

- [Home](#)
- [Articoli](#)
- [Linee guida](#)
- [Autore](#)
- [Distribuzione](#)
- [Pubblicità](#)
- [Board editoriale](#)
- [Contatti](#)



- [Business](#)
- [Coaching](#)
- [Creatività](#)
- [Cultura](#)
- [Design](#)
- [In primo piano](#)
- [Marketing](#)
- [Media](#)
- [NetTV](#)
- [Tendenze](#)
-



[Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online – Intervista a Jay Bhatti di Spock.Com](#)

Mon, Nov 19, 2007

[Marketing](#)

Vuoi finanziare il tuo nuovo business online? Gianfranco Chicco Direttore Marketing di HSM Italia, è andato a intervistare Jay Bhatti, co-fondatore di Spock.com, per cercare di scoprire le idee che stanno cambiando le regole del business, i consigli per lanciare una startup digitale e come trovare venture capital.



I Digital Entrepreneurs sono quegli imprenditori che abbracciano un'idea e la fanno diventare realtà basandosi fortemente sulle risorse digitali. Alcuni di loro creano un nuovo motore di ricerca, che vive solo nel mondo dei bit (es. [Google](#) o [Yahoo](#)), altri da questa piattaforma saltano al mondo reale (come [Amazon](#), ecc). Ormai è indiscussa la capacità di generare business vero (soldi!) da parte di questi imprenditori. In questa sezione presenterò personaggi nuovi che si stanno lanciando in questo mondo.

Intervista di Gianfranco Chicco a Jay Bhatti, co-fondatore di [Spock.com](#)
gianfranco.chicco(at)gchicco.com – [gchicco.blogspot.com](#)

Anche se può sembrare ovvio, il nome di questo motore di ricerca di persone non è collegato a Star Trek. Quando Jay e Jaideep (co-fondatore insieme a Jay) hanno avuto l'idea originale, il significato di **Spock** è nato come l'acronimo di **“Single Point of Contact by Keyword”** – punto di contatto unico attraverso una parola chiave -, e questa rimane la base di Spock oggi, quella di poter cercare chiunque attraverso le keyword (tag).



[Spock.com](#) è stato pensato per essere un motore di ricerca di persone, con l'obiettivo di poter trovare qualsiasi persona al mondo! La principale differenza rispetto ad altri siti è che Spock

agisce come un “meta-motore”, che si appoggia a tutti i siti esistenti, con particolare enfasi su quelli di Social Networking. Ma la principale caratteristica che lo differenzia è che diventa “social” di per sé perché utenti e visitatori possono aggiungere i contenuti che caratterizzano una persona e votare quelle fatte da altri, giudicandone l’autorevolezza. Quindi quando uno cerca un nome, oltre ai link di Wikipedia, LinkedIn, Facebook, Myspace, Twitter, ecc, uno trova le tag, news, relazioni, foto, frasi e notizie aggiunte e votate dagli altri navigatori.



Qual è il tuo sogno per Spock.com?

Voglio che Spock diventi l’applicativo numero uno al mondo per la ricerca di persone. Quando qualcuno nel mondo pensa di cercare una persona online, dovrebbe pensare innanzitutto a Spock. Quando qualcuno vuole anche cercare la persona giusta dentro al proprio network di amici, dovrebbe rivolgersi a Spock.

Il modello di business in breve?

Attualmente i ragazzi sono concentrati a sviluppare la miglior user experience possibile. A lungo termine, il business model è quello di mostrare pubblicità e consigli innovativi e rilevanti quando la gente fa una ricerca su Spock. In poche parole, è molto simile al modello di ricavi di Google ([Adsense](#) / [Adwords](#) / [Gadget ads](#), ecc) nel quale il sito tenta di capire gli

interessi del navigatore basandosi sui contenuti della ricerca.

Dove avete ottenuto i capitali per finanziare il progetto?

Il nostro finanziamento è stato realizzato da [Clearstone Venture Partners](#) e [Opus Capital](#), due dei top venture capitalists per attività consumer-oriented in Silicon Valley. Hanno anche investito alcuni importanti personaggi del Valley che oggi sono adviser di Spock. Credo che in questo percorso sia molto importante contare sull’aiuto di consiglieri con esperienza che abbiano fatto varie start up.

La “garage story” dietro la nascita di Spock racconta che Jay e Jaideep continuavano a lamentarsi di quanto difficile fosse trovare la persona giusta anche dentro al proprio network, e quanto frammentato fosse cercare le persone (attraverso i social network, dentro la rubrica di contatti, documenti web, ecc). Entrambi hanno poi lasciato il proprio lavoro e hanno speso vari mesi senza stipendio per finalizzare la visione e presentarla ai venture capitalists. Durante vari mesi, Jay visse in una dipendenza (“pool house”) della casa di Jaideep... quindi in realtà è più una “pool house story” che una “garage story”. 😊

Ecco i consigli di Jay per gli imprenditori digitali che vogliono lanciare una startup:

do’s.

1. **Move Fast** (muoviti velocemente). L’unica cosa che rimpiango è non esserci mossi più velocemente. Per una start up è molto importante procedere in fretta: dal punto di vista dello sviluppo del business, marketing e operazioni non è per niente positivo muoversi piano in un mondo digitale.

2. **Hire the Best** (assumi i migliori). Questo è l’unico punto nel quale consiglio di prenderti il tuo tempo.

Assumi i migliori possibili, e assicurati che siano intelligenti, motivati e che abbiano la “right attitude” verso la tua azienda. Niente è peggio che assumere persone che poi scoprirai non si adattano bene alla tua azienda. E niente è più eccitante che quando assumi gente veramente in gamba, che crede nella tua visione e che viene da te con modi migliori per far diventare realtà questa visione.

3. **Be Open** (sii aperto). Ci rendiamo conto che quanto più aperti e trasparenti siamo stati come azienda verso il mondo esterno, tanto meglio questo mondo ci ha risposto. È chiave condividere la tua visione con gli utenti e con la stampa. Assicurati di raccontarla ogni volta che qualcuno è disposto ad ascoltarti. È molto importante che tu ti occupi di impostare la visione e di fare pubbliche relazioni per la tua azienda. Non lasciare che nessun altro incominci a definire che cosa sei.

don’t’s.

1. **Non aver paura di fare la tua propria start-up**. Tutti abbiamo paura quando incominciamo a pensare di fare la nostra start-up. Però una volta che mi sono impegnato a farla, è stata la miglior decisione che abbia preso in vita mia. Però assicurati che qualsiasi sia il settore nel quale entri, tu sia assolutamente innamorato e abbia voglia di spendere il tuo giorno da sveglio senza fare altro e concentrando le tue energie nella tua start-up e il mercato che stai tentando di attaccare.

2. **Non aver paura della critica**. Fare una start-up è una cosa molto difficile da immaginare per alcuni. Taluni ci dicono

state per fare una start-up senza soldi per tentare di superare Google in qualcosa!” Io dico che se credi con sufficiente forza nella tua visione e in te stesso, non dovresti lasciare che qualcuno tenti di farti credere che non puoi fare quella cosa. Alcuni imprenditori mancati hanno rovinato grandi opportunità lasciandosi influenzare dalle persone sbagliate.

3. Non ignorare i tuoi utenti. Sei niente senza i tuoi clienti e utenti. Assicurati di ascoltare e trattare OGNI SINGOLO utente come se fosse l'unico cliente. In Spock ci tengo a rispondere a ogni utente nello stesso giorno con la giusta risposta alle loro domande. Ma soprattutto, molte idee che abbiamo implementato sono state il risultato diretto del feedback dei nostri utenti!

Nel roadmap di Spock c'è anche l'idea di farlo mobile, ma prima vogliono fare l'esperienza online “amazing”.

- Perché uno dovrebbe cercare una persona su Spock e non su, diciamo, Wikipedia ?

Wikipedia vi dà soltanto i personaggi famosi. Spock vi darà qualsiasi persona al mondo che state cercando!

- I piani per l'Italia ed il resto del mondo?

Nel 2008 vogliamo avere pronto il supporto per diverse lingue (tra cui l'italiano), e più importante, voglio che ogni utente online in Italia e nel mondo pensi a Spock come il miglior motore di ricerca di persone esistente, nel modo più aperto e gratis! (ndr. insomma, una specie di Who's Who globale, e non solo per i VIP).

Proprio per aiutarlo in questa missione, Jay ha designato evangelizer e ambasciatori in vari paesi (tra cui [Andrey Golub](#) in Italia), dai quali si aspetta un rapporto onesto per quanto riguarda il miglioramento del servizio e assicurarsi che Spock venga rappresentato in modo adeguato nei paesi dei vari mercati. Jay dice che non solo è interessante lavorare con gli ambasciatori di tutto il mondo, ma che gli piacciono particolarmente le conversazioni aperte su come far sì che Spock raggiunga il potenziale che tutti credono abbia.

Spock in breve

- Data di nascita: 23 marzo 2006

- Dipendenti / età: 25 dipendenti, età media 27 anni

- Più di 1M di visitatore unici e 15M di page view al mese (e solo durante i primi mesi con una campagna marketing molto limitata)

- Pubblico target: tutti quelli che vogliono cercare altre persone nel mondo.

- Pc, Mac, Linux o qualsiasi cosa basta che faccia il lavoro? In Spock usano tutte

Jay in breve

- è nato 34 anni fa in [Punjab](#), India. Oltre a Spock, i suoi interessi sono la lettura e gli sport. Il suo profilo è consultabile qui su <http://www.spock.com/jay>.

- Non ha avuto altre esperienze di start-up in precedenza, e poi aggiunge “Niente ti può preparare per una start-up 😊”

- Che applicativi o servizi digitali hanno cambiato il tuo modo di lavorare? Google Docs. Credo che abbiano una possibilità reale di prevalere su Microsoft Office (ndr. questa intervista è stata realizzata usando Google Docs, Gmail e Gtalk).

- Oltre a Spock, su che altri servizi digitali recenti sei disposto a scommettere? Scommetterei su [kayak.com](#) e [thefind.com](#).

Entrambi sono siti che compilano e poi presentano informazioni in modo utile per gli utenti. Una è collegata ai viaggi (kayak), l'altra ai prodotti (thefind).

- Imprenditori digitali che ammiri? Ho lavorato in Microsoft, e ancora oggi ho molto rispetto per quello che Bill Gates ha fatto per il mondo dei computer e la sua passione per trasformare la sua visione in realtà.

Compito per casa: Le informazioni che Spock raccoglie grazie ai suoi algoritmi di ricerca devono essere completate dagli utenti. Quindi invito i navigatori italiani a registrarsi e “taggare” i contatti che conoscono e votare quelli che trovano, per aumentare la validità dei contenuti. Inoltre, cercate i vostri amici e colleghi blogger del bel paese ed aggiungete la tag “italian blogger” per arricchire la mappa della blogosfera locale.

Intervista di Gianfranco Chicco a Jay Bhatti, co-fondatore di [Spock.com](#)

[gianfranco.chicco\(at\)gchicco.com](mailto:gianfranco.chicco(at)gchicco.com)

gchicco.blogspot.com

ARTICOLI CORRELATI

[Social Media Lab – The Wealthy of \(Social\) Networks](#)

[NewTeeVee Live – Television Reinvented](#)

[Interaction design e Second Life: i comportamenti degli oggetti di Leandro Agrò](#)

This post was written by:



[Stefano Mizzella](#) - who has written 25 posts on [7thFLOOR](#).

[Contact the author](#)

35 Responses to “Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online – Intervista a Jay Bhatti di Spock.Com”



1.

[Andrey Golub](#) Says:
[November 19th, 2007 at 15:13](#)

Bravo Gianfranco! Bravo Jay!

grazie per avermi citato. Farò il meglio per far diventare Spock il motore di ricerca #1 su persone nel Web!

Andrey,
<http://www.spock.com/Andrey-Golub>
<http://www.milanin.com/members/andrey.golub/>



2.

[alessandro morelli](#) Says:
[November 19th, 2007 at 16:38](#)

bel articolo...
interessante il team della PAURA...
quando toccherà a me, ne farò un trattato psicologico per “startupper”
alex



3.

[Blogdolci.com](#) Says:
[November 19th, 2007 at 20:54](#)

Secondo te il mio sito può essere finanziato?

<http://blogdolci.com>



4.

[Andrea](#) Says:

[November 20th, 2007 at 00:06](#)

bravo gianfranco, un mio piccolo contributo, vi segnalo un articolo recente sul venture camp:

<http://www.7thfloor.it/2007/10/06/venturecamp-trovare-capitali-e-investitori-per-la-propria-impresa/>

e a breve l'intervista/contributo del fondatore della Logitech Giacomo Marini.

andrea_7thfloor



5.

[Eva](#) Says:

[May 1st, 2008 at 18:12](#)

Sto cercando un investitore per aprire un ristorante e pensione in un posto turistico in Ungheria.
La somma non é piú di 200.000 Eur



6.

[Cassy](#) Says:

[September 14th, 2008 at 18:08](#)

Non c'entra niente col post
ma... ve l'hanno detto che esiste anche explorer?

Trackbacks/Pingbacks

1. [Imprenditori Digitali: Intervista a Brad Jefferson Ceo di Animoto](#) says:
[18 February 2008 at 09:19](#)

[...] Intervista a Jay Bhatti di Spock.com Robin Good e Web 2.0: L'Uomo (Italiano) Che Guadagna Da Google [...]

2. [Jack of all trades... » Digital Entrepreneurs - Jay Bhatti of Spock.com](#) says:
[26 May 2008 at 22:44](#)

[...] Let me introduce you to Jay Bhatti, co-founder of Spock.com. I met Jay just by chance, as I was registered to Spock and he contacted me to ask for suggestions on how to improve the website (he contacted all the power users). We did this interview for the Italian business magazine 7th Floor. [...]

3. [Creare Una Startup Web In Italia In Dieci Passi | 7thFLOOR](#) says:
[25 November 2008 at 15:36](#)

[...] Start-up digitali, come finanziare il vostro business online: intervista al fondatore di Spock.com [...]

4. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[15 September 2009 at 13:29](#)

[...] rest is here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

5. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[15 September 2009 at 17:01](#)

[...] Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

6. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[15 September 2009 at 20:58](#)

[...] the original: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

7. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[16 September 2009 at 06:36](#)

[...] is the original: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

8. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[16 September 2009 at 06:36](#)

[...] the rest here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

9. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[16 September 2009 at 06:37](#)

[...] here to read the rest: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

10. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[17 September 2009 at 01:28](#)

[...] more here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

11. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[17 September 2009 at 01:43](#)

[...] post: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

12. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[17 September 2009 at 15:56](#)

[...] more: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

13. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[17 September 2009 at 16:31](#)

[...] post: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

14. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[18 September 2009 at 08:16](#)

[...] here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

15. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[19 September 2009 at 19:01](#)

[...] the original post here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi

questa Notizia cliccando sui [...]

16. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[19 September 2009 at 19:01](#)

[...] rest is here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

17. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[19 September 2009 at 19:02](#)

[...] the rest here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

18. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[19 September 2009 at 23:52](#)

[...] posted here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

19. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[20 September 2009 at 04:10](#)

[...] original here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

20. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[20 September 2009 at 20:37](#)

[...] is the original post: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

21. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[21 September 2009 at 01:01](#)

[...] from: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

22. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[21 September 2009 at 05:52](#)

[...] is the original: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

23. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[21 September 2009 at 09:13](#)

[...] is the original post: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

24. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[21 September 2009 at 16:52](#)

[...] the original: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

25. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[21 September 2009 at 23:54](#)

[...] more here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

26. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[22 September 2009 at 04:23](#)

[...] the original post: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

27. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[22 September 2009 at 12:49](#)

[...] the original here: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

28. [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... | News FondoProfessioni.com](#) says:
[22 September 2009 at 20:49](#)

[...] here to read the rest: Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online ... Stampa/Salva/Condividi questa Notizia cliccando sui [...]

29. [Jay Bhatti Called Jack of All Trades By Digital Entrepreneur Magazine](#) says:
[29 September 2009 at 17:30](#)

[...] Let me introduce you to Jay Bhatti, co-founder of Spock.com. I met Jay just by chance, as I was registered to Spock and he contacted me to ask for suggestions on how to improve the website (he contacted all the power users). We did this interview for the Italian business magazine 7th Floor. [...]

Leave a Reply

Name (required)

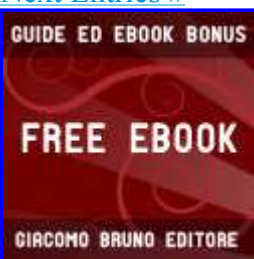
Mail (will not be published) (required)

Website

Submit Comment

[« Previous Entries](#)

[Next Entries »](#)



- [Popular](#)
- [Comments](#)
- [Featured](#)
- [Tags](#)

- [Startup: Come Finanziare il Vostro Nuovo Business Online - Intervista a Jay Bhatti di Spock.Com](#)
- [L'Arte Della Persuasione: Tecniche Efficaci Per Vincere Una Trattativa](#)
- [Dee, Donne e Potere: Vipere o Creature Celesti ai Vertici delle Organizzazioni?](#)
- [Yacht Design: bellezza sostenibile](#)
- [Robin Good e Web 2.0: L'Uomo \(Italiano\) Che Guadagna Da Google](#)
- [WIRED. Tutto Quello Che Avreste Voluti Sapere Sul Lancio Più Atteso Di Internet E Non Avete Mai Osato Chiedere](#)
- [Creare Una Startup Web In Italia In Dieci Passi](#)
- [Come Fare Una Campagna Di Comunicazione Web 2.0: Elezioni USA 2008, Il Brand Obama](#)
- [12 Lezioni che Abbiamo Imparato dalla Strategia Marketing e Comunicazione di Barack Obama](#)
- [Le 4S Del Viral Marketing: Sesso, Splatter, Sadismo E Stronzate](#)

- [fede: Cioè ho cercato na roba su google, so arrivato qu...](#)
- [Andrea Genovese: @Richard Grazie Richard, in realtà avevo promess...](#)
- [Richard: Complimenti Andrea! Complimenti davvero per il don...](#)
- [Sergio Conegliano: Eventualmente: 1.2 Far vedere esemplari di TV3D -...](#)
- [Sergio Conegliano: Possibili consigli: Far vedere esemplari di TV Ste...](#)

- [Torino Share Festival 2009: Market Forces](#)
- [Performing Roma: l'esperienza della città attraverso i nuovi media](#)
- [Mostre ed Eventi d'Arte della Capitale \(ottobre '09\)](#)
- [Digital Signage: la nuova frontiera della comunicazione multimediale pubblicitaria](#)
- [Tony Robbins a Roma. Primo giorno di seminario: la consapevolezza](#)
- [Milano: Innovation Circus 2009](#)
- [IDC Innovation Forum 2008](#)
- [Bill Moggridge: Il Service Design](#)
- [Spread the Word: Web 2.0, Marketing e Reti di Comunicazione Informali](#)
- [Industria Della Comunicazione Italiana: I Contenuti Creano Valore?](#)

[7thFLOOR](#) [7thfloor](#) [8](#) [7thfloor](#) [9](#) [Andrea Genovese](#) [Arte](#) [blog](#) [Business](#) [community](#) [comunicazione](#) [creatività](#) [Cultura](#) [Design](#)
[Design](#) [formazione](#) [Futuro](#) [google](#) [Hi-Tech](#) [idee](#) [impresa](#) [imprese](#) [In primo piano](#) [Internet](#) [Login](#) [manager](#) [Marketing](#)
[marketing](#) [media](#) [Milano](#) [mobile](#) [Net TV](#) [network](#) [News](#) [pubblicità](#) [reti](#) [ricerca](#) [roma](#) [social network](#) [società](#) [sviluppo](#) [tecnologia](#)
[tendenze](#) [Tendenze](#) [Top articles](#) [video](#) [web 2.0](#)

Latest Videos





[Anthony Robbins: un suo ebook in omaggio](#)



- [Avere Successo Online Seguendo l'Esempio dei Grandi: Video di Andrea Genovese](#)
- [Video di Anthony Robbins a Roma](#)
- [Convegno nazionale sullo storytelling](#)
- [Microsoft Sustainability](#)
- [Tony Robbins: Sprigiona il potere che è in te](#)
- [Clay Shirky Mass Collaboration](#)

Latest Flickr photos




Newsletter

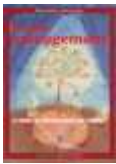
Inserisci il tuo nome e indirizzo email, per ricevere aggiornamenti, e-books, video-seminari, recensioni.

NOME:

EMAIL:

AntiSPAM garantito da 

Ebook



Love Management

Ebook, di Miranda Sorgente



Iphone Money Maker

Ebook, di Marco Forconi



Lettura Veloce 3x

Ebook, di Giacomo Bruno



Passi da Gigante + Appunti da un Amico

Ebook, di Anthony Robbins



Grandi Trades per Piccoli Traders

Ebook, di Guido Di Domenico

Link