

milioniere

**10 lezioni che
migliorano
la vita**

**Il boom
delle fattorie
verticali**

**→ Franchising
Idee di successo**

**Donne alla
conquista
del mondo
(spingono
l'economia)**

NUOVA RIVOLUZIONE

BITCOIN BLOCKCHAIN ICO

**TUTTO QUELLO CHE C'È
DA SAPERE SULLA CRIPTOECONOMY
E LE SUE OPPORTUNITÀ**

**Francesco
Nazari Fusetti**

**«Così ho
raccolto
16 milioni
di dollari in
90 minuti»**

La prima app che consente di fare domande ai professionisti ed ottenere risposte qualificate attraverso una chat one-to-one

L'APP per condividere il know-how



«Abbiamo scelto il pavone per il significato trasversale fra diverse culture: in Occidente è simbolo di vanità, di chi fa mostra di sé, mentre in Oriente è simbolo di conoscenza e saggezza. Tutto ciò esprime l'essenza della nostra App». Così esordisce Vincenzo Ciulla, ideatore e Ceo di Know How, la prima App multidisciplinare dedicata alle professioni intellettuali. Architetti, avvocati, ingegneri, commercialisti e tutte le altre professioni di 4 aree diverse, condividono il medesimo studio virtuale, mettendo le proprie competenze a disposizione di chi è in cerca di supporto. Laureato in Economia, Ciulla si è occupato prevalentemente di finanza d'impresa e oggi ci presenta il suo progetto più ambizioso. «Voglio parlare di Know How partendo dal mio staff, un gruppo di giovani con competenze diverse, ma tutte complementari a raggiungere gli obiettivi aziendali. Il mio primo collaboratore è stato Alex Di Nunzio, una laurea

umanistica, ma una grande passione per l'informatica e il digitale, poi Dario Marletta, laurea in Scienze politiche, oggi responsabile dei contenuti per i siti. A stretto contatto con lui c'è Filippo Savino, Web developer, l'ultimo arrivato. Poi Giuseppe Ricci, graphic designer, che insieme a Laura Fusco, esperta in comunicazione digitale, portano avanti il settore della comunicazione sui media tradizionali e digitali. L'area commerciale è presieduta da Giorgia San-

toro e Cristian Malvoni, laureati in Economia e attualmente impegnati a individuare la strategia più efficace per reclutare i professionisti. Completano la squadra Monica Cappola e Mariangela Baiocchi, entrambe con una laurea in Economia».



◀ Vincenzo Ciulla

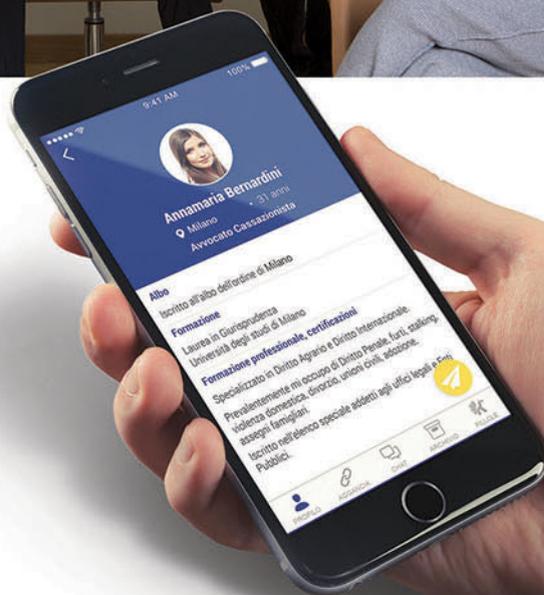


Come nasce l'idea di Know How e come si è sviluppata?

«Nasce dall'esperienza personale e da un'analisi su dinamiche peculiari dei professionisti, i quali spesso non riescono a stemperare le ansie dei propri clienti, perché difficilmente rintracciabili in tempi ragionevoli. I clienti richiedono un atteggiamento proattivo e orientato al problem solving. Ho condiviso questa mia pazzia con Alex e abbiamo deciso di indagare se il mondo digitale avesse già sviluppato qualcosa con cui ottenere risposte qualificate e in tempo reale su tematiche legate alle professioni intellettuali. Abbiamo cercato per mesi e quotidianamente aumentava la consapevolezza di un vuoto che avremmo potuto riempire con Know How. Abbiamo scelto questo nome perché esprime l'idea di conoscenza e sapienza a disposizione degli altri, per scopi onerosi ma non solo».

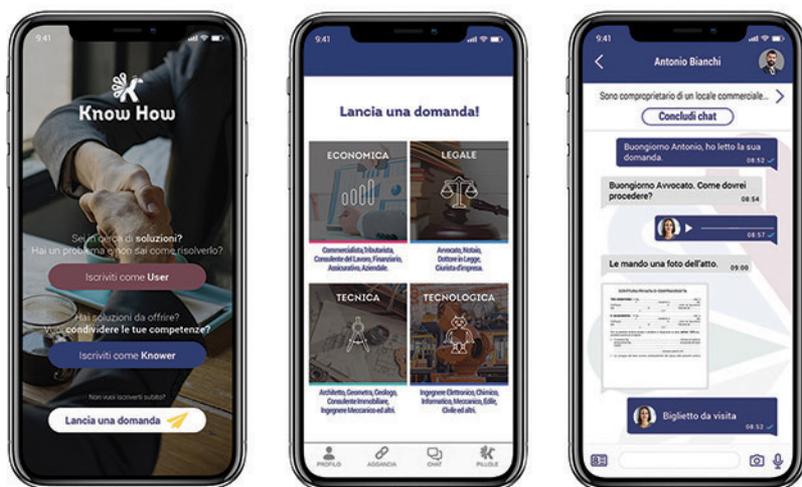
A quali esigenze risponde questo nuovo strumento? E quali i vantaggi per gli esperti?

«La community di Know How è fatta di tanti protagonisti, ognuno con diverse esigenze. Ci sono privati



cittadini in cerca di soluzioni, imprenditori destrutturati – proprietari di Pmi – in cerca di professionisti competenti in grado di supportarli nella gestione dell'impresa. Ci sono i professionisti, che vogliono dare visibilità alle proprie competenze e ai propri servizi, magari legati allo studio. Bisogna rimarcare che su Know How i professionisti entrano in contatto con altri professionisti: il consulente finanziario che dialoga con l'architetto, il commercialista con l'avvocato, per condividere





L'idea nasce dall'esperienza personale e da un'analisi su dinamiche peculiari dei professionisti, i quali spesso non riescono a stemperare le ansie dei propri clienti, perché difficilmente rintracciabili in tempi ragionevoli

►► i deal, allargando i confini del proprio mercato. In questo modo i vantaggi diventano ovvi: un unico strumento che fa da moltiplicatore di opportunità».

Come funziona esattamente l'App? «Il punto di forza di Know How è il funzionamento semplice. In una delle 4 aree tematiche, l'utente seleziona 10 professionisti, compila la domanda e la invia agli esperti scelti. Questi riceveranno notifica di domanda disponibile ma solo uno, il più veloce, potrà agganciarla e avviare la chat privata con l'utente».

Chi sono e come si diventa knower? «I knower sono gli esperti. Ci si registra su www.knowhowapp.com, si sottoscrive l'abbonamento ed è fatta. La profilazione degli esperti è abbastanza dettagliata, perché vogliamo dare ai professionisti la possibilità di raccontare al meglio la loro esperienza lavorativa».

Che tipo di consulenze è possibile ottenere con Know How? «In realtà non si erogano consulenze, perché Know How è uno strumento di prima diagnosi. Le domande non hanno costi perché vogliamo agevolare l'incontro con i professionisti. Spesso le persone hanno timore a contattarli, hanno paura della spesa o sono intimiditi dal ruolo. Know How serve per rompere il ghiaccio, sta poi alla capacità dei professionisti saper accogliere nel giusto modo gli utenti, saperli conquistare, trasformando il primo incontro in un rapporto a titolo oneroso».

Come vi state muovendo per sviluppare la rete di knower e i loro ambiti di competenza? «Il primo obiettivo è riempire il contenitore dei knower, per questo stiamo stabilendo delle convenzioni con gli ordini professionali, benché su Know How si prescindano dall'iscrizione all'albo. Abbiamo avviato anche convenzioni con le università, già stipulata quella con l'Adsu dell'Università D'Annunzio di Chieti-Pescara, perché i giovani laureati possano utilizzare Know How per confrontarsi con il mercato del lavoro, mettendo a disposizione le competenze acquisite negli anni di studio. Ci stiamo muovendo anche con i convegni di settore e nei prossimi mesi partirà una campagna sui media del gruppo Sole 24 Ore».

Eventuali progetti e sviluppi futuri? «Vogliamo una community dai grandi numeri, dove i professionisti potranno essere affiancati dall'intelligenza artificiale per la gestione delle domande. Stiamo predisponendo la domanda a Consob per diventare portale di crowdfunding, poi arriverà Know How Project, dove presentare i propri progetti e trovare i professionisti adatti alla realizzazione. Know How vuole diventare uno strumento a servizio di chi è interessato a fare impresa, con consapevolezza e determinazione».

INFO: www.knowhowapp.com
www.knowhow-italy.com
info@knowhowapp.com