con metodologie innovative di e-learning e canali quali WebRadio e WebTV.

Social Professionale



Realizzare un social professionale più specifico, più verticale e al contempo più ampio di quelli oggi esistenti (es. LinkedIn), complementare agli stessi.

Collaborazione



Evoluzione della collaborazione tra professionisti, in cui gli scambi avvengono all'interno di una **utenza profilata, registrata** e che offre servizi necessari per il richiedente.

Business Opportunity



Migliorare la produttività, tramite meccanismi **"social oriented"**, creando allo stesso tempo nuove opportunità di conoscenza e guadagno.

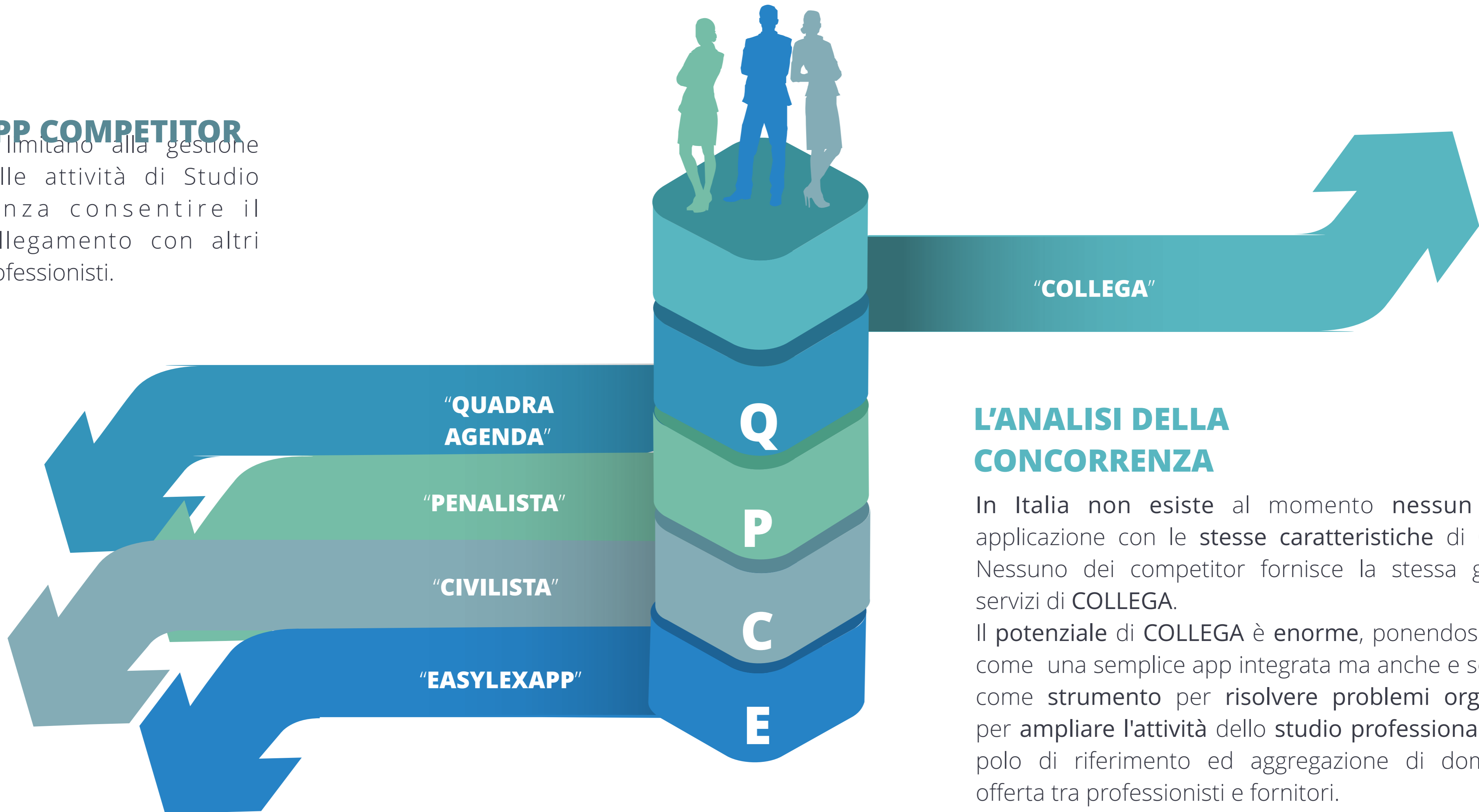
Market Place



Area dedicata **"on line market"** per tutti i prodotti e materiali necessari per il lavoro dei professionisti, ottimizzando i prezzi grazie all'enorme platea di buyers.

APP COMPETITOR

Si limitano alla gestione delle attività di Studio senza consentire il collegamento con altri professionisti.



L'ANALISI DELLA CONCORRENZA

In Italia non esiste al momento nessun servizio/ applicazione con le stesse caratteristiche di COLLEGA. Nessuno dei competitor fornisce la stessa gamma di servizi di COLLEGA.

Il potenziale di COLLEGA è enorme, ponendosi non solo come una semplice app integrata ma anche e soprattutto come strumento per risolvere problemi organizzativi, per ampliare l'attività dello studio professionale e come polo di riferimento ed aggregazione di domanda ed offerta tra professionisti e fornitori.

È la **piattaforma più innovativa** per la gestione dei rapporti professionali e grazie alle funzionalità tecnologiche d'avanguardia e all'immediatezza nell'utilizzo, diventerà la multiplatforma di riferimento per tutti i professionisti.



**BUSINESS
MODEL**

STRATEGIA



Attraverso un business model innovativo, pensato su una strategia di vendita dove cliente e fornitore diventano partner commerciali, si prevedono costi non elevati e formule che consentano di realizzare incoming utilizzando meccanismi sinergici finalizzati a:

- **incremento dell'attività professionale**
- **razionalizzazione delle attività professionali**
- **gruppi di acquisto organizzati**

La strategia di sviluppo aziendale intende sfruttare l'enorme crescita del settore dei prossimi anni e in particolare il segmento delle app professionali e pubblicitarie, per il quale si stima un potenziale mercato di oltre **2 milioni di clienti professionisti** e oltre **5 milioni di aziende**.



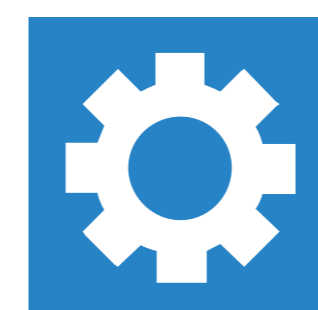
Per i primi 24 mesi campagne massicce finalizzate alla diffusione del marchio e del prodotto



Negli anni successivi l'ampliamento ed il consolidamento del marchio e del prodotto nei mercati di riferimento che ancora non saranno stati raggiunti



Si opererà sull'immagine aziendale e di prodotto per ampliare l'awareness, con la pianificazione di campagne strutturate social e digital, ed interventi anche su media tradizionali



Parallelamente si organizzerà una struttura commerciale in grado di convertire la vendita di "spazi pubblicitari".

ACTION	TARGET	GOAL	TIME
Brand Awareness Social / digital	35% mercato	Posizionamento marchio Collega Miglioramento dell'immagine e conoscenza	12 MESI
Brand awareness Brand image social / digital	50% mercato	Maggiore conoscenza e visibilità del prodotto	24 MESI
Mailing	300.000 potenziali clienti	Accrescimento Brand awareness e incremento volume d'affari	48 MESI
Promo	Primari Player operanti nei mercati di riferimento	Accrescimento brand awareness e incremento volume d'affari	18 MESI

Punti di Forza (S)

- Esperienza e motivazione del team
- Costi di utilizzo molto bassi
- Modello di business solido e innovativo
- Potenzialità del business integrato: servizio, marketplace, pubblicità
- Potenzialità della formazione e-learning
- Potenzialità del Market Place
- Potenzialità del Mercato pubblicitario

Minacce (T)

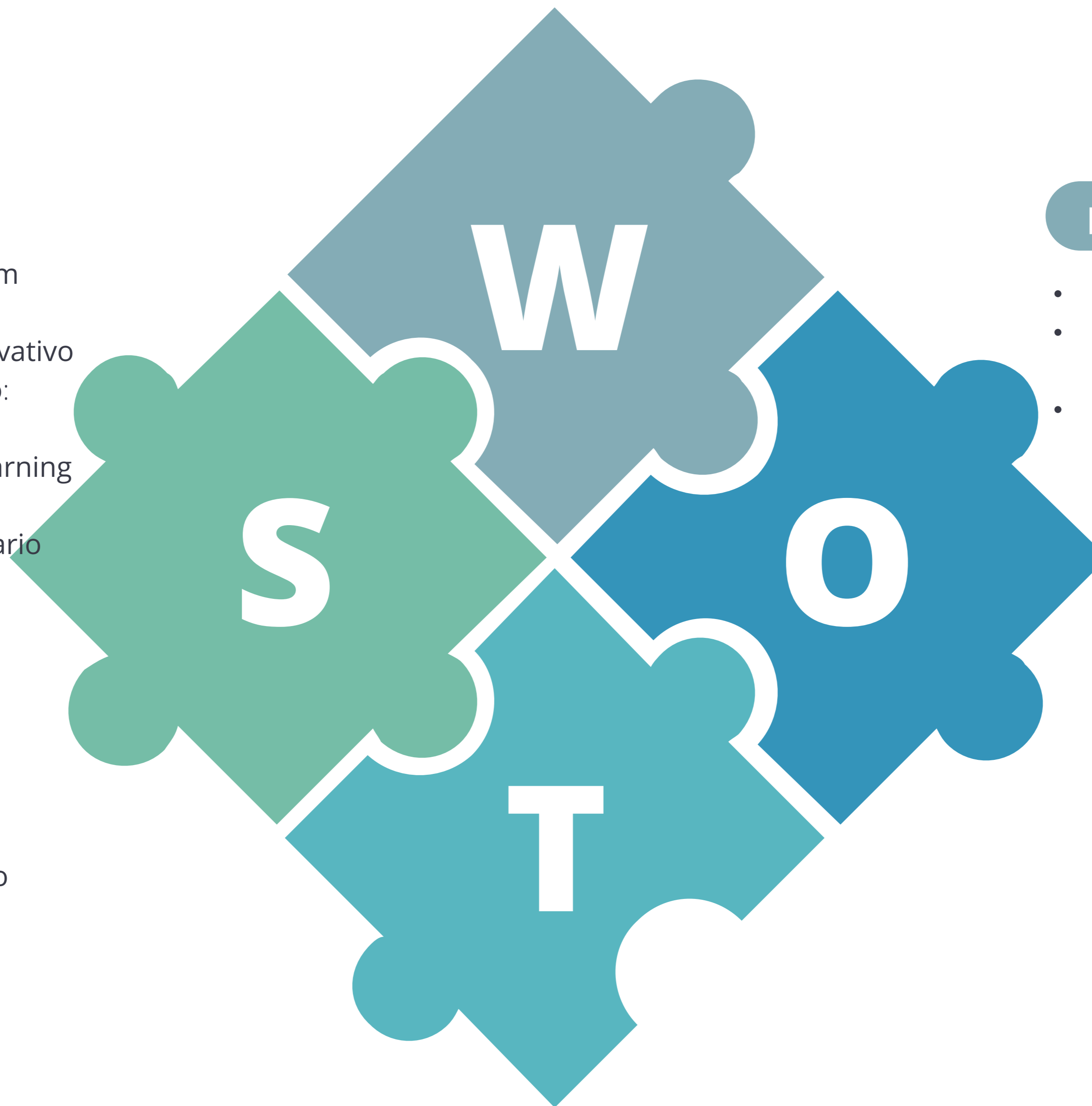
- Settore verticale
- Limitata capacità di investimento

Punti di debolezza (W)

- Awareness da consolidare
- Necessità costante di investimenti in ricerca e sviluppo
- Necessità costante di investimenti in comunicazione e marketing

Opportunità (O)

- Mercato in enorme crescita
- Ulteriori settori di applicazione potenziale
- Aree di sviluppo ancora non consolidate sul mercato
- Pochissima concorrenza



L'attuale **Management**, la **squadra imprenditoriale** ed il **personale Tecnico**, provengono da consolidate esperienze in ambito **IT**, **Professione Legale** e **Dirigenziale**. Precedenti esperienze di **raccolta capitali** e **ROI** hanno dimostrato la capacità della compagine dietro **COLLEGA** di generare **valore tangibile** con **effettivi ritorni** per gli **investitori** che hanno aderito ad iniziative precedenti.

Avv. Mirko Persichilli

Esercita la professione di avvocato. Socio fondatore di Collega srl conosce profondamente bene le necessità operative legate all'esercizio della professione legale ed i servizi che sono utili agli avvocati per risolvere i problemi quotidiani. Ideatore e sviluppatore dell'app Collega e del sito collegaonline.it che hanno consentito a migliaia di avvocati di risolvere problemi logistici quotidiani. grazie all'apporto tecnico del CTO ed al supporto manageriale e strategico del resto del team sta ampliando le funzionalità del prodotto e sviluppando sinergie finalizzate all'ampliamento di servizi e mercati.



Ing. Nello Galiano

CTO, Responsabile tecnico e coordinatore dei progetti, segue da anni lo sviluppo di applicazioni software avanzate, negli ultimi anni ha eseguito lo studio finalizzato alla ricerca di soluzioni di apprendimento innovative e tecnologicamente avanzate.

E' attualmente il responsabile del progetto Iskilled.

Dott. Mario Miele

Laureato in scienze politiche, pubblicitario. Dopo una breve ma intensa esperienza nelle redazioni di quotidiani ha operato nel settore delle relazioni estere come libero professionista e consulente di numerose aziende italiane ed estere. Collabora con Cesynt Advanced Solutions S.p.A. da diversi anni curando i rapporti istituzionali.

Dopo aver sviluppato una **app innovativa**, e averne verificato il gradimento da parte dei fruitori, parte la campagna **crowdfunding** di **COLLEGA**, per meglio sviluppare il mercato in cui la stessa offre i propri servizi. Lo scopo è quello di **ottenere i finanziamenti necessari** per ampliare e migliorare le attuali funzionalità dell'App, **sviluppare nuovi servizi e promuoverli con campagne di marketing mirate**.

Obiettivi COLLEGA prevede in **4 anni** di raggiungere **importanti risultati** in termini di fatturato per utente e di n.complessivo di utenti iscritti ed attivi.

Partnership Già oggi il progetto di **COLLEGA** prevede l'ingresso nella propria compagine sociale di un partner importante, **Cesynt Advanced Solutions**, con il quale sviluppare il progetto di servizi e formazione tramite la piattaforma **iSkilled®**

Richiesta Min. **Euro 100.000** (soglia inscindibile) - Max. variabile tra **Euro 430.000** e **Euro 538.000** (soglia scindibile)

Impiego

Descrizione	Importo 100K
Sviluppo App funzionalità tipiche	45.000
Sviluppo Social & market place	20.000
Marketing & sales	20.000
Advertising e comunicazione prodotti	10.000
Integrazione Team	0
Spese accessorie 10%	5.000
Totale	100.000

Descrizione	Importo 430K
Sviluppo App funzionalità tipiche	100.000
Sviluppo Social & market place	90.000
Marketing & sales	80.000
Advertising e comunicazione prodotti	40.000
Integrazione Team	80.000
Spese accessorie 10%	40.000
Totale	430.000

Campagna di Crowdfunding® Collega s.r.l. – Start up innovativa

Valore Pre-money	Euro 1.750,000 (determinato metodo con metodo “cross industry” - € 1.400.000 per early booking prima del 15/7)
Target raccolta	Min. Euro 100.000 (soglia inscindibile) – Max. Euro 430.000
Tipologia di quote emesse	Quote B per investimenti uguali o superiori ad € 10.000 Quote C per investimenti fino ad € 9.999 Quota minima di investimento € 250
Caratteristiche delle quote privilegiate	Quote B: con diritto di voto, senza opzione prelazione Quote C: senza diritto di voto, senza opzione prelazione
% quota societaria ceduta	Minimo 5,42% in caso di raggiungimento della quota inscindibile, massimo 19,72% in caso di raggiungimento dell'obiettivo massimo
Quota riservata agli investitori professionali	5% del capitale raccolto con un minimo di € 21.500,00 in caso di raggiungimento dell'importo massimo
Incentivi fiscali Start up innovative	50% sul capitale investito P.I.R. Eligible: investimento con esenzione da capital gain se inserito in un portafoglio P.I.R. compliance
Bonus Early bird booking	Sconto del 20% sul valore pre-money per sottoscrizioni perfezionate entro le ore 11:59 del 15.07.2020
Incentivi Nuovi soci - Reward	Utilizzo Gratuito app “Professional Plus” per 5 anni



	2020	2021	2022	2023
Conto Economico a Valore Aggiunto				
Valore della produzione	112.356,00	303.000,00	984.000,00	3.426.000,00
- Costi esterni	60.000,00	150.000,00	450.000,00	2.200.000,00
= Valore Aggiunto	52.356,00	153.000,00	534.000,00	1.226.000,00
- Costo del personale	45.000,00	110.000,00	250.000,00	350.000,00
= Margine Operativo Lordo MOL (EBITDA)	7.356,00	43.000,00	284.000,00	876.000,00
- Ammortamenti e accantonamenti	15.000,00	25.000,00	165.000,00	295.000,00
= Margine Operativo Netto (MON)	-7.644,00	18.000,00	119.000,00	581.000,00
+ Proventi gestione accessoria	0,00	0,00	0,00	0,00
- Oneri gestione accessoria	2.500,00	3.500,00	12.000,00	67.000,00
= Risultato ante Oneri finanziari (EBIT)	-10.144,00	14.500,00	107.000,00	514.000,00
+ Proventi finanziari	0,00	0,00	0,00	0,00
- Oneri finanziari	5.000,00	8.000,00	22.000,00	45.000,00
= Risultato Ordinario	-15.144,00	6.500,00	85.000,00	469.000,00
+ Proventi straordinari	0,00	0,00	0,00	0,00
- Oneri straordinari	12.000,00	0,00	0,00	0,00
= Risultato ante-imposte (EBT)	-27.144,00	6.500,00	85.000,00	469.000,00
- Imposte dell'esercizio		1.950,00	25.500,00	140.700,00
= Risultato Netto	-19.000,80	4.550,00	59.500,00	328.300,00

Fatturato anno	2020	2021	2022	2023
Collega Professional	0	0	0	0
Collega Premium/ Professional Plus	108.000	240.000	480.000	1.080.000
Market place	36	12.000	240.000	936.000
Pubblicità	720	42.000	210.000	1.170.000
Royalty Learning	3.600	9.000	54.000	240.000
Totale	112.356	303.000	984.000	3.426.000

Numero Utenti/clienti	2020	2021	2022	2023
Collega Professional	25.000	60.000	140.000	200.000
Collega Premium/ Professional Plus	9.000	20.000	40.000	90.000
Market place	3	500	5.000	13.000
Pubblicità	2	70	250	650
Royalty Learning	150	300	1.500	4.000

Per qualsiasi informazione, puoi contattarci al seguente indirizzo:
[**info@collegaonline.it**](mailto:info@collegaonline.it)

