

newsita.eu

22-11-2021

**Gellify lancia la sua Venture Box per startup su software b2b - #adessonews adessonews adesso news Finanziamenti Agevolazioni Norme e Tributi**

**Id:** 806773

**Data di inserimento:** 2021-11-23

**AVE:** € 109,58

**Link originale:**

<https://www.newsita.eu/news/2021/11/22/gellify-lancia-la-sua-venture-box-per-startup-su-software-b2b/>

**Contenuto:**

**Gellify** lancia la sua Venture Box per startup su software b2b - #adessonews adessonews adesso news Finanziamenti Agevolazioni Norme e Tributi Cerca nella rete #adessonews carica in questo sito Generic selectors Exact matches only Exact matches only Search in title Search in title Search in content Search in content Search in excerpt Search in posts Search in posts Search in pages Search in pages Filter by Categories adessonews #adessonews Agevolazioni Agevolazioni Finanziamenti Finanziamenti Norme Tributi Norme Tributi Nostri servizi Nostri servizi Siamo operativi in tutta Italia **Gellify** lancia la sua Venture Box per startup su software b2b Siamo operativi in tutta Italia **Gellify**, la piattaforma di innovazione ad alto contenuto tecnologico su software b2b, ha deciso di investire nei nuovi talenti creando una "copycat venture builder", ossia un'azienda che crea nuove imprese a partire da modelli di business che hanno già riscontrato successo sul mercato. La Venture Box di **Gellify**, infatti, è orientata alla strategia second mover di prodotti software SaaS B2B, con un progetto che intende supportare e far crescere le società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Un progetto ambizioso che Gianluca Bernardi (Head of Growth, **Gellify**) spiega in questi termini: "Anche i progetti già realizzati sono migliorabili. I second mover attivano una nuova domanda e incentivano il flusso dell'innovazione". La Venture Box di **Gellify**: come nasce e quali sono gli obiettivi La Venture Box di **Gellify**, raccontano gli innovatori, nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Finanziamenti per estinguere debiti a saldo e stralcio Siamo operativi in tutta Italia Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di



nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Per questo motivo, Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Con questa iniziativa, **Gellify** investirà nell'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. Gianluca Bernardi, Head of Growth di **Gellify**, commenta: "Quando abbiamo un'idea, siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori. E se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in **Gellify** per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. **Gellify** implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di: imprenditori con un track record di successo in ambito digital; un team operativo che disegna e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'equity della società; una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "champion", che guida le decisioni su roadmap di prodotto e modalità di go-to-market. **Michele Giordani**, Managing Partner e Fondatore di **Gellify**, dichiara: "Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti." Siamo operativi in tutta Italia

Related Posts: Post navigation Search Generic selectors Exact matches only Exact matches only Search in title Search in content Search in content Search in excerpt Search in posts Search in posts Search in pages Search in pages Filter by Categories adessonews #adessonews Agevolazioni Agevolazioni Finanziamenti Finanziamenti Norme Tributi Norme Tributi Nostri servizi Nostri servizi La rete Adessonews è un aggregatore di news e replica gli articoli senza fini di lucro ma con finalità di critica, discussione od insegnamento, come previsto dall'art. 70 legge sul diritto d'autore e art. 41 della costituzione Italiana. Al termine di ciascun articolo è indicata la provenienza dell'articolo. Privacy Overview This website uses cookies to improve your experience while you navigate through the website. Out of these, the cookies that are categorized as necessary are stored on your browser as they are essential for the working of basic functionalities of the website. We also use third-party cookies that help us analyze and understand how you use this website. These cookies will be stored in your browser only with your consent. You also have the option to opt-out of these cookies. But opting out of some of these cookies may affect your browsing experience. Necessary Necessary Sempre abilitato Necessary cookies are absolutely essential for the website to function properly. These cookies ensure basic functionalities and security features of the website, anonymously. Cookie Durata Descrizione cookielawinfo-checkbox-analytics 11 months This cookie is set by GDPR Cookie Consent plugin. The cookie is used to store the user consent for the cookies in the category "Analytics". cookielawinfo-checkbox-functional 11 months The cookie is set by GDPR cookie consent to record the user consent for the cookies in the category "Functional". cookielawinfo-checkbox-necessary 11 months This cookie is set by GDPR Cookie Consent plugin. The cookies is used to store the user consent for the cookies in the category "Necessary". cookielawinfo-checkbox-others 11 months This cookie is set by GDPR Cookie Consent plugin. The cookie is used to store the user consent for the cookies in the category "Other". cookielawinfo-checkbox-performance 11 months This cookie is set by GDPR Cookie Consent plugin. The cookie is used to store the user consent for the cookies in the category "Performance". viewed\_cookie\_policy 11 months The cookie is set by the GDPR Cookie Consent plugin and is used to store whether or not user has consented to the use of cookies. It does

not store any personal data.

startupper.it

19-11-2021

### GELLIFY lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B

**Id:** 805502

**Data di inserimento:** 2021-11-19

**AVE:** € 335,09

**Link originale:**

<https://www.startupper.it/2021/11/gellify-lancia-venture-box-copycat.html>

**Contenuto:**

**GELLIFY** lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2BbyRedazione • venerdì, novembre 19, 2021 0 Investimenti sistematici minimizzando i rischi e massimizzando la resa, con un progetto imprenditoriale volto a creare nuove società innovative in settori già validati dal mercato del software B2B. **GELLIFY** - piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere startup innovative ad alto contenuto tecnologico e le connette alle aziende tradizionali con l'obiettivo di innovare i loro processi, prodotti e modelli di business - annuncia la nascita di Venture Box, copycat venture builder che prevede la strategia second mover di prodotti software SaaS B2B. Il progetto punta a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Venture Box nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il Venture Builder investirà all'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. Gianluca Bernardi, Head of Growth di **GELLIFY**, commenta: "Quando abbiamo un'idea, siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori. E



se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in **GELLIFY** per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. **Michele Giordani**, Managing Partner e Fondatore di **GELLIFY**, dichiara: "Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti." Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Tutte figure altamente competenti nelle aree di interesse di Venture Box e in grado di sviluppare un effetto network positivo, aumentando il potenziale di successo dei prodotti. Il mercato di riferimento è l'industria SaaS la cui dimensione globale raggiungerà 171,9 miliardi di dollari entro il 2022 ed ha registrato dal 2015 al 2020 un CAGR del 31,8 % (fonte: Statista). Oltre alle interessanti prospettive di crescita del mercato di riferimento **GELLIFY** è fermamente convinta che, anche se l'azienda è una NewCo, è nata con un vantaggio competitivo dato da una forte rete di partner strategici e membri della Community che hanno una comprovata esperienza nel creare, costruire e scalare rapidamente prodotti e aziende. Dell'Advisory Board di Venture Box fanno parte anche Francesco Magro, CEO e Founder **Winelivery** e Giovanni Roberto, Deputy CEO **Winelivery**. Tags: Startupwire Venture Capital martedì, novembre 09, 2021 Copyright © 2010-21 Associazione TWS, 00192 Roma -CF:97757920588

### GELLIFY lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B

**Id:** 804278

**Data di inserimento:** 2021-11-15

**AVE:** € 555,61

**Link originale:**

<https://www.informazione.it/c/DBECF20D-A5EE-441D-A984-2E965C1367E5/GELLIFY-lancia-Venture-Box-copycat-venture-builder-per-il-mercato-del-software-B2B>

**Contenuto:**

La NewCo ha in programma di lanciare ogni 4 mesi un nuovo progetto. Bernardi (Head of Growth, GELLIFY): «Anche i progetti già realizzati sono migliorabili. I second mover attivano una nuova domanda e incentivano il flusso dell'innovazione» Milano, 15/11/2021 (informazione.it - comunicati stampa - economia)

Milano - Investimenti sistematici minimizzando i rischi e massimizzando la resa, con un progetto imprenditoriale volto a creare nuove società innovative in settori già validati dal mercato del software B2B. GELLIFY - piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere startup innovative ad alto contenuto tecnologico e le connette alle aziende tradizionali con l'obiettivo di innovare i loro processi, prodotti e modelli di business - annuncia la nascita di Venture Box, copycat venture builder che prevede la strategia second mover di prodotti software SaaS B2B. Il progetto punta a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Venture Box nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il Venture Builder investirà all'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. Gianluca Bernardi, Head of Growth di GELLIFY, commenta: "Quando abbiamo un'idea, siamo superentusiasti e pensiamo che sia grande. Poi, dopo un paio di settimane di prova in un Google workspace che è già stata creata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, ci si rischiarano gli occhi e si decide di non rischiare di andare agli esecutivi. E si investe il focus ancora di più per il miglioramento. E se ci fossero persone che non sottostanno ancora e che vogliono dare soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in GELLIFY per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i successi non siano salutari per l'industria high-tech. In questo ottavo una nuova domanda di investimenti per il lancio sistematico di innovazioni dei prodotti".

Il piano dell'attività prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che aggiungono una sufficiente nuova attività.

La NewCo implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di:

1. imprenditori con un track record di successo in attività digital;
2. un team operativo che dirige e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'attività della società;
3. una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "ultrapro", che guida le decisioni sul roadmap di prodotto e modella il go-to-market.

Michela Giannini, Managing Partner e Fondatrice di GELLIFY dichiara: "Siamo



#### GELLIFY lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B

La NewCo ha in programma di lanciare ogni 4 mesi un nuovo progetto. Bernardi (Head of Growth, GELLIFY): «Anche i progetti già realizzati sono migliorabili. I second mover attivano una nuova domanda e incentivano il flusso dell'innovazione»

Milano, 15/11/2021 (informazione.it - comunicati stampa - economia)

Milano - Investimenti sistematici minimizzando i rischi e massimizzando la resa, con un progetto imprenditoriale volto a creare nuove società innovative in settori già validati dal mercato del software B2B. GELLIFY - piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere startup innovative ad alto contenuto tecnologico e le connette alle aziende tradizionali con l'obiettivo di innovare i loro processi, prodotti e modelli di business - annuncia la nascita di Venture Box, copycat venture builder che prevede la strategia second mover di prodotti software SaaS B2B. Il progetto punta a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto.

Venture Box nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione.

Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo.

Il Venture Builder investirà all'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations.

Gianluca Bernardi, Head of Growth di GELLIFY, commenta: "Quando abbiamo un'idea, siamo superentusiasti e pensiamo che sia grande. Poi, dopo un paio di settimane di prova in un Google workspace che è già stata creata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, ci si rischiarano gli occhi e si decide di non rischiare di andare agli esecutivi. E si investe il focus ancora di più per il miglioramento. E se ci fossero persone che non sottostanno ancora e che vogliono dare soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in GELLIFY per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i successi non siano salutari per l'industria high-tech. In questo ottavo una nuova domanda di investimenti per il lancio sistematico di innovazioni dei prodotti".

Il piano dell'attività prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che aggiungono una sufficiente nuova attività.

La NewCo implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di:

1. imprenditori con un track record di successo in attività digital;
  2. un team operativo che dirige e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'attività della società;
  3. una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "ultrapro", che guida le decisioni sul roadmap di prodotto e modella il go-to-market.
- Michela Giannini, Managing Partner e Fondatrice di GELLIFY dichiara: "Siamo

Segui i comunicati stampa su

In arrivo

**Business Wire**

- Vodafone Gate sceglie il ruolo per mesi 5G CPE, F5000 di viaggio per gli utenti di Giappone e clienti aziendali
- Hiesse diventa un partner della società per i tecnologie di lavoro AVG di SPESLA
- Muxco e Muxco si sviluppano un modo IT C per migliorare le operazioni di gestione degli inventari
- La tecnologia di Ecom Systems alla base dell'implementazione della prima compressione mediatica di livello seriali, stati ad essere a 5G
- Sparte collabora con Intel per sviluppo di progetti su scala industriale per la caduta del settore nell'ambito del Nasd

Comunicati stampa sul tuo sito

Comunicati strategici

Sei il amministratore di un sito web? Connettiti al tuo sito. Scopri come.

siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori. E se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in **GELLIFY** per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. La NewCo implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di: imprenditori con un track record di successo in ambito digital; un team operativo che disegna e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'equity della società; una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "champion", che guida le decisioni su roadmap di prodotto e modalità di go-to-market. **Michele Giordani**, Managing Partner e Fondatore di **GELLIFY**, dichiara: "Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti." Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Tutte figure altamente competenti nelle aree di interesse di Venture Box e in grado di sviluppare un effetto network positivo, aumentando il potenziale di successo dei prodotti. Il mercato di riferimento è l'industria SaaS la cui dimensione globale raggiungerà 171,9 miliardi di dollari entro il 2022 ed ha registrato dal 2015 al 2020 un CAGR del 31,8 % (fonte: Statista). Oltre alle interessanti prospettive di crescita del mercato di riferimento **GELLIFY** è fermamente convinta che, anche se l'azienda è una NewCo, è nata con un vantaggio competitivo dato da una forte rete di partner strategici e membri della Community che hanno una comprovata esperienza nel creare, costruire e scalare rapidamente prodotti e aziende. Dell'Advisory Board di Venture Box fanno parte anche Francesco Magro, CEO e Founder **Winelivery** e Giovanni Roberto, Deputy CEO **Winelivery**. About **GELLIFY GELLIFY** è una piattaforma di innovazione che connette le startup B2B ad alto contenuto tecnologico con le aziende tradizionali per innovare i loro processi, prodotti e modelli di business. Con sede centrale in Italia e uffici in Spagna e negli Emirati Arabi Uniti, il successo dell'azienda si basa sul suo modello unico che infonde alle aziende le più avanzate tecnologie delle startup B2B e le competenze di **GELLIFY**. La piattaforma accompagna le startup dal loro stato embrionale "gassoso" o "liquido" ad uno stato "solido" affidabile e scalabile attraverso il suo programma di crescita esclusivo e proprietario, la "**GELLIFICAZIONE**". Questa crescita è finanziata attraverso investimenti intelligenti (smart), attuati da **GELLIFY** e dai suoi co-investitori. **GELLIFY** ha inoltre creato una community dal nome 'EXPLORE' in cui imprenditori, innovatori e professionisti possono entrare in contatto su qualsiasi dispositivo digitale. Partner di **GELLIFY** per il 2021 lo Studio di consulenza tributaria Pirola Pennuto Zei & Associati con il Partner Stefano Tronconi e l'Associate Partner Luca Neri e lo Studio legale Gianni & Origoni con il Partner Federico Dettori e l'Associate Rodrigo Boccioletti, nell'ambito delle attività della practice Gop4Venture.

### GELLIFY lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B

**Id:** 804293

**Data di inserimento:** 2021-11-15

**AVE:** € 327,02

**Link originale:**

<https://www.joyfreepress.com/2021/11/15/343818-gellify-venture-box/>

**Contenuto:**

La NewCo ha in programma di lanciare ogni 4 mesi un nuovo progetto. Bernardi (Head of Growth, GELLIFY): «Anche i progetti già realizzati sono migliorabili. I second mover attivano una nuova domanda e incentivano il flusso dell'innovazione» Venture Box nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il Venture Builder investirà all'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. Gianluca Bernardi, Head of Growth di GELLIFY, commenta: "Quando abbiamo un'idea, siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori. E se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in GELLIFY per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. La NewCo implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il





coinvolgimento di: **Michele Giordani**, Managing Partner e Fondatore di **GELLIFY**, dichiara: “Siamo entusiasti dell’avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti.” Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Tutte figure altamente competenti nelle aree di interesse di Venture Box e in grado di sviluppare un effetto network positivo, aumentando il potenziale di successo dei prodotti. Il mercato di riferimento è l’industria SaaS la cui dimensione globale raggiungerà 171,9 miliardi di dollari entro il 2022 ed ha registrato dal 2015 al 2020 un CAGR del 31,8 % (fonte: Statista). Oltre alle interessanti prospettive di crescita del mercato di riferimento **GELLIFY** è fermamente convinta che, anche se l’azienda è una NewCo, è nata con un vantaggio competitivo dato da una forte rete di partner strategici e membri della Community che hanno una comprovata esperienza nel creare, costruire e scalare rapidamente prodotti e aziende. Dell’Advisory Board di Venture Box fanno parte anche Francesco Magro, CEO e Founder **Winelivery** e Giovanni Roberto, Deputy CEO **Winelivery**. About **GELLIFY GELLIFY** è una piattaforma di innovazione che connette le startup B2B ad alto contenuto tecnologico con le aziende tradizionali per innovare i loro processi, prodotti e modelli di business. Con sede centrale in Italia e uffici in Spagna e negli Emirati Arabi Uniti, il successo dell’azienda si basa sul suo modello unico che infonde alle aziende le più avanzate tecnologie delle startup B2B e le competenze di **GELLIFY**. La piattaforma accompagna le startup dal loro stato embrionale “gassoso” o “liquido” ad uno stato “solido” affidabile e scalabile attraverso il suo programma di crescita esclusivo e proprietario, la “**GELLIFICAZIONE**”. Questa crescita è finanziata attraverso investimenti intelligenti (smart), attuati da **GELLIFY** e dai suoi co-investitori. **GELLIFY** ha inoltre creato una community dal nome ‘EXPLORE’ in cui imprenditori, innovatori e professionisti possono entrare in contatto su qualsiasi dispositivo digitale. Partner di **GELLIFY** per il 2021 lo Studio di consulenza tributaria Pirola Pennuto Zei & Associati con il Partner Stefano Tronconi e l’Associate Partner Luca Neri e lo Studio legale Gianni & Origoni con il Partner Federico Dettori e l’Associate Rodrigo Boccioletti, nell’ambito delle attività della practice Gop4Venture.

politicamentecorretto.com

15-11-2021

### GELLIFY lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B

**Id:** 804292

**Data di inserimento:** 2021-11-15

**AVE:** € 290,56

**Link originale:**

<https://www.politicamentecorretto.com/2021/11/15/gellify-lancia-venture-box-copycat-venture-builder-per-il-mercato-del-software-b2b/>

**Contenuto:**

Advertisement La NewCo ha in programma di lanciare ogni 4 mesi un nuovo progetto. Bernardi (Head of Growth, GELLIFY): «Anche i progetti già realizzati sono migliorabili. I second mover attivano una nuova domanda e incentivano il flusso dell'innovazione» Milano - Investimenti sistematici minimizzando i rischi e massimizzando la resa, con un progetto imprenditoriale volto a creare nuove società innovative in settori già validati dal mercato del software B2B. GELLIFY - piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere startup innovative ad alto contenuto tecnologico e le connette alle aziende tradizionali con l'obiettivo di innovare i loro processi, prodotti e modelli di business - annuncia la nascita di Venture Box, copycat venture builder che prevede la strategia second mover di prodotti software SaaS B2B. Il progetto punta a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Advertisement Venture Box nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il Venture Builder investirà all'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. Gianluca Bernardi, Head of Growth di GELLIFY, commenta: "Quando abbiamo un'idea, siamo super entusiasti e



pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori. E se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in **GELLIFY** per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. La NewCo implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di: imprenditori con un track record di successo in ambito digital; un team operativo che disegna e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'equity della società; una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "champion", che guida le decisioni su roadmap di prodotto e modalità di go-to-market. **Michele Giordani**, Managing Partner e Fondatore di **GELLIFY**, dichiara: "Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti." Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Tutte figure altamente competenti nelle aree di interesse di Venture Box e in grado di sviluppare un effetto network positivo, aumentando il potenziale di successo dei prodotti. Il mercato di riferimento è l'industria SaaS la cui dimensione globale raggiungerà 171,9 miliardi di dollari entro il 2022 ed ha registrato dal 2015 al 2020 un CAGR del 31,8 % (fonte: Statista). Oltre alle interessanti prospettive di crescita del mercato di riferimento **GELLIFY** è fermamente convinta che, anche se l'azienda è una NewCo, è nata con un vantaggio competitivo dato da una forte rete di partner strategici e membri della Community che hanno una comprovata esperienza nel creare, costruire e scalare rapidamente prodotti e aziende. Dell'Advisory Board di Venture Box fanno parte anche Francesco Magro, CEO e Founder **Winelivery** e Giovanni Roberto, Deputy CEO **Winelivery**. About **GELLIFY GELLIFY** è una piattaforma di innovazione che connette le startup B2B ad alto contenuto tecnologico con le aziende tradizionali per innovare i loro processi, prodotti e modelli di business. Con sede centrale in Italia e uffici in Spagna e negli Emirati Arabi Uniti, il successo dell'azienda si basa sul suo modello unico che infonde alle aziende le più avanzate tecnologie delle startup B2B e le competenze di **GELLIFY**. La piattaforma accompagna le startup dal loro stato embrionale "gassoso" o "liquido" ad uno stato "solido" affidabile e scalabile attraverso il suo programma di crescita esclusivo e proprietario, la "**GELLIFICAZIONE**". Questa crescita è finanziata attraverso investimenti intelligenti (smart), attuati da **GELLIFY** e dai suoi co-investitori. **GELLIFY** ha inoltre creato una community dal nome 'EXPLORE' in cui imprenditori, innovatori e professionisti possono entrare in contatto su qualsiasi dispositivo digitale. Partner di **GELLIFY** per il 2021 lo Studio di consulenza tributaria Pirola Pennuto Zei & Associati con il Partner Stefano Tronconi e l'Associate Partner Luca Neri e lo Studio legale Gianni & Origoni con il Partner Federico Dettori e l'Associate Rodrigo Boccioletti, nell'ambito delle attività della practice Gop4Venture. notiziabile Advertisement

it.geosnews.com

14-11-2021

**Affari quotidiani, le news economiche di sabato 13 novembre 2021**

**Id:** 804031

**Data di inserimento:** 2021-11-14

**AVE:** € 368,38

**Link originale:**

[https://it.geosnews.com/p/it/emilia-romagna/re/affari-quotidiani-le-news-economiche-di-sabato-13-novembre-2021\\_36190485](https://it.geosnews.com/p/it/emilia-romagna/re/affari-quotidiani-le-news-economiche-di-sabato-13-novembre-2021_36190485)

**Contenuto:**

Beghelli investe in Rep. Ceca. CNH: ok antitrust su Sampierana. Argo Tractors: ecco la vision elettrica. **Gellify** lancia Venture Box. Bilanci 9 mesi delle quotate: E-R in saluteL'articolo Affari quotidiani, le news economiche di sabato 13 novembre 2021 proviene da Reggionline - Telereggio - Ultime notizie Reggio Emilia.



**modenaindiretta.it**

13-11-2021

**Affari quotidiani, le news economiche di sabato 13 novembre 2021****Id:** 803939**Data di inserimento:** 2021-11-13**AVE:** € 377,91**Link originale:**<https://www.modenaindiretta.it/affari-quotidiani-le-news-economiche-sabato-13-novembre-2021/>**Contenuto:**

Affari quotidiani, le news economiche di sabato 13 novembre 2021 | Modenaindiretta13 novembre 2021 Beghelli investe in Rep. Ceca. CNH: ok antitrust su Sampierana. Argo Tractors: ecco la vision elettrica. Gellify lancia Venture Box. Ultime News Affari quotidiani, le news economiche di sabato 13 novembre 2021 Volley, Modena si prepara a sfidare le tre big del campionato. VIDEO Festa dell'Unità d'Italia e delle forze armate a Modena: le celebrazioni. FOTO Degrado all'Alcatraz di Modena, ultimatum del Comune alla proprietà. FOTO Modena Champagne Experience 2021: guarda la fotogallery Il Telegiornale Modena di venerdì 12 novembre 2021 Il Telegiornale Modena di giovedì 11 novembre 2021 Il Telegiornale Modena di mercoledì 10 novembre 2021

**reggionline.com**

13-11-2021

**Affari quotidiani, le news economiche di sabato 13 novembre 2021****Id:** 803938**Data di inserimento:** 2021-11-13**AVE:** € 387,08**Link originale:**<https://www.reggionline.com/affari-quotidiani-le-news-economiche-sabato-13-novembre-2021/>**Contenuto:**

Beghelli investe in Rep. Ceca.CNH: ok antitrust su Sampierana.Argo Tractors: ecco la vision elettrica.Gellify lancia Venture Box.Bilanci 9 mesi delle quotate: E-R in saluteL'articolo Affari quotidiani, le news economiche di sabato 13 novembre 2021 proviene da Reggionline -Telereggio - Ultime notizie Reggio Emilia.

ansa.it

12-11-2021

### Le pmi italiane sono sempre più aperte alle startup

**Id:** 803691

**Data di inserimento:** 2021-11-12

**AVE:** € 8.777,05

**Link originale:**

[https://www.ansa.it/industry\\_4\\_0/notizie/news/2021/11/12/le-pmi-italiane-sono-sempre-piu-aperte-alle-startup\\_bd761e7a-927d-4690-b646-a6e3f8ee2423.html](https://www.ansa.it/industry_4_0/notizie/news/2021/11/12/le-pmi-italiane-sono-sempre-piu-aperte-alle-startup_bd761e7a-927d-4690-b646-a6e3f8ee2423.html)

**Contenuto:**

La comunità B2b di **Gellify** si riunisce all'evento annuale (ANSA) - MILANO, 12 NOV - Le piccole e medie imprese italiane si stanno sempre di più aprendo e integrando con il mondo delle startup focalizzandosi sui nuovi business "con un obiettivo strategico, piuttosto che finanziario, specialmente nel settore manifatturiero". E' questo uno dei messaggi che arriva dall'evento annuale della community B2B di **Gellify**, dal titolo "Corporate Entrepreneurship", che ha visto la partecipazione online di oltre 70 relatori internazionali con esperienza nel corporate venture capital, nell'intrapreneurship e nel venture building. Con la trasformazione dei processi produttivi in chiave 4.0 "molte pmi tradizionali si sono aperte alla digitalizzazione e hanno sentito la necessità di raccogliere velocemente alcune esperienze per restare competitive sui mercati attraverso l'acquisizione di persone, competenze e valori". Secondo un'anticipazione dei risultati dell'Osservatorio sull'Open Innovation e il Corporate Venture Capital Italiano promosso da Assolombarda e InnovUp, in Italia ci sono circa 5mila startup con almeno un socio Corporate (+23% sul 2020) e l'80% di questi soci è, di fatto, una Pmi. L'integrazione con le startup, la formazione e lo sviluppo di idee innovative all'interno dell'azienda sono alcune delle chiavi di volta per "per realizzare l'open innovation - secondo gli esperti che hanno partecipato all'evento - . Queste attività permettono a una tipica e lenta azienda 'dinosaurio' di accedere all'agilità e alla velocità di una startup". **Gellify** ha anche lanciato un progetto di "venture building" per il software B2b. Si tratta del progetto "Venture Box" volto a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Il piano prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società,



industrializzando il processo di innovazione. (ANSA).



fmag.it

11-11-2021

### Gellify lancia la sua Venture Box per startup su software b2b

**Id:** 803496

**Data di inserimento:** 2021-11-11

**AVE:** € 100,81

**Link originale:**

<https://www.fmag.it/2021/11/11/gellify-apre-venture-box-second-mover/>

**Contenuto:**

Gellify, la piattaforma di innovazione ad alto contenuto tecnologico su software b2b, ha deciso di investire nei nuovi talenti creando una "copycat venture builder", ossia un'azienda che crea nuove imprese a partire da modelli di business che hanno già riscontrato successo sul mercato. La Venture Box di Gellify, infatti, è orientata alla strategia second mover di prodotti software SaaS B2B, con un progetto che intende supportare e far crescere le società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Un progetto ambizioso che Gianluca Bernardi (Head of Growth, Gellify) spiega in questi termini: "Anche i progetti già realizzati sono migliorabili. I second mover attivano una nuova domanda e incentivano il flusso dell'innovazione". La Venture Box di Gellify: come nasce e quali sono gli obiettivi La Venture Box di Gellify, raccontano gli innovatori, nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Per questo motivo, Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Con questa iniziativa, Gellify investe nell'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. Gianluca Bernardi, Head of Growth di Gellify, commenta: "Quando abbiamo un'idea, siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulati".

È un trucco di farci ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questi è stato il nostro punto di partenza in Gellify per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano assai più adatti per l'industria high-tech.



risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori. E se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in Gellify per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. Gellify implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di: imprenditori con un track record di successo in ambito digital; un team operativo che disegna e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'equity della società; una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "champion", che guida le decisioni su roadmap di prodotto e modalità di go-to-market. Michele Giordani, Managing Partner e Fondatore di Gellify, dichiara: "Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti."

zazoom.it

11-11-2021

## Gellify lancia la sua Venture Box per startup su software b2b

**Id:** 803520

**Data di inserimento:** 2021-11-11

**AVE:** € 554,55

**Link originale:**

<https://www.zazoom.it/2021-11-11/gellify-lancia-la-sua-venture-box-per-startup-su-software-b2b/9805859/>

**Contenuto:**

**Gellify**, la piattaforma di innovazione ad alto contenuto tecnologico su software b2b, ha deciso di ... (Di giovedì 11 novembre 2021) **Gellify**, la piattaforma di innovazione ad alto contenuto tecnologico su software b2b, ha deciso di investire nei nuovi talenti creando una "copycat Venture builder", ossia un'azienda che crea nuove imprese a partire da modelli di business che hanno già riscontrato successo sul mercato. La Venture Box di **Gellify**, infatti, è orientata alla strategia second mover di prodotti software SaaS B2B, con un progetto che intende supportare e far crescere le società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Un progetto ambizioso che Gianluca Bernardi (Head of Growth, **Gellify**) spiega in questi termini: "Anche i ...



economyup.it

10-11-2021

## Copycat venture builder, un nuovo modello per l'innovazione nel software b2b

**Id:** 803360**Data di inserimento:** 2021-11-10**AVE:** € 740,09**Link originale:**<https://www.economyup.it/innovazione/copycat-venture-builder-un-nuovo-modello-per-linnovazione-nel-software-b2b/>**Contenuto:**

È nato un nuovo venture builder, Venture Box, e una nuova categoria: il copycat venture builder. Il progetto, lanciato dalla piattaforma di innovazione Gellify e destinato al mercato del software B2B. I venture builder, lo ricordiamo, sono realtà imprenditoriali che si dedicano alla scalabilità veloce di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Venture Box punta dunque a effettuare investimenti sistematici, minimizzando i rischi e massimizzando la resa, in base a un progetto imprenditoriale volto a creare nuove società innovative in settori già validati nel software B2B. La NewCo ha in programma di lanciare ogni 4 mesi un nuovo progetto. Che cosa fa Gellify Con sede centrale in Italia e uffici in Spagna e negli Emirati Arabi Uniti, Gellify è una piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere startup innovative ad alto contenuto tecnologico e le connette alle aziende tradizionali con l'obiettivo di innovare i loro processi, prodotti e modelli di business. WHITEPAPER Come modernizzare l'infrastruttura nell'era dei dati grazie al cloud computing? .a{fill:#0097b5;} Big Data .a{fill:#0097b5;} Business Analytics Scarica il Whitepaper Venture Box, perché Gellify lancia un "copycat venture builder" Venture Box arriva dopo un periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, ovvero l'atto di dedicare il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Da questo percorso nasce a novembre 2021 Venture Box, definito dai manager di Gellify un "copycat venture builder che prevede la strategia second mover di prodotti software SaaS B2B". Il termine "second mover" si riferisce al fatto che il progetto punta a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo,

un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il Venture Builder investirà all'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. **Michele Giordani**, Managing Partner e Founder **GELLIFY** Come funziona Venture Box Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. La NewCo implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di: — imprenditori con un track record di successo in ambito digital; — un team operativo che disegna e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'equity della società; — una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "champion", che guida le decisioni su roadmap di prodotto e modalità di go-to-market. Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Il mercato di riferimento è l'industria SaaS la cui dimensione globale raggiungerà 171,9 miliardi di dollari entro il 2022 ed ha registrato dal 2015 al 2020 un CAGR del 31,8 % (fonte: Statista). Oltre alle prospettive di crescita di questo mercato, **Gellify** è convinta che, anche se l'azienda è una NewCo, è nata con un vantaggio competitivo dato da una rete di partner strategici e membri della Community che hanno esperienza nel creare, costruire e scalare rapidamente prodotti e aziende. Dell'Advisory Board di Venture Box fanno parte anche Francesco Magro, CEO e Founder **Winelivery** e Giovanni Roberto, Deputy CEO **Winelivery**. Migliorare soluzioni già esistenti: l'importanza dei second mover Gianluca Bernardi, Head of Growth di **Gellify**, commenta: "Quando abbiamo un'idea, siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di

sembrare degli emulatori. E se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in **GELLIFY** per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Gianluca Bernardi, Head of Growth **GELLIFY** **Michele Giordani**, Managing Partner e Fondatore di **Gellify**, dichiara: "Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti". L'articolo Copycat venture builder, un nuovo modello per l'innovazione nel software b2b proviene da Economyup.

think.it

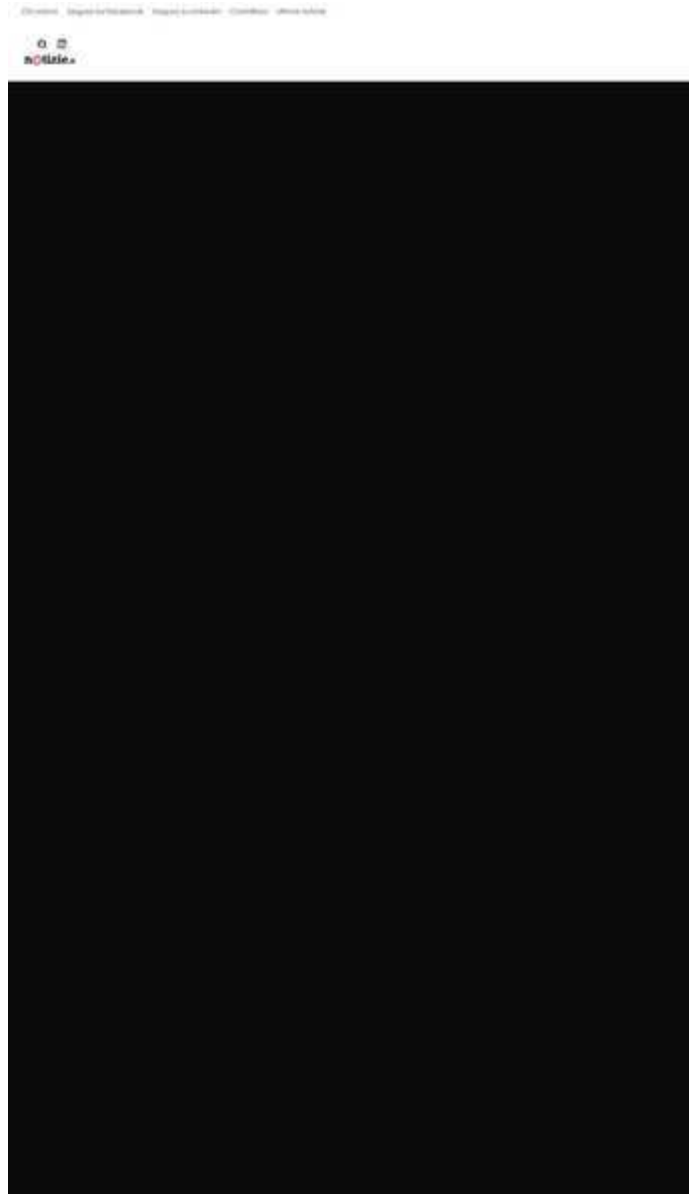
10-11-2021

## Venture Box, il nuovo progetto lanciato da GELLIFY

**Id:** 803364**Data di inserimento:** 2021-11-10**AVE:** € 671,29**Link originale:**<https://www.think.it/gellify-annuncia-venture-box-copycat-venture-builder-per-il-settore-del-software-b2b/>**Contenuto:**

**GELLIFY** annuncia Venture box, copycat venture builder per il settore del software B2B | ThinkMost viewed stories **GELLIFY** annuncia Venture box, copycat venture builder per il settore del software B2B **GELLIFY** è una piattaforma dedicata all'innovazione B2B, specializzata nell'investire capitale in startup selezionate e contribuire alla loro crescita. In particolare, l'attenzione di **GELLIFY** è rivolta principalmente nei confronti delle startup ad elevato contenuto tecnologico che poi connette ad aziende tradizionali al fine di rinnovarne i processi di lavoro, i modelli di business e i prodotti commercializzati. In questo contesto, nella giornata di lunedì 8 novembre, la società ha annunciato il suo nuovo progetto battezzato Venture Box, copycat venture builder da sfruttare per prevedere la strategia second mover di prodotti software SaaS B2B. Il progetto imprenditoriale, quindi, si propone di minimizzare i rischi degli investimenti sistematici e di massimizzarne la resa. Inoltre, vuole promuovere la nascita di nuove società tecnologiche innovative nei settori più consolidati del mercato del software B2B. L'obiettivo che **GELLIFY** ha intenzione di raggiungere con Venture Box si traduce nella volontà di lanciare aziende capaci di riproporre e migliorare modelli tecnologici già esistenti e utilizzati, sfruttando "un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto".

Caratteristiche e obiettivi del progetto Venture Box Il progetto Venture Box è stato lanciato dopo un lungo periodo di ricerca durante il quale sono state esaminate tutte le opportunità intrinseche nel settore del Venture Building, basato sulla rapida scalabilità di un numero ristretto di progetti specifici che possiedono un elevato impatto strategico. A questo proposito, il Venture Building rappresenta una realtà imprenditoriale che lavora allo sviluppo sistematico di nuove società, operando attraverso l'industrializzazione del processo di innovazione. Il Venture Building, poi, ricorre a un modello di investimento sistematico che si propone di raggiungere tre obiettivi: Massimizzare le



opportunità date da specifici trend di mercato; Ridurre i rischi legati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione; Realizzare una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. La figura specializzata del Venture Builder, quindi, si impegnerà a investire tenendo conto dei maggiori trend del momento per quanto riguarda le tecnologie applicate al marketing, al legale, alle business operation, alle vendite e alla collaborazione. Head of Growth di GELLIFY, Gianluca Bernardi In merito al progetto Venture Box, si è espresso Gianluca Bernardi, Head of Growth di GELLIFY, che ha dichiarato: "Quando abbiamo un'idea, siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciando al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori. E se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in GELLIFY per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Managing Partner e Fondatore di GELLIFY, Michele Giordani Il Managing Partner e Fondatore di GELLIFY, Michele Giordani, invece, ha commentato il nuovo progetto nel seguente modo: "Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti". L'adozione di un modello organizzativo a imprenditorialità diffusa Per quanto riguarda Venture Box, il piano ideato per l'iniziativa prevede che ogni 4 mesi venga lanciato un nuovo prodotto. Ogni prodotto verrà accompagnato da un successivo spin-off dei prodotti. Inoltre, la NexCo ha deciso di adottare un modello organizzativo a imprenditorialità diffusa attraverso il quale verranno coinvolti: Imprenditori con un track record di successo nel settore digital; Un team operativo destinato a progettare e ideare i prodotti e integrato nell'equity della società; Una figura esperta di ogni singolo prodotto definita come "champion" alla quale sarà affidato il compito di prendere decisioni su roadmap di prodotto e modalità di go-to-market. Al Venture Box ha aderito un nutrito gruppo di investitori che include startupper, business angel e C-level. Per quanto riguarda il mercato di riferimento al quale si rivolge il progetto, infine, si tratta dell'industria SaaS che, entro il 2022, raggiungerà una dimensione globale pari a 171, 9 miliardi di dollari e che, tra il 2015 e il 2020, è riuscita a registrare un CAGR del 31,8%. Accedi con Acconsento alla creazione dell'account Quando ti colleghi per la prima volta usando un Social Login, adoperiamo le tue informazioni di profilo pubbliche fornite dal social network scelto in base alle tue impostazioni sulla privacy. Uno di questi è l'indirizzo email necessario per creare un account su questo sito e usarlo per commentare. Non acconsento Acconsento { } [+] Nome\* Email\* Website Telefono Acconsento alla creazione dell'account Quando ti colleghi per la prima volta usando un Social Login, adoperiamo le tue informazioni di profilo pubbliche fornite dal social network scelto in base alle tue impostazioni sulla privacy. Uno di questi è l'indirizzo email necessario per creare un account su questo sito e usarlo per commentare. Non acconsento Acconsento { } [+] Nome\* Email\* Website Telefono 0 Commenti Inline Feedbacks View all comments What do you think? 0 punti Upvote Downvote See more Indirizzo email: Procedendo accetti la privacy policy Peloton, azioni crollano di oltre il 30%: il CEO John Foley non è più miliardario Think, il nuovo brand globale su tecnologia, investimenti, lifestyle e impatto sociale. Canale di Notizie.it, testata registrata presso il Tribunale di Milano n.68 in data 01/03/2018 © 2020 | Think - Edito in Italia da Contents Media - P.IVA 09559750964 Numero REA 2099892 Indirizzo email: © 2021 Contents Media . Tutti i diritti riservati. Password Ricordami Enter your account data and we will send you a link to reset your password. Nome utente o indirizzo email Log in Privacy Policy Accept Close Insert



### Venture Box: da Gellify un progetto di venture building per il software b2b

**Id:** 803187

**Data di inserimento:** 2021-11-09

**AVE:** € 243,75

**Link originale:**

<https://www.industriaitaliana.it/gellify-venture-box-venture-builder/>

**Contenuto:**

La piattaforma di innovazione Gellify ha avviato un nuovo progetto di copycat venture builder dedicato al software b2b: Venture Box. Quando si parla di venture builder, si fa riferimento a un modello di business che punta le sue carte sulla scalabilità estremamente veloce. Un venture builder non inventa idee o prodotti innovativi, ma si concentra sull'industrializzare il processo di innovazione, realizzando velocemente società in grado di riproporre e migliorare modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di: massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato; ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione; ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il Venture Builder investirà all'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. Obiettivo di Gellify è quello di lanciare un nuovo prodotto ogni quattro mesi, che sarà seguito da spin-off successivi dei prodotti. La NewCo implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di: imprenditori con un track record di successo in ambito digital; un team operativo che disegna e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'equity della società; una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "champion", che guida le decisioni su roadmap di prodotto e modalità di go-to-market. Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Tutte figure altamente competenti nelle aree di interesse di Venture Box e in grado di sviluppare un effetto network positivo, aumentando il potenziale di successo dei prodotti. «Quando abbiamo un'idea, siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse



di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori», commenta Gianluca Bernardi, head of growth di Gellify. «E se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in Gellify per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti». «Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti», dichiara Michele Giordani, managing partner e fondatore di Gellify. L'articolo Venture Box: da Gellify un progetto di venture building per il software b2b proviene da Industria Italiana.

**socialmediamanager.it**

09-11-2021

**Venture Box, nasce il venture builder di Gellify****Id:** 803249**Data di inserimento:** 2021-11-09**AVE:** € 191,90**Link originale:**<https://socialmediamanager.it/start-up/venture-box-nasce-il-venture-builder-di-gellify.html>**Contenuto:**

L'iniziativa mira a sviluppare progetti copycat in ambito software B2B, la prima startup a essere lanciata si chiama Rayzo L'articolo proviene da StartupBusiness. ... continua →

**Page not found**

Error 404

[Return to the homepage](#)

© 2021. All rights reserved

**startupbusiness.it**

09-11-2021

**Venture Box, nasce il venture builder di Gellify****Id:** 803248**Data di inserimento:** 2021-11-09**AVE:** € 604,04**Link originale:**<https://www.startupbusiness.it/venture-box-nasce-il-venture-builder-di-gellify/109707/>**Contenuto:**

Venture Box, nasce il venture builder di Gellify. Venture Box, nasce il venture builder di Gellify. Il concetto di copycat non è sempre visto come una virtù, spesso è associato a iniziative che partono prive di idee e che scimmiettano altri, copiando appunto. E' un concetto però che nel mondo delle startup non necessariamente è negativo, anzi in molti casi si traduce nell'accelerazione dell'innovazione e non è raro vedere come imprenditori bravi hanno saputo realizzare in modo ottimale idee che già erano sul mercato facendole crescere e diventare aziende di successo. Si tratta insomma di applicare una delle regole di base della cultura startup: non è tanto l'idea che conta ma è la capacità di tradurla in una impresa, la cosiddetta execution, a fare la differenza. Facendo leva su questo principio nasce Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B, lanciato da Gellify. Venture Box si basa sulla strategia second mover di prodotti software SaaS B2B e punta a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. La prima startup che verrà lanciata si chiamerà Rayzo ed è una startup di prospecting automation su LinkedIn rivolta sia ad aziende sia a freelance per aumentare il proprio network e segmentare al meglio le audience online al fine di agevolare, da un lato il go-to-market delle aziende e dall'altro la ricerca dei talenti per le HR. Venture Box nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del venture building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico - recita una nota -, si tratta di una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Venture Box segue un modello di investimento

sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione e ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Tutte figure altamente competenti nelle aree di interesse di Venture Box e in grado di sviluppare un effetto network positivo, aumentando il potenziale di successo dei prodotti. Il mercato di riferimento è l'industria SaaS la cui dimensione globale raggiungerà 171,9 miliardi di dollari entro il 2022 ed ha registrato dal 2015 al 2020 un CAGR del 31,8 % (fonte: Statista ). @RIPRODUZIONE RISERVATA 11 Lug 2021 di Emil Abirascid Condividi il post VC Voice Prana Ventures annuncia il primo closing del fondo a 34 milioni di euro 28 Lug 2021 Condividi il post Founders Boost arriva in Italia e si stabilisce a Cagliari 07 Ago 2021 Condividi il post I tuoi contenuti, la tua privacy! Su questo sito utilizziamo cookie tecnici necessari alla navigazione e funzionali all'erogazione del servizio. Utilizziamo i cookie anche per fornirti un'esperienza di navigazione sempre migliore, per facilitare le interazioni con le nostre funzionalità social e per consentirti di ricevere comunicazioni di marketing aderenti alle tue abitudini di navigazione e ai tuoi interessi. Puoi esprimere il tuo consenso cliccando su ACCETTA TUTTI I COOKIE. Potrai sempre gestire le tue preferenze accedendo al nostro COOKIE CENTER e ottenere maggiori informazioni sui cookie utilizzati, visitando la nostra COOKIE POLICY . ACCETTA PIÙ OPZIONI Tramite il nostro Cookie Center, l'utente ha la possibilità di selezionare/deselezionare le singole categorie di cookie che sono utilizzate sui siti web. Per ottenere maggiori informazioni sui cookie utilizzati, è comunque possibile visitare la nostra COOKIE POLICY . ACCETTA TUTTO RIFIUTA TUTTO COOKIE TECNICI Strettamente necessari I cookie tecnici sono necessari al funzionamento del sito web perché abilitano funzioni per facilitare la navigazione dell'utente, che per esempio potrà accedere al proprio profilo senza dover eseguire ogni volta il login oppure potrà selezionare la lingua con cui desidera navigare il sito senza doverla

impostare ogni volta. **COOKIE ANALITICI** I cookie analitici, che possono essere di prima o di terza parte, sono installati per collezionare informazioni sull'uso del sito web. In particolare, sono utili per analizzare statisticamente gli accessi o le visite al sito stesso e per consentire al titolare di migliorarne la struttura, le logiche di navigazione e i contenuti. **COOKIE DI PROFILAZIONE E SOCIAL PLUGIN** I cookie di profilazione e i social plugin, che possono essere di prima o di terza parte, servono a tracciare la navigazione dell'utente, analizzare il suo comportamento ai fini marketing e creare profili in merito ai suoi gusti, abitudini, scelte, etc. In questo modo è possibile ad esempio trasmettere messaggi pubblicitari mirati in relazione agli interessi dell'utente ed in linea con le preferenze da questi manifestate nella navigazione online. **SALVA ED ESCI** Clicca sul pulsante per copiare il link RSS negli appunti. Clicca sul pulsante per copiare il link RSS negli appunti.

**GELLIFY lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B**

**Id:** 803020

**Data di inserimento:** 2021-11-08

**AVE:** € 494,55

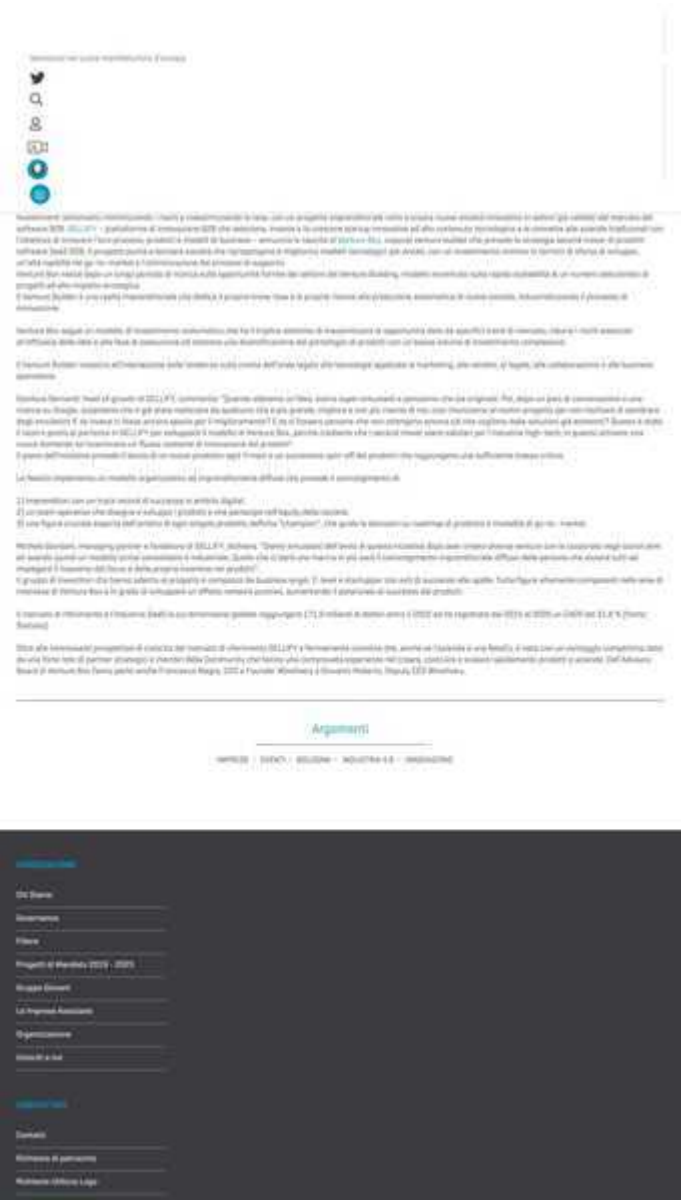
**Link originale:**

<https://www.confindustriaemilia.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/96985>

**Contenuto:**

**GELLIFY** lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B - Confindustria EmiliaRicerca Cerca MENÙ Associazione FARE News **Michele Giordani**, managing partner e fondatore di **GELLIFY**

**GELLIFY** lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B 08/11/2021 Investimenti sistematici minimizzando i rischi e massimizzando la resa, con un progetto imprenditoriale volto a creare nuove società innovative in settori già validati dal mercato del software B2B. **GELLIFY** - piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere startup innovative ad alto contenuto tecnologico e le connette alle aziende tradizionali con l'obiettivo di innovare i loro processi, prodotti e modelli di business - annuncia la nascita di Venture Box , copycat venture builder che prevede la strategia second mover di prodotti software SaaS B2B. Il progetto punta a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Venture Box nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il Venture Builder investirà all'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. Gianluca Bernardi, head of growth di **GELLIFY**, commenta: "Quando abbiamo un'idea, siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca



su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori. E se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in **GELLIFY** per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. La NewCo implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di: 1) imprenditori con un track record di successo in ambito digital; 2) un team operativo che disegna e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'equity della società; 3) una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "champion", che guida le decisioni su roadmap di prodotto e modalità di go-to-market. **Michele Giordani**, managing partner e fondatore di **GELLIFY**, dichiara: "Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti". Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Tutte figure altamente competenti nelle aree di interesse di Venture Box e in grado di sviluppare un effetto network positivo, aumentando il potenziale di successo dei prodotti. Il mercato di riferimento è l'industria SaaS la cui dimensione globale raggiungerà 171,9 miliardi di dollari entro il 2022 ed ha registrato dal 2015 al 2020 un CAGR del 31,8 % (fonte: Statista). Oltre alle interessanti prospettive di crescita del mercato di riferimento **GELLIFY** è fermamente convinta che, anche se l'azienda è una NewCo, è nata con un vantaggio competitivo dato da una forte rete di partner strategici e membri della Community che hanno una comprovata esperienza nel creare, costruire e scalare rapidamente prodotti e aziende. Dell'Advisory Board di Venture Box fanno parte anche Francesco Magro, CEO e Founder **Winelivery** e Giovanni Roberto, Deputy CEO **Winelivery**. Sede Legale 40124 BOLOGNA, Via San Domenico 4, tel. 051 6317111, C.F. 91398840370 - info@confindustriaemilia.it DAL 1 GENNAIO 2019 IL CODICE DESTINATARIO SDI PER FATTURE ELETTRONICHE E' ESCLUSIVAMENTE: M5UXCR1 Informazioni ai sensi della legge 124/2017 art 1 commi 125 e 127



italicom.net

08-11-2021

### GELLIFY lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B

**Id:** 803010

**Data di inserimento:** 2021-11-08

**AVE:** € 606,39

**Link originale:**

<https://www.italicom.net/economia/aziende/gellify-lancia-venture-box-copycat-venture-builder-per-il-mercato-del-software-b2b/>

**Contenuto:**

MILANO – Investimenti sistematici minimizzando i rischi e massimizzando la resa, con un progetto imprenditoriale volto a creare nuove società innovative in settori già validati dal mercato del software B2B. **GELLIFY** – piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere startup innovative ad alto contenuto tecnologico e le connette alle aziende tradizionali con l’obiettivo di innovare i loro processi, prodotti e modelli di business – annuncia la nascita di Venture Box, copycat venture builder che prevede la strategia second mover di prodotti software SaaS B2B. Il progetto punta a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un’alta rapidità nel go-to-market e l’ottimizzazione dei processi di supporto. Venture Box nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all’efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il Venture Builder investirà all’intersezione delle tendenze sulla cresta dell’onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. Gianluca Bernardi, Head of Growth di **GELLIFY**, commenta: “Quando abbiamo un’idea, siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori. E se invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E



se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in **GELLIFY** per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. La NewCo implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di: imprenditori con un track record di successo in ambito digital; un team operativo che disegna e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'equity della società; una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "champion", che guida le decisioni su roadmap di prodotto e modalità di go-to-market. **Michele Giordani**, Managing Partner e Fondatore di **GELLIFY**, dichiara: "Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti." Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Tutte figure altamente competenti nelle aree di interesse di Venture Box e in grado di sviluppare un effetto network positivo, aumentando il potenziale di successo dei prodotti. Il mercato di riferimento è l'industria SaaS la cui dimensione globale raggiungerà 171,9 miliardi di dollari entro il 2022 ed ha registrato dal 2015 al 2020 un CAGR del 31,8 % (fonte: Statista). Oltre alle interessanti prospettive di crescita del mercato di riferimento **GELLIFY** è fermamente convinta che, anche se l'azienda è una NewCo, è nata con un vantaggio competitivo dato da una forte rete di partner strategici e membri della Community che hanno una comprovata esperienza nel creare, costruire e scalare rapidamente prodotti e aziende. Dell'Advisory Board di Venture Box fanno parte anche Francesco Magro, CEO e Founder **Winelivery** e Giovanni Roberto, Deputy CEO **Winelivery**. L'articolo **GELLIFY** lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B proviene da I-Talicom | Tecnologia, innovazione, lavoro, formazione, mondo dell'università e istituzioni.

**GELLIFY lancia Venture Box, copycat venture builder per il mercato del software B2B**

**Id:** 803061

**Data di inserimento:** 2021-11-08

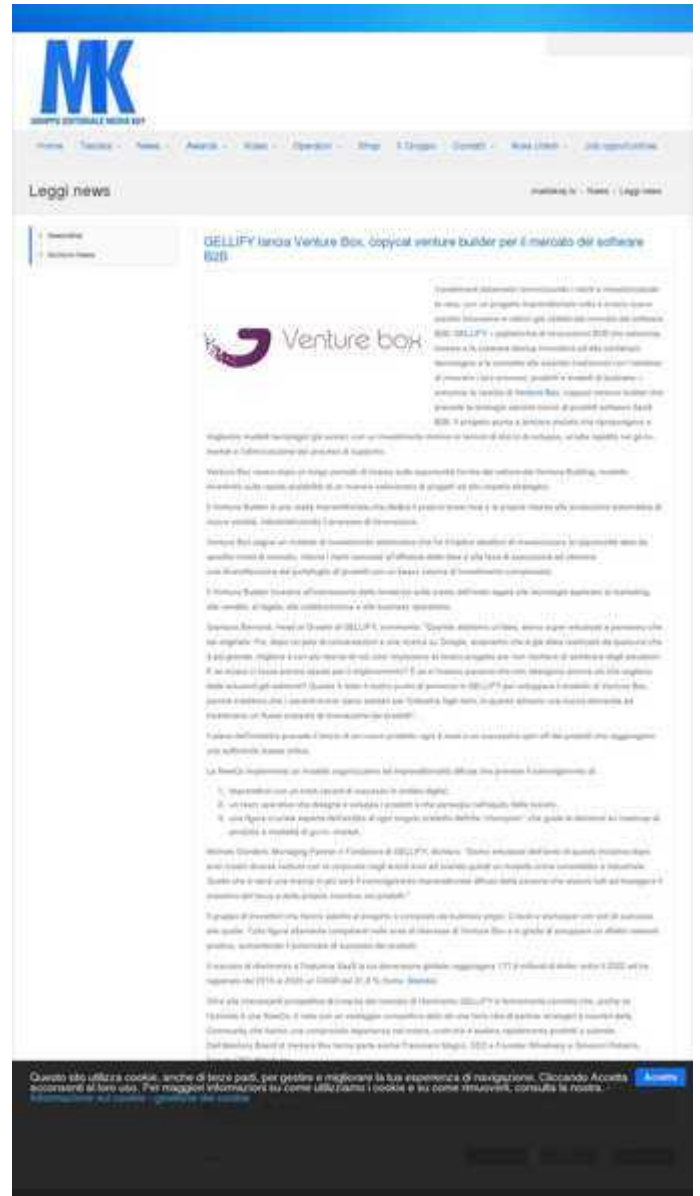
**AVE:** € 394,55

**Link originale:**

<https://www.mediakey.tv/leggi-news/gellify-lancia-venture-box-copycat-venture-builder-per-il-mercato-del-software-b2b>

**Contenuto:**

Investimenti sistematici minimizzando i rischi e massimizzando la resa, con un progetto imprenditoriale volto a creare nuove società innovative in settori già validati dal mercato del software B2B. **GELLIFY** - piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere startup innovative ad alto contenuto tecnologico e le connette alle aziende tradizionali con l'obiettivo di innovare i loro processi, prodotti e modelli di business - annuncia la nascita di Venture Box, copycat venture builder che prevede la strategia second mover di prodotti software SaaS B2B. Il progetto punta a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. Venture Box nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il Venture Builder investirà all'intersezione delle tendenze sulla cresta dell'onda legate alle tecnologie applicate al marketing, alle vendite, al legale, alla collaborazione e alle business operations. Gianluca Bernardi, Head of Growth di **GELLIFY**, commenta: "Quando abbiamo un'idea, siamo super entusiasti e pensiamo che sia originale. Poi, dopo un paio di conversazioni e una ricerca su Google, scopriamo che è già stata realizzata da qualcuno che è più grande, migliore e con più risorse di noi, così rinunciamo al nostro progetto per non rischiare di sembrare degli emulatori. E se



invece ci fosse ancora spazio per il miglioramento? E se ci fossero persone che non ottengono ancora ciò che vogliono dalle soluzioni già esistenti? Questo è stato il nostro punto di partenza in **GELLIFY** per sviluppare il modello di Venture Box, perché crediamo che i second mover siano salutari per l'industria high-tech, in quanto attivano una nuova domanda ed incentivano un flusso costante di innovazione dei prodotti". Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. La NewCo implementa un modello organizzativo ad imprenditorialità diffusa che prevede il coinvolgimento di: imprenditori con un track record di successo in ambito digital; un team operativo che disegna e sviluppa i prodotti e che partecipa nell'equity della società; una figura cruciale esperta dell'ambito di ogni singolo prodotto definita "champion", che guida le decisioni su roadmap di prodotto e modalità di go-to-market. **Michele Giordani**, Managing Partner e Fondatore di **GELLIFY**, dichiara: "Siamo entusiasti dell'avvio di questa iniziativa dopo aver creato diverse venture con le corporate negli scorsi anni ed avendo quindi un modello ormai consolidato e industriale. Quello che ci darà una marcia in più sarà il coinvolgimento imprenditoriale diffuso delle persone che aiuterà tutti ad impiegare il massimo del focus e della propria inventiva nei prodotti." Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Tutte figure altamente competenti nelle aree di interesse di Venture Box e in grado di sviluppare un effetto network positivo, aumentando il potenziale di successo dei prodotti. Il mercato di riferimento è l'industria SaaS la cui dimensione globale raggiungerà 171,9 miliardi di dollari entro il 2022 ed ha registrato dal 2015 al 2020 un CAGR del 31,8 % (fonte: Statista). Oltre alle interessanti prospettive di crescita del mercato di riferimento **GELLIFY** è fermamente convinta che, anche se l'azienda è una NewCo, è nata con un vantaggio competitivo dato da una forte rete di partner strategici e membri della Community che hanno una comprovata esperienza nel creare, costruire e scalare rapidamente prodotti e aziende. Dell'Advisory Board di Venture Box fanno parte anche Francesco Magro, CEO e Founder **Winelivery** e Giovanni Roberto, Deputy CEO **Winelivery**.

**Gellify lancia Venture Box, un copycat venture builder**

**Id:** 803148

**Data di inserimento:** 2021-11-09

**AVE:** € 152,77

**Link originale:**

<https://www.globallegalchronicle.com/italia/gellify-lancia-venture-box-un-copycat-venture-builder/>

**Contenuto:**

Lo studio legale Gianni & Origoni ha assistito **Gellify** nel lancio di Venture Box, copycat venture builder che prevede la strategia second mover di prodotti software SaaS B2B. Il progetto punta a lanciare società che ripropongano e migliorino modelli tecnologici già avviati, con un investimento minimo in termini di sforzo di sviluppo, un'alta rapidità nel go-to-market e l'ottimizzazione dei processi di supporto. **Gellify** è una piattaforma di innovazione B2B che seleziona, investe e fa crescere startup innovative ad alto contenuto tecnologico e le connette alle aziende tradizionali con l'obiettivo di innovare i loro processi, prodotti e modelli di business. Il Venture Builder è una realtà imprenditoriale che dedica il proprio know-how e le proprie risorse alla produzione sistematica di nuove società, industrializzando il processo di innovazione. Venture Box nasce dopo un lungo periodo di ricerca sulle opportunità fornite dal settore del Venture Building, modello incentrato sulla rapida scalabilità di un numero selezionato di progetti ad alto impatto strategico. Venture Box segue un modello di investimento sistematico che ha il triplice obiettivo di massimizzare le opportunità date da specifici trend di mercato, ridurre i rischi associati all'efficacia delle idee e alla fase di esecuzione ed ottenere una diversificazione del portafoglio di prodotti con un basso volume di investimento complessivo. Il gruppo di investitori che hanno aderito al progetto è composto da business angel, C-level e startupper con exit di successo alle spalle. Il piano dell'iniziativa prevede il lancio di un nuovo prodotto ogni 4 mesi e un successivo spin-off dei prodotti che raggiungano una sufficiente massa critica. GOP, nell'ambito della practice area GOP4Venture, ha assistito **Gellify** con un team composto dal partner Federico Dettori e dai senior associate Rodrigo Boccioletti e Matteo Canonico. Involved fees earner: Rodrigo Boccioletti - Gianni & Origoni; Matteo Canonico - Gianni & Origoni; Federico Dettori - Gianni & Origoni; Law Firms: Gianni & Origoni; Clients: **Gellify** S.p.A.;

