

# TOLKYE

social business network

# Descrizione

- **Tolkye** è comunicare in maniera rapida ed esaustiva
- **Tolkye** è un Social Business Network che analizza, implementa e sviluppa un nuovo sistema di relazioni commerciali tra aziende ed iscritti utilizzando il web 2.0 che modifica il concetto di management e organizzazione aziendale
- **Tolkye** è una piattaforma di e-commerce destinata ad aziende di piccole e medie dimensioni che non hanno visibilità e struttura commerciale
- **Tolkye** offre a queste aziende il "venditore online", una figura reale che presenta prodotti e servizi dell'azienda

# Opportunità e strategia

- **Tolkye** unisce la visione della vendita tradizionale con l'utilizzo della piattaforma web
- I clienti si scambiano informazioni, partecipano ai forum, condividono esperienze
- I clienti hanno a disposizione un "Venditore personale online" utilizzando il protocollo Skype
- Tale figura formata on-line direttamente dall'azienda mandante, effettua la vendita attraverso conference-call ed ha a disposizione schede informative da inviare al cliente.
- La strategia dei ricavi si fonda sulla realizzazione per i clienti di banner e video pubblicitari, e sulle provvigioni delle vendite.
- **Tolkye** offre il servizio di newsletter intelligente mirato ad un marketing personalizzabile

# Mercato di riferimento

- Il mercato di riferimento ha una dimensione globale
- Interazione e fruizione del sistema aperta a tutti
- Aziende di medie e piccole dimensioni prive di rete commerciale costituiscono la principale fonte di ricavo
- **Tolkye** integra e sviluppa la visione di vendita "fredda" dei tradizionali siti di e-commerce

# Vantaggi competitivi

- Presenza di realtà aziendali d'eccellenza fruibili agli iscritti
- Abbattimento dei costi fisici di rappresentanza
- Vetrina multimediale utilizzata dalle aziende per testare i loro prodotti sul mercato e raccoglierne i feedback
- Ampliamento di mercato basato sul numero degli iscritti e non sugli investimenti di capitali

# Performance e ritorno del business

- **Tolkye** genera ricavi dall'attività di vendita delle aziende mandanti e dalla pubblicità diretta (galleria) e indiretta (banner)
- Il tempo necessario per raggiungere il punto di pareggio è pari a 16 mesi e dal 34° mese c'è il totale ritorno del capitale investito e la generazione di utili

# Il team

- Il team **Tolkye** è formato da Massimiliano Cammuso e Antonio Senzacqua, contraddistinti da esperienze nel mondo sales, management, public relation e customer care.

# Offering

- L'ammontare totale per l'avviamento, la gestione e lo sviluppo dell'intera piattaforma **Tolkye** è pari a € 250.000, necessari alla fase di start-up dei primi 24 mesi