**TimeFlow S.r.l. Società Benefit\_**

Le principali problematiche che devono affrontare le aziende nel settore ICT derivano da:

* la scarsa disponibilità di risorse umane qualificate che non permette alle aziende di crescere;
* i costi derivanti dalle attività di ricerca e selezione che incidono negativamente sulla profittabilità delle commesse;
* la forte richiesta che domina il mercato e che spesso compromette la continuità di ingaggio in quanto i fornitori tendono a interrompere le collaborazioni per andare incontro a opportunità più profittevoli;
* le attività di compliance necessarie per la gestione dei fornitori.

Il Marketplace, a livello tecnico, è strutturato su un’architettura a microservizi che permette alla piattaforma di integrarsi facilmente con gli applicativi già presenti nel parco applicativo delle aziende clienti (esempi di integrazione: conversione automatica in ordine di acquisto; integrazione con sistemi di business intelligence).

L’applicativo analizza le informazioni inserite dal cliente riguardo l’esigenza e i dati censiti dal fornitore per i profili pubblicati (competenze, esperienze pregresse, soft skill) e calcola, grazie ad una tecnologia proprietaria di machine learning, l’indice di compatibilità di ogni profilo rispetto ad un’esigenza. ll processo di matching o di raccomandazione si basa in primo luogo su un algoritmo di confronto pesato. Si utilizza quindi una matrice che permette di associare ad ogni attributo dell’elemento (skill, esperienze, rate, settore progettuale) un peso, in fase di calcolo del grado di affinità. In questo modo il sistema supera il cold-start ovvero il confronto senza lo storico necessario per comprendere l’utente e le sue caratteristiche. In secondo luogo l’applicativo allena l’algoritmo di Machine Learning utilizzando le scelte dell’utente, le sue abitudini e i feedback sulle collaborazioni concluse.

Il processo di implementazione del B2B Marketplace ha richiesto un aumento di capitale di 350 mila euro, aperto a dicembre 2020 e concluso a maggio 2021, ed ha coinvolto tutti i founder e i mentor della startup. Si è già proceduto alla pubblicazione del Marketplace e all’on-boarding dei primi fornitori e clienti, nonché alla strutturazione del team di sviluppatori e del team marketing e sales. TimeFlow mira a far crescere la sua community tramite partnership strategiche e applicando strategie di inbound e outbound marketing. Una volta raggiunta la massa critica, TimeFlow prevede di evolvere la propria offerta; (i) sia lato fornitori, attraverso suggerimenti mirati alle Aziende (piano di assunzioni/tariffe medie) e sponsorizzazioni targhettizzate; (ii) che lato clienti, con l’onboarding di società di Head hunting e società di formazione (Academy /ITS).

Fra i principali benefici per le Aziende iscritte al B2B Marketplace come clienti (System Integrator / Big Corporate), possiamo trovare:

* una gestione più snella del processo di ricerca e selezione dei profili in outsourcing (offerti dai fornitori) con tempistiche e quindi costi ridotti;
* la digitalizzazione dell’intero processo di ingaggio, dalla pubblicazione dell’esigenza alla gestione dell’ordine di acquisto;
* lo scouting di nuovi fornitori con risorse competenti e in linea con le esigenze di approvvigionamento;
* la riduzione dei costi derivanti dall’attività di verifica della compliance dei fornitori;
* la possibilità di verificare le esperienze pregresse dei fornitori (feedback e review).

Per le Aziende fornitrici invece, essendo le risorse tecniche presenti in organico l’asset principale, i vantaggi risiedono nella riduzione dei tempi di ingaggio delle risorse a costo e quindi nella possibilità di aprire nuove opportunità di business. Attraverso la funzionalità gestisci competenze, i fornitori sono in grado verificare le competenze maturate dal team grazie all’ingaggio su progetti delle aziende clienti e possono accedere a report mensili che potranno essere utilizzati per avere una visione più chiara dei trend del settore e affinare la strategia di crescita. È sempre possibile verificare l’affidabilità dei clienti grazie ai feedback lasciati dagli altri fornitori.

TimeFlow si inserisce nel mercato come il primo B2B Marketplace nel settore ICT, con particolare focus sulla consulenza tecnica e manageriale. L’originalità della soluzione risiede quindi non solo nell’integrazione del B2B Marketplace con un algoritmo di machine learning proprietario e nella creazione di una community verificata, ma anche nel particolare settore di specializzazione individuato.

A differenza delle soluzioni concorrenti, Timeflow:

* mira a creare un match perfetto tra le esigenze pubblicate sul Marketplace dai clienti e le competenze specialistiche delle risorse qualificate offerte dai fornitori;
* si presenta come un tool di ottimizzazione dei processi oggi affidati al team HR / Procurement
* fornisce dati quantitativi e qualitativi non ambigui, circa l’affidabilità dei clienti/fornitori andando così a incentivare la creazione di una community di aziende verificata.