


<b>PROGETTO:</b> <b>CloudLift</b>	<b>LOGO:</b> 
<b>ONE LINE PITCH:</b> <b>CloudLift Descrizione</b> <i>Piattaforma online per configurare, e monitorare performance e costi delle applicazioni autoscalabili</i> <b>CloudLift Benefici</b> <i>Tool visuale intuitivo e semplice</i> <i>Grafici realTime e storici delle performance / costi con sovrapposizione dei dati del traffico dell'utenza</i> <i>Ottimizzare le politiche di scalabilità ed quindi i costi</i> <b>CloudLift Necessità ricoperte</b> <i>Il web2.0, i social network ed il mobile mostrano crescite di traffico velocissime e di difficile controllo.</i> <i>Focus sulle proprie applicazioni, non su HW e personale specializzato</i> <i>Godere appieno delle convenienze del Cloud Computing</i>	<b>PROFILO AZIENDA:</b> <b>URL:</b> <a href="http://www.vmengine.net">www.vmengine.net</a> <b>SETTORE:</b> ICT Services <b>COSTITUZIONE:</b> Fine 2008
<b>BUSINESS SUMMARY:</b> <i>Con <b>CloudLift</b>, il vostro sito e/o applicazione web può raggiungere milioni di utenti senza sforzo. <b>CloudLift</b> gestisce le risorse server al volo, autonomamente, per gestire picchi di traffico, disattivando le risorse quando non sono più richieste. <b>CloudLift</b> consente di monitorare contemporaneamente su una stesso grafico sia il traffico degli utenti, sia le risorse utilizzate dall'infrastruttura di cloud computing. La semplicità delle interfacce e delle soluzioni di <b>CloudLift</b> e la sovrapposizione dei grafici di consumo e di traffico consentono efficaci manovre di ottimizzazione. Il risultato finale?</i> <i>Con <b>CloudLift</b>, non avrete bisogno di consulenti IT costosi, solo un abbonamento mensile al servizio online.</i> <i>Con <b>CloudLift</b> potrete godere appieno delle convenienze del cloud computing.</i>	<b>CONTATTI:</b> <b>Tel:</b> 08119309080 <b>Fax:</b> 0810097590 <b>Cell:</b> 348 3802531 <a href="mailto:info@vmengine.net">info@vmengine.net</a> <a href="mailto:fabio.cecero@vmengine.net">fabio.cecero@vmengine.net</a>
<b>TARGET MARKET:</b> <i>Gli automatismi di scalabilità applicate ai provider di cloud computing, sono sempre più necessarie per poter affrontare semplicemente ed efficacemente i picchi di domanda e la crescita di utenza delle nostre applicazioni online. Il mercato ha dimensione mondiale e precisamente si intende catturare l'attenzione degli attuali clienti di <b>Amazon Web Services</b> (1,5 milioni in 190 paesi), gli sviluppatori di applicazioni per <b>Facebook</b> (1 milione in 180 paesi) e</i>	<b>INFORMAZIONI FINANZIARIE:</b> <b>FUNDING STAGE:</b> first funding <b>INVESTIMENTI:</b> 100.000€ <b>CAPITALE RICERCATO:</b> 200.000€

<p><i>gli sviluppatori di applicazioni per <b>iPhone</b> ed <b>iPad</b> (55.000). Questi sono i principali target in quanto essendo sviluppatori di applicazioni, nativamente virali, richiedono piattaforme scalabili. La crescita di questi mercati è notevole, al di sopra delle aspettative degli analisti di mercato. In futuro, come in definite realtà oggi, tutte le web agency si orienteranno sempre più nella produzione di prodotti per i loro clienti che integreranno i social network, pertanto avranno tutti la necessità di automatismi di scalabilità.</i></p>	
<p><b>PRODOTTI/SERVIZI:</b> <i>CloudLift</i></p>	
<p><b>STRATEGIA DI MARKETING:</b> <i>Advertising, email marketing, viral video, SEO, portali forum tematici, cloudcamp, AWS user groups, EuroCloud, Reselling su webAgency EU &amp; World</i></p>	
<p><b>BUSINESS MODEL:</b> <i>Il modello di business è un freemium, con funzionalità limitate in modalità free, capaci di far fidelizzare il cliente alla piattaforma. Si ipotizza anche una periodo di trial di un mese a piene funzionalità. Il modello premium è legato ad un pagamento mensile direttamente dalla carta di credito del cliente o tramite affiliazioni paypal. Si ipotizzano una serie di funzionalità che ne aumentano la revenue per mese. Il business non è geolocalizzato ed è fruibile via internet, pertanto la scalabilità in contesto internazionale è dovuta alla sola traduzione nella lingua del mercato che si intende aggredire. La piattaforma online godrà delle competenze del team per renderla presente e velocemente fruibile ai clienti nei vari paesi del mondo. In base alle previsioni, si raggiunge il Break Even Point verso la metà del secondo anno.</i></p>	
<p><b>COMPETITORS:</b> <i>Rightscale Scalr Gigaspaces Joyent CloudRows</i></p>	
<p><b>VANTAGGIO COMPETITIVO:</b> <i>Semplicità ed usabilità Sovrapposizione dei dati di traffico dell'utenza Ottimizzazione dei costi mediante tuning della scalabilità</i></p>	
<p><b>MANAGEMENT TEAM:</b> <i>Fabio Cecaro – CEO Antonio Calabrese – COO Antonio Prigiobbo – CMM &amp; Brand Director</i></p>	



DATI ECONOMICI PREVISIONALI:

In migliaia di euro*	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Vendite</b>	179	447	709	1014	1530
<b>Margine Lordo</b>	16	233	452	702	1142
<b>Margine Netto</b>	15	230	450	699	1139
<b>Num. Clienti</b>	237	584	935	1328	2007