

Profilo aziendale



Settore: Consulenza



URL: www.mamaindustry.com



CEO: m.travaglini@mamaindustry.com

Investimento



Fase: Serie A



Fondi raccolti: + € 900k



Obiettivi di raccolta: 1M



Descrizione della Società

Mama Industry è una società di consulenza e supporto allo sviluppo di micro, piccole e medie imprese - m(PMI), costituita nel 2016, nata da un'intuizione di mercato e da un'esperienza decennale maturata dai due soci fondatori.

Nello specifico, Mama Industry ha come scopo quello di rendere accessibili metodologie, strumenti tecnici, servizi VAS, KIBS e consulenza a tutte quelle piccole imprese che restano escluse dai processi di innovazione, focalizzate solo sul prodotto, offrendo loro accompagnamento e supporto operativo in fase di start-up/spin-off, crescita e sviluppo.

Vuole diventare un punto di riferimento nazionale per l'approccio all'innovazione e per qualificare la domanda delle mPMI all'innovazione.

Modello di Business

I servizi attualmente erogati da Mama Industry sono di approccio e di supporto all'innovazione, non concepiti come singoli servizi spot, ma offerti all'impresa in maniera integrata durante l'intero percorso di cambiamento o rinnovamento.

Il modello di business dell'impresa è, quindi, basato sulla facilitazione e ottimizzazione dei processi e dei costi per l'iniziale qualificazione all'innovazione dei clienti e il successivo supporto a 360° per la trasformazione in progetti strutturati per il cambiamento, pronti per inserire tecnologie.

Aspetti chiave

Tecnologia proprietaria:

www.consulentepaziente.it

www.ilraccomandato.it

www.formiamoimprese.it

Soci

- Marco Travaglini, CEO & Founder
- Fabrizio Mecozzi, CMO & Co-founder

Perchè investire

Ampio Mercato. In Italia le PMI costituiscono una realtà numericamente molto significativa; le imprese sono circa 4,5 milioni, di cui: 4,2 milioni sotto i 10 dipendenti, 3,5 milioni sotto i 5 dipendenti; 200.000 le imprese tra 10 e 50 dipendenti. Di 17 milioni di lavoratori privati, 9M lavorano in imprese sotto 10 dipendenti, 4M in piccole imprese dai 10 ai 50.

Unicità del Modello. Ideato e testato un modello di acquisizione di clienti che permette un risparmio economico, di tempo e di effort entrando in un mercato "off" con bisogni latenti, ancora non raggiunto da nessun concorrente.

Creato un modello che attraverso un team consolidato segue i clienti a 360° e trasversalmente in tutte le aree necessarie al cambiamento e all'innovazione.

Timing di mercato perfetto. Da un lato la necessità di innovarsi e di crescere da parte di un mercato di imprese "solo prodotto"; dall'altra parte, l'assegnazione di fondi del PNRR e del settennato europeo, condizioni perfette per raggiungere tale obiettivo; Mama Industry ha formato una squadra attenta alla ricerca e attuazione degli strumenti finanziari per questa tipologia di imprese.

Crescita prospettica

