

TUTTI FUORI CASA: 20 IDEE SOCIAL PER UN DIVERTIMENTO EXTRA

GLAMOUR®

€ 2,20 (Italy only)
n. 227 GENNAIO 2011

sarà il tuo anno!

**NON SOGNARE
IL CORPO DI J. LO:
TRASFORMA
IL TUO
(IN MODO TOTALLY BIO)**

Jennifer Lopez
Il suo 2011 è tutto fisico:
«Per restare una tigre
sono diventata un'atleta»

**VUOI VEDERE CHE
IMPARI A
GODERTI LA VITA?
(E TI DIMENTICHERAI
DI ESSERE
STATA INFELICE)**

**È TUTTO NUOVO
MODA MUSICA
HI-TECH SPORT
TV WEB VIAGGI**

SESSO
come lo fanno le
donne che
la sanno lunga

2011 SI CAMBIA

10 idee
SPIRITUAL

**LE GRANDI
RISPOSTE CHE
DANNO SENSO
ALLA VITA**

**saldi
stupendi**
30 dritte e
fai affari
veri





lavoro idee

di Loredana Saporito. Foto di Sebastiano Rossi

“ La nostra radio dà voce a tutto il popolo del web. Con noi chiunque può diventare un vero dj e avere un vero pubblico. ” Spreaker

sfide vincenti per il 2011 fai business

I 4 soci
In primo piano, Laura Gramuglia e Tonia Maffeo, dietro, Daniele Cremonini e Francesco Baschieri.

PUNTA SU il protagonismo

«È il momento di coinvolgere le persone e renderle protagoniste. Se riuscite a intercettare le loro passioni e a dare spazio alla loro voglia di esprimersi con servizi customizzati, farete centro», dice **Alessandro Garofalo**, esperto di innovazione e ceo di Trentino Sviluppo (www.trentinosviluppo.it).

CHI L'HA GIÀ FATTO Spreaker, start up di Bologna (www.spreaker.com). «Spreaker è una web social radio, una specie di YouTube musicale», dice **Tonia Maffeo**, community manager. «Abbiamo voluto dare voce a tutti: basta un computer per diventare un vero deejay e creare il proprio show radiofonico. E lo può fare chiunque: dopo essersi registrati, non resta che iniziare a mixare con la deejay-console sul sito. Si può trasmettere in diretta, oppure registrare i propri podcast e caricarli dopo, anche sui social network».

PUNTA SU il low cost su misura

«Andate incontro a una delle esigenze più sentite oggi e fatelo con servizi innovativi. Qual è questa esigenza? La voglia di fare acquisti intelligenti, consapevoli e di risparmiare davvero. Usate il web per offrire servizi mirati ma non solo nell'hi-tech. Pensate a 360 gradi», spiega **Alberto D'Ottavi**, giornalista e fondatore di Blomming, start up di social e-commerce.

CHI L'HA GIÀ FATTO Risparmio Super, start up finalista di Mind the Bridge (www.risparmiosuper.it). «È un portale che permette di confrontare in tempo reale tutte le offerte della grande distribuzione», raccon-

ta **Barbara Labate**. «È un servizio su misura: l'utente compone la lista della spesa e noi gli diciamo quale supermercato è più conveniente e il costo dei singoli prodotti. Stiamo anche lavorando per monitorare gli sconti e inviarli direttamente sul cellulare».

PUNTA SU l'on demand

Garofalo: «Oggi non bisogna più avere paura di esporsi al giudizio della rete. Internet vi offre un'opportunità unica, quella di chiedere addirittura agli utenti quali prodotti e servizi preferiscono, e produrre solo quelli. È un modo intelligente per evitare sprechi e democratizzare settori normalmente inaccessibili».

CHI L'HA GIÀ FATTO Garagedesign, società di Milano (www.garagedesign.it). «Produciamo design on demand», dice **Elisa Barbieri**, una delle fondatrici. «Così realizziamo oggetti in piccole serie, a metà strada tra l'art design e quello industriale. I designer ci inviano le loro idee, noi le selezioniamo, facciamo i prototipi, li pubblichiamo sul sito e la community decide se acquistarli o meno. Se riceviamo un numero di ordini sufficienti, li realizziamo. Il prossimo step è fare presentazioni per potere anche toccare gli oggetti».

PUNTA SU l'eco facile

D'Ottavi: «Date voce alla sensibilità green che è nell'aria e offrite alle persone prodotti e servizi facili, alla portata di tutti. Che diano a ciascuno di noi la sensazione di contribuire a migliorare le nostre città. Fate business rendendo l'ecologia un gioco».

come loro!

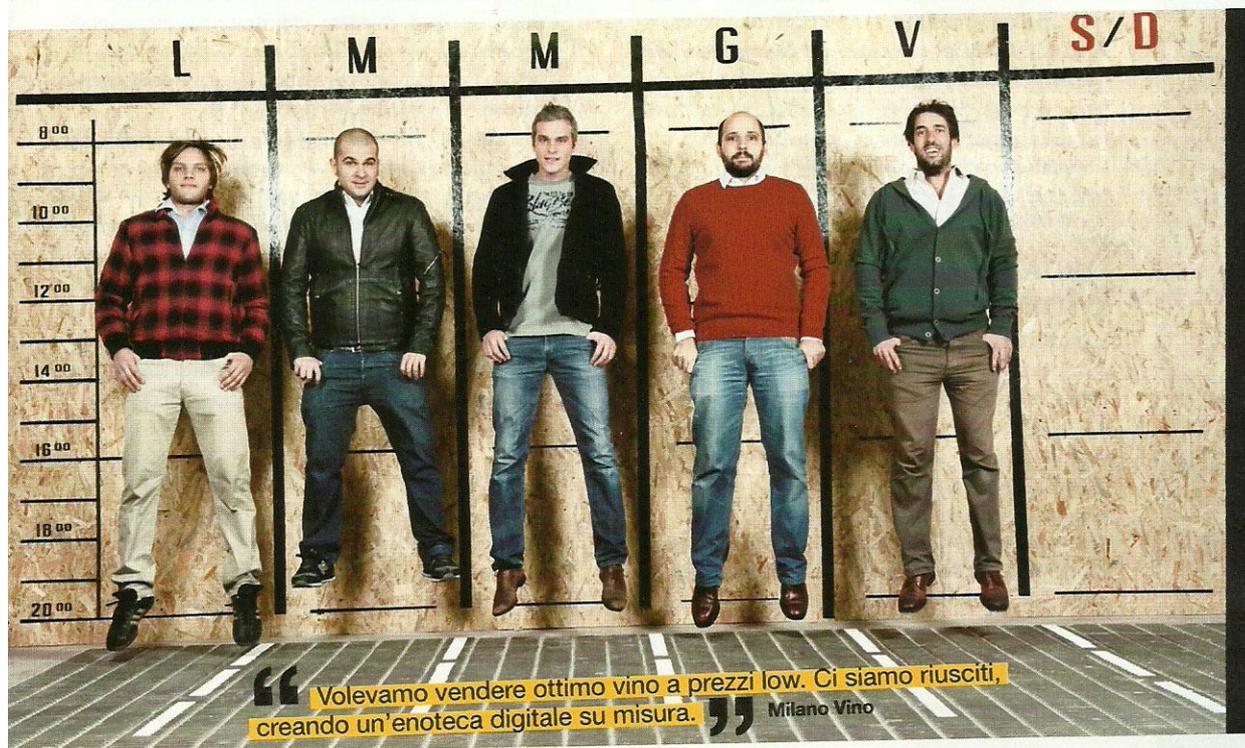
10 tendenze forti, 10 modi per ripartire alla grande. E non solo se cerchi un'idea d'impresa. Valgono anche se vuoi rigenerare completamente il tuo modo di lavorare, qualunque sia il tuo settore.

CHI L'HA GIÀ FATTO Eugea, start up di Bologna (www.eugea.it). «Siamo entomologi e ci occupiamo di **sopravvivenza biologica**», dice Gianumberto Accinelli. «Abbiamo cercato di **trasformare delle pratiche puramente accademiche in tecniche a dimensione dei cittadini**. Come? Con dei kit che contengono una **selezione di semi da piantare sui balconi e nei giardini**. Così tutti possiamo diventare coltivatori di **oasi biologiche** per farfalle, coccinelle, api e altri insetti utili».

in giornata, e garantiamo il vino alla giusta temperatura, in Italia in 24 ore. E se dopo una cena avanzate delle bottiglie, noi le veniamo a riprendere».

PUNTA SU la piazza virtuale

D'Ottavi: «Sfruttate a fondo quello spazio virtuale che è la rete per dare voce a chi ancora non ce l'ha, ai nuovi mercati emergenti. **Uno fra tutti è quello dei free**



Quelli di Milano Vino Guido Beltrami (enologo), Massimo Marchesi (sommelier), Gabriele Giovanelli, Federico Dollfus e Matteo Dollfus.

PUNTA SU il tailor-made

D'Ottavi: «Prendete un servizio tradizionale, rinnovatelo con il web e **aggiungete dei servizi ad hoc, come il su misura**. Darete un **valore aggiunto**, farete qualcosa di speciale e il cliente si sentirà coccolato».

CHI L'HA GIÀ FATTO Milano Vino (www.milanovino.it). «Siamo un'enoteca digitale su misura», dice Gabriele Giovanelli. «Distribuiamo vino sul web. **Scegliamo le migliori etichette e dalle cantine le facciamo arrivare direttamente sulle tavole dei consumatori**. Vendiamo ottimo vino low cost. A Milano facciamo le consegne

lance, i liberi professionisti con partita Iva. Oggi sono sempre di più i giovani che cercano di risolvere il problema del precariato, mettendosi in gioco di persona e che hanno bisogno di spazi nuovi per presentarsi». **CHI L'HA GIÀ FATTO** Cinkue, start up di Milano (www.cinkue.com). «Abbiamo creato un marketplace che non esisteva: **un luogo virtuale dove i liberi professionisti possono "vendere" le loro prestazioni**. Proponiamo servizi semplici ed economici, a prezzi low: **da cinque a 200 euro**. I nostri utenti offrono servizi diversi, dai massaggi alle consulenze, e spesso sono free lance agli inizi o studenti», dice **Simone Luciani**, uno dei fondatori.

PUNTA SU la cross-fertilization

Garofalo: «Ovvero, puntate sulla contaminazione: **fa-
te interagire ambiti tradizionali e nuove tecnologie,
incrociate passioni, idee, relazioni.** Se costruite dei
ponti fra situazioni apparentemente lontane si apriranno nuove e inaspettate opportunità di business».

CHI L'HA GIÀ FATTO Joydis, agenzia di comunicazio-



Le tre fondatrici Elisabetta Nicolini, Marianna Morandi (figlia di Gianni) e Alessandra Martino.

ne di Bologna (www.joydis.it). «Ci occupiamo di marketing e pr in modo innovativo, **sfruttando le potenzialità delle tecnologie, del web e dei social network.** Prima sviluppiamo **link trasversali** tra i nostri clienti. Poi apriamo **canali di comunicazione diretti con il pubblico:** intorno a ogni evento, creiamo sul web una community che interagisce spontaneamente. Infine, per esempio, **diamo agli spettatori dei nostri concerti la chance di sentirsi protagonisti,** offrendo loro servizi ad hoc su smartphone, come le info sugli artisti che si esibiscono o le guide digitali per visitare la città», racconta una delle socie, **Elisabetta Nicolini.**

PUNTA SU la realtà aumentata

Garofalo: «Il futuro sono le **app in grado di aggiungere e offrire info su ciò che ci circonda.** Sfruttate a fondo le nuove tecnologie della realtà aumentata: si apriranno da qui nuove opportunità di business».

CHI L'HA GIÀ FATTO Yoar, vincitori della Start Cup Lombardia del Politecnico di Milano (www.yoar.it).

«La nostra app per smartphone sarà in grado di **riconoscere le immagini e associare delle informazioni.** Un esempio? Volete comprare un dvd e non sapete se il film vi piacerà? Puntate con il cellulare la cover del dvd e ricevete sul vostro telefonino il trailer del film. Ma attenzione: non è un motore di ricerca visuale, **riconosce solo le immagini che sono già state catalogate**», dice **Davide Pecis,** uno dei due ideatori.

PUNTA SU i servizi easy

D'Ottavi: «Sono ancora tante le possibilità di sfruttare la rete per dare servizi personalizzati, soprattutto alle piccole e medie imprese che cercano sempre di avere prestazioni più vantaggiose, cioè low cost e più comode di quelle dell'economia reale».

CHI L'HA GIÀ FATTO Interviewweb, start up di Torino (www.interviewweb.it). «**Abbiamo creato un sistema di HR management completamente digitale** che comprende, oltre ai servizi web, un software su misura per l'impresa: **abbatte i tempi e i costi di recruiting.** È una piattaforma fruibile dal web: ogni impresa ha la sua pagina privata, può selezionare e archiviare i cv, fare videoconferenze di gruppo, condividere file e documenti», afferma **Azzurra Giorgio,** l'ideatrice.

PUNTA SU l'energia portatile

Garofalo: «Prendete uno dei settori più hot, **l'energia sostenibile, e mixatelo con la moda.** Ecco uno dei campi di ricerca più all'avanguardia, **i tessuti tech**».

CHI L'HA GIÀ FATTO eRalos3 di Catania, tra i finalisti di Mind the Bridge (www.ingsurianiigiuseppe.com).

«**Abbiamo fuso in un unico oggetto moda, hi-tech ed energia.** Il risultato? Delle **minicellule fotovoltaiche,** così leggere, flessibili e low cost da essere **integrate in T-shirt, jeans, felpe.** In questo modo si potranno sempre ricaricare i propri device hi-tech. Il nostro obiettivo è **fare in modo che le persone possano produrre energia,** e renderle autonome da cavi e batterie», dice **Giuseppe Suriani,** il fondatore.