

SEGNALAZIONE VINCENTE · BUSINESS PRESENTATION



Ingegneria Relazionale dei Dispari

L'infrastruttura relazionale che porta clienti in target.

Basta inseguire i clienti. Fatteli presentare.

segnalazionevincente.com · reteconnettori.com · forumconnections.com

0549 888808 · 25 minuti

In partnership editoriale con: **Economy** Inserto: Il Sole **24 ORE**

E se ti dicessi che oggi puoi ingegnerizzare anche le relazioni?

E se ti dicessi che oggi puoi ingegnerizzare anche le relazioni? Viviamo nell'era dell'intelligenza artificiale: tutto è automatizzato, tutto è misurabile. Tutto, tranne le relazioni. Noi abbiamo rivoluzionato questo schema. Abbiamo trovato il modo di trasformare le connessioni umane in un sistema: una leva, un asset. Non più chiacchiere all'evento, non più biglietti da visita a caso, ma relazioni progettate per generare business predittivo. Lo chiamiamo Ingegneria Relazionale dei Dispari. E se pensi che le migliori collaborazioni nascano fra pari, preparati a cambiare idea.

I risultati parlano più di ogni teoria

3.086.300 €

di fatturato da referenze
notarizzati uno per uno



Valerio Annicchiarico, Ital Tetti · intervista

Le relazioni hanno sempre funzionato

« Avevamo KPI precisi su quanto fatturato doveva arrivare dal passaparola. Era un obiettivo aziendale strategico. »

Stefano Serboli · ex dirigente HP



Stefano Serboli · ex dirigente HP · intervista

IL PROBLEMA, PER INTERO

Tutto è cambiato. Ma nessuno lo ammette.

Gli algoritmi cambiano

Regole nuove ogni tre mesi

I costi salgono

Un clic: da 3,63 a 5,26 \$ in tre anni

Il costo di un cliente business

+222% in otto anni

I venditori scarseggiano

I bravi sono merce rara

Il marketing oggi non è più una scienza. È una scommessa. E il canale che compri non è tuo.

SEGNALAZIONE VINCENTE 



DUE STRADE, UN BIVIO

Il passaparola ha solo bisogno di essere... ingegnerizzato

Strada 1 • La guerra dell'attenzione

Margini più bassi, costi più alti, competizione spietata

Strada 2 • Le tue relazioni

Territorio vergine, fiducia autentica, business qualificato

-
- 01 Sapere chi referencia chi, quando, come e perché
 - 02 Automatizzare il follow-up
 - 03 Trasformare ogni incontro in un'opportunità

Il passaparola non è morto. È disorganizzato, inefficiente, incontrollato.

SEGNALAZIONE VINCENTE



La svolta è il Dispari



AZIENDA ↔ AZIENDA

Tra pari

Imprenditori con imprenditori, professionisti con professionisti: il networking delle organizzazioni business.

C'è rispetto, ma nessuno si muove.

RISULTATO → STALLO



AZIENDA ↔ PROFESSIONISTA

Con i Dispari

Aziende e imprenditori con bravi avvocati, consulenti, commercialisti.

L'azienda garantisce reciprocità e ricompense; il professionista fa il primo passo.

RISULTATO → AZIONE

Non c'è stallo: è un volano, e avvia il motore della reciprocità.

Abbiamo messo ordine

Abbiamo messo ordine. Abbiamo studiato centinaia di casi, testato strumenti, semplificato processi. Oggi il metodo è chiaro, e parte da una domanda sola: da dove arrivano le persone che ti presentano clienti?

Le cinque fonti di Connettori

Non è una lista di canali: è un ordine di priorità. Le prime due non costano niente di nuovo, perché sono già dentro la tua azienda. Le altre tre le aggiungiamo noi.

GIÀ IN CASA

- | | | |
|-----------|---------------------------------------|---|
| 01 | La tua area di influenza | Non si compra: si attiva. Sette bacini già in azienda. |
| 02 | La Rete Connettori certificata | 2.141 qualificati · 286.365 aziende raggiungibili |
| 03 | Lo Scouting | AIRA© seleziona, noi organizziamo gli incontri. |
| 04 | Il Prospecting | Speed Connection online ogni mese · incontri di filiera ogni due. |
| 05 | Forum Connections | Dal vivo, ogni sei mesi. I tavoli li compone AIRA©, non il caso. |

SEGNALAZIONE VINCENTE



NON SI COMPRA: SI ATTIVA

Fonte 1 • La tua area di influenza

- 01 I tuoi clienti — analizzata davvero la loro cerchia?
- 02 I prospect che non hanno comprato, ma sono rimasti colpiti
- 03 La tua rete vendita
- 04 I tuoi fornitori
- 05 Chi ti ruota attorno: tecnici, consulenti
- 06 Collaboratori e dipendenti
- 07 Il reclutamento con la pubblicità: non per cacciare clienti, per seminare Connettori

88%

**dei partner di Ital
Tetti erano già clienti
dell'azienda**

Ital Tetti • referenze
notarizzate

Il 90% delle aziende fa poco o nulla su questo fronte. Non serve un euro nuovo: serve un sistema.

SEGNALAZIONE VINCENTE

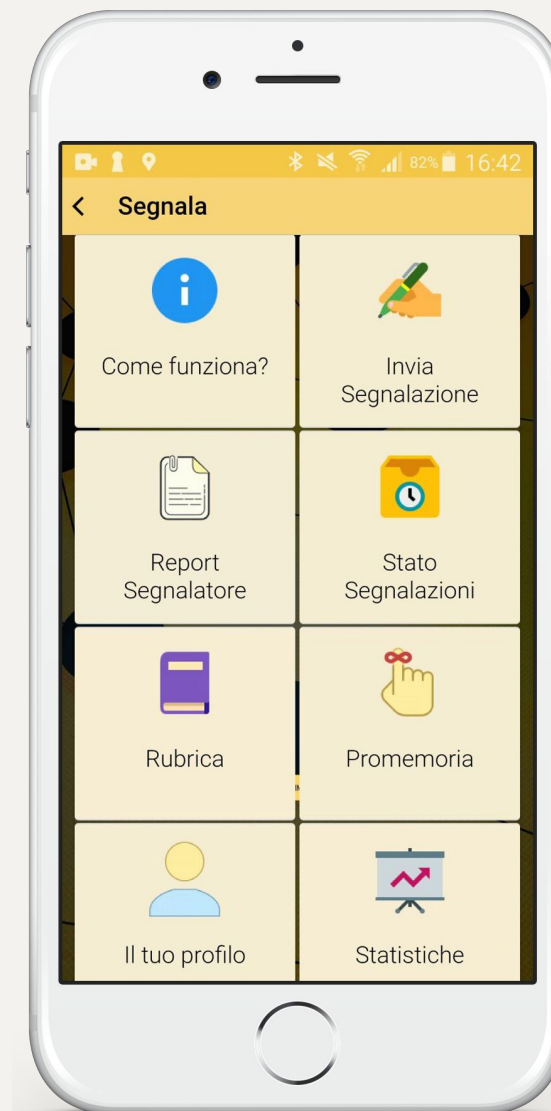


La tua App PRM

- | | |
|---|---|
| Facile | 10 secondi per referenziare, anche da un link WhatsApp |
| Aggiorna in tempo reale | Push e WhatsApp sulle trattative |
| Sicura | Blockchain: chi referencia per primo non è contestabile |
| Coach AIRA© 24/7 | Insegna a referenziarti nel modo giusto |
| Ogni Connettore si sente parte di un club professionale. | |



Tutto sulla App PRM: due video di approfondimento
segnalazionevincente.com/app-crm



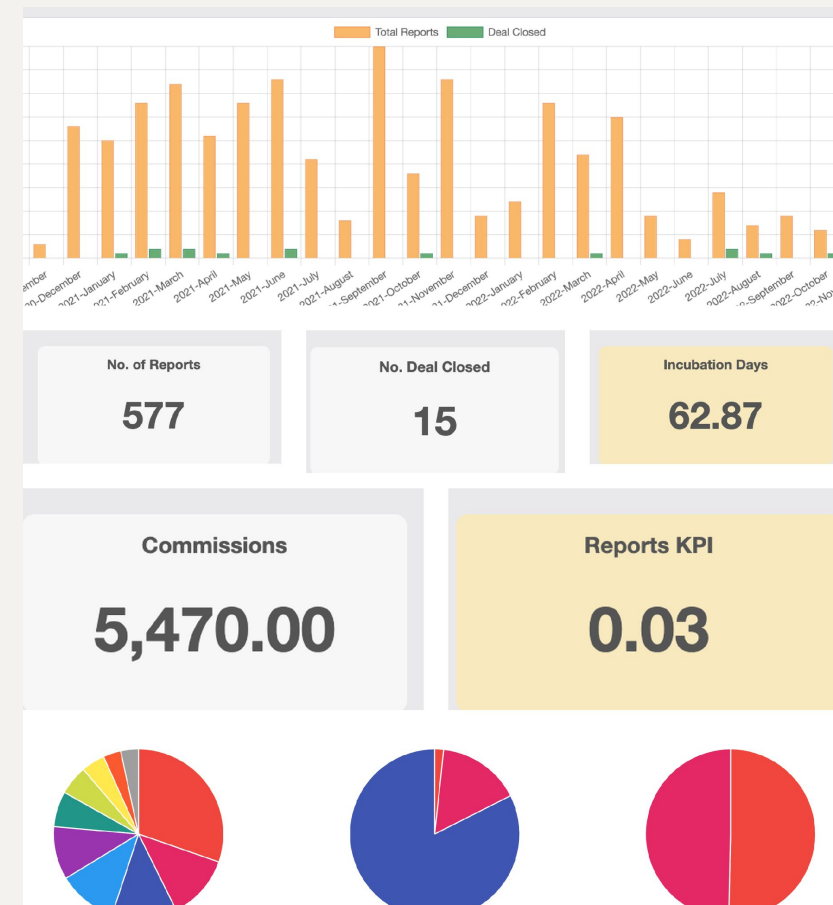
PRM + AIRA©: l'algoritmo al servizio delle relazioni

- 01 Rubrica profilata per area di influenza
- 02 Statistiche e KPI predittivi su ogni Connettore
- 03 Coach AIRA© quotidiano: chi sentire, perché, con quale script
- 04 Notifiche push e WhatsApp ai Connettori
- 05 API per il tuo CRM · matching automatico

Incluse 2 ore di formazione e uno scouting omaggio.



Tutto sulla App PRM: due video di approfondimento
segnalazionevincente.com/app-crm



Fonte 2 · La Rete Connettori certificata

2.141



Connettori qualificati

al 13/08/2026

286.365



aziende raggiungibili

contatti business di primo livello

20 su 20



regioni · 124 province · 20 settori

01 12 persone in target al mese scelte da AIRA© · 144 l'anno · oltre 300 match stimati

02 3 Scouting Premium per partire · 3 ore di coaching con il Referral Director

03 Match Credit: la reciprocità delegata a noi. Te la spieghiamo fra poco

04 Attivazione DISPARI: il Connettore parte per primo · match in entrata gratuiti

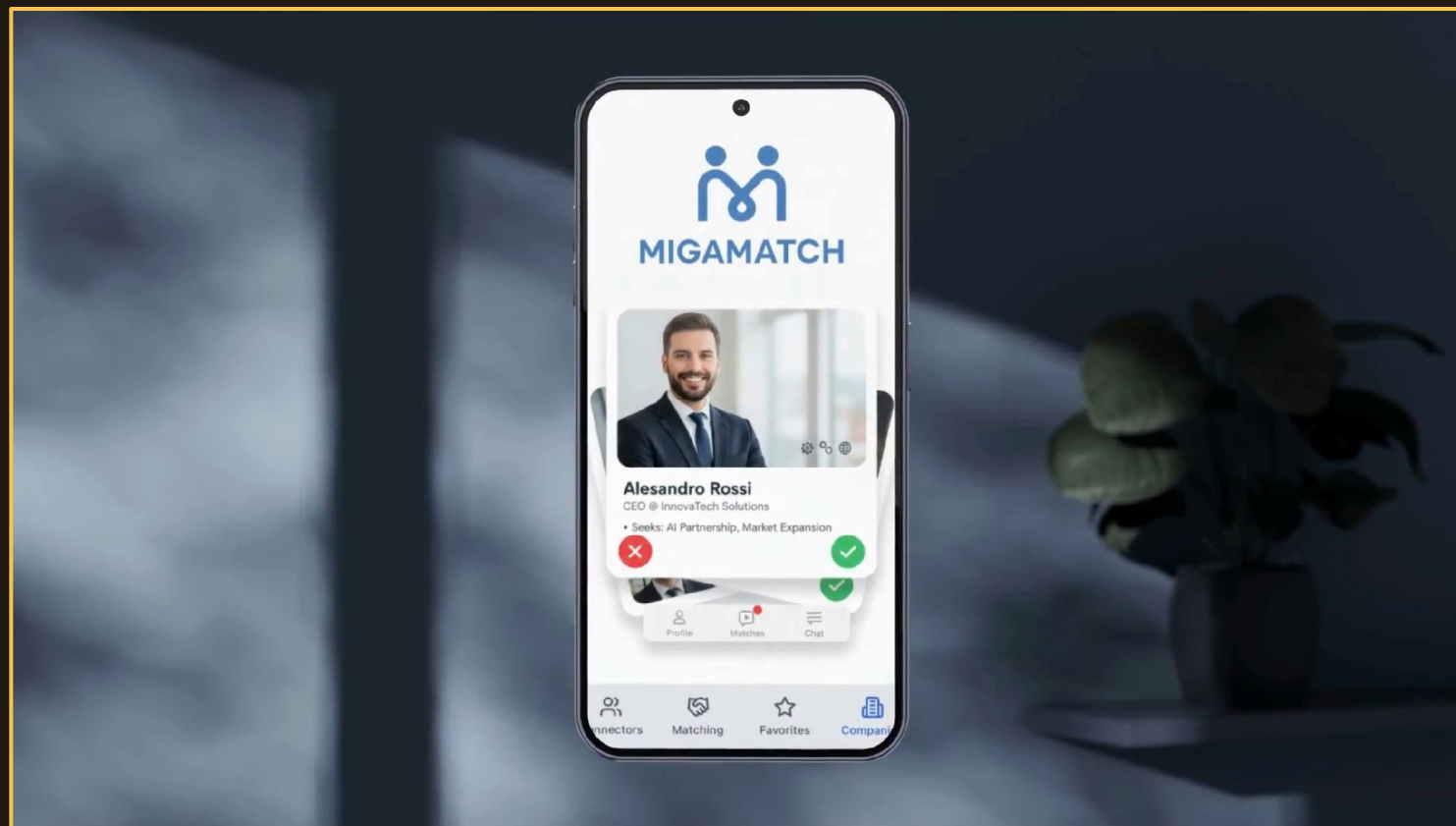
AIRA© · Algoritmo d'Ingegneria
Relazionale Automatico



MigaMATCH



La App Tinder del settore Business:
AIRA© fa incontrare Connettori e
imprese. Solo le aziende Segnalazione
Vincente hanno la vetrina, in modalità
DISPARI.



L'app MigaMATCH · profilo, match, report

Match Credit: la reciprocità delegata

Cos'è un Match Credit

Un incontro qualificato con una persona in target, per chi ti ha referenziato: la persona giusta, fatta sedere da noi con MigaMATCH.

$$R = MC / 2$$

Reciprocità = Match Credit diviso due.
Ricambi in relazioni invece che in contanti, a metà del valore.



AIRA© · il nostro algoritmo

91%

la persona giusta entro 3 match

68% al primo · 85% al secondo · all-time

2,29 M

coppie possibili nella Rete

$n \cdot (n-1) / 2$ · 2.141 qualificati · 13/08/2026

< 0,4%

match strategici · max 9.000 al mese

1.000 consegnati ad agosto · soglia 70%

Tre match e la persona giusta è seduta: AIRA© sceglie fra milioni di coppie.

Fonte 3 · Lo Scouting

Un'agenzia matrimoniale business

Analizziamo il database e con AIRA© selezioniamo i profili più adatti, anche fra clienti e partner; poi organizziamo noi gli incontri, online o dal vivo.

Non un Connettore qualsiasi

Quello che ha già i clienti che cerchi: in giorni, invece che in mesi di networking generico.

-
- 01 In target → referenze e fatturato
 - 02 Non in target → area di influenza più ampia, e reciprocità aziendale verso chi può referenziarti
 - 03 Anche l'incontro che non è andato bene è un valore strategico



Fonte 4 · Il Prospecting

3 GIRI DI PAROLA

Chi sei, cosa cerchi, e il giro controintuitivo

IL GIRO CONTROINTUITIVO

Aiuti chi è al tavolo con la tua rete relazionale: di riflesso vieni aiutato

OGNI MESE, ONLINE

speed.reteconnettori.com · filiera ogni due mesi



Speed Connection · come funziona

L'EVENTO DAL VIVO, OGNI SEI MESI

SEGNALAZIONE VINCENTE 

Fonte 5 • Forum Connections

OGNI SEI MESI

4 rotazioni di tavoli da 10

35 PERSONE IN TARGET

in un solo giorno, senza ripetizioni



Forum Connections • i tavoli composti da AIRA©

In partnership editoriale con: **Economy** Inserto: Il Sole **24 ORE**



SAN MARINO RTV • FORUM CONNECTIONS

In partnership editoriale con: **Economy** Inserto: ^{Il Sole} **24 ORE**

COSA DICONO I PARTECIPANTI

Testimonianze & Momenti Live

«Ho conosciuto 18 persone nuove in 90 minuti»

«Dal Forum sono nati 3 contratti in 2 mesi»

«Finalmente networking di qualità»



Partecipanti al Forum Connections

Adesso parliamo di te

Fin qui, il sistema. Adesso parliamo di te. Hai fatto il check-up e hai davanti il referto diagnostico: il tuo livello di maturità commerciale, le tue tre ferite, il capitale relazionale dormiente e il costo dell'inazione. Il referto misura quattro aree. Questo video è sulla prima, l'Ingegneria Relazionale: è il cuore, e da lì si parte. Automazione, posizionamento e CRM vengono dopo, come complementi della terapia. Quello che ti manca è vedere come si costruisce, dentro la tua azienda, il flusso di referenze che chiude la ferita principale. Tutto parte da una persona speciale.

LA PROFESSIONE CHE GOVERNA LA RETE

Il Referral Director

Non è un commerciale

Il commerciale chiude. Il Referral Director fa in modo che qualcuno apra, e che chi apre riceva qualcosa che ne valga la pena.

Due ore al giorno

Un blocco al mattino o al pomeriggio, tutti i giorni lavorativi

Quasi sempre è già in azienda

Empatia e voglia di crescere, part-time: in Ital Tetti erano tre area manager, una provincia ciascuno

Si forma con noi

8 sessioni da 60 minuti · Registro dei Direttori delle Referenze (E.S.S.E., legge 4/2013) su ingegneriadellerelazioni.com



referraldirector.com

Registro dei Direttori delle Referenze: ingegneriadellerelazioni.com

SEGNALAZIONE VINCENTE



In partnership editoriale con: **Economy** Inserto: Il Sole **24 ORE**

GLI INPUT DIPENDONO DA TE. GLI OUTPUT SONO UNA CONSEGUENZA.

Il metodo stoico

INPUT — dipendono da te

Telefonate fatte, follow-up eseguiti, inviti spediti, iscrizioni formalizzate.
Una persona, un'agenda, una decisione presa la mattina.

OUTPUT — sono una conseguenza

Fatturato, contratti firmati, tempi di chiusura.
Li decide il mercato. Per questo non chiediamo mai un impegno sul fatturato: chiediamo un blocco di tempo.

LA ROUTINE DEL MATTINO, IN CINQUE BLOCCHI

10'

Dashboard

40'

Caccia

30'

Follow-up

25'

Raccolta

15'

Admin

Si comincia alle 9:00. Se alle 11:30 la routine non è completata, la giornata è compromessa. Non esistono recuperi.

Il percorso: una giornata, dieci giorni, novanta giorni

1 • La giornata di kickoff

8 ore con CEO, direzione commerciale, marketing, customer service e Referral Director: diagnosi validata, matematica dall'obiettivo alle azioni di ogni mattina, architettura relazionale

2 • Il Manuale Operativo

Entro 7-10 giorni, per iscritto: diagnosi, matematica, architettura, routine, roadmap dei 90 giorni

3 • Novanta giorni di follow-up

24 ore in tutto: il venerdì i quattro numeri (la Stella polare), il lunedì un solo collo di bottiglia, ogni mese il funnel intero



Dove sei, e cosa viene dopo

01

FATTO

AIRA-SCAN©

Il check-up: dieci domande, l'Indice di Potenziale Relazionale.

02

FATTO

**Analisi Stoica
AIRA-DX©**

La call e il referto: maturità, tre ferite, costo dell'inazione.

03

App PRM

Lo strumento quotidiano, con il tuo marchio.

04

Scouting

L'acceleratore, quando serve velocità.

05

MigaMATCH

La macchina di matching: 4,1 M di coppie valutate, soglia 70%.

06

**Percorso
Enterprise**

Kickoff, Manuale Operativo, novanta giorni.

Non sono quattro cose da comprare: sono i componenti della terapia. Quali servono a te, lo dice la tua ferita principale.

Il referto misura quattro aree. Questo video è sulla prima, l'Ingegneria Relazionale: è il cuore. Automazione, posizionamento e CRM sono complementi, e vengono dopo.

Quanto costa

Quanto costa. La terapia è personalizzata, quindi la forcella è ampia: si parte da millequattrocentonovantasette euro e si arriva a decine di migliaia di euro. A muovere il numero sono tre cose soltanto. E sono esattamente le tre che la tua Analisi Stoica ha già misurato.

La forcella, e le tre cose che la muovono

da 1.497 €

a decine di migliaia di euro

Quanto è grande la rete che hai già

Clienti, fornitori,
collaboratori: quanti nomi ci
sono davvero dentro.

Se vuoi mettere a leva l'area di influenza

I sette bacini della tua
azienda, con un Referral
Director che li governa.

Quanto vuoi andare veloce

Scouting, Prospecting, eventi:
le fonti che aggiungiamo noi.

Sono le tre metriche che la tua Analisi Stoica ha già misurato. La cifra esatta, nell'offerta e nell'incontro.

Dove si atterra dopo la diagnosi



DISPARI

SE PARTI DALLA POSIZIONE

- Attivazione nella Rete Connettori
- 12 persone in target al mese (144 l'anno)
- 3 Scouting per partire
- 3h di coaching con il Referral Director + Academy
- Forum Connections e vetrina MigaMATCH



BUSINESS

SE VUOI ANCHE LO STRUMENTO

- Tutto DISPARI
- App PRM con il tuo marchio (iOS, Android, PWA)
- 10 Scouting bonus (3 + 7)
- 3h di training RD + manuale STOICO LITE
- Agenti: 3 persone da conoscere al mese ciascuno



ENTERPRISE

SE VUOI L'ESECUZIONE GUIDATA

- Tutto BUSINESS
- Giornata di kickoff (8h) con le figure apicali
- Manuale Operativo entro 7-10 giorni
- 90 giorni di follow-up: 24 ore
- Dal 100% caccia all'80/20

La tua ferita principale dice quale. La composizione esatta e la cifra, nell'offerta e nell'incontro.

La garanzia, prima

Sappiamo che questo approccio è diverso da tutto quello che hai visto finora. E capiamo che affidare a noi la costruzione del tuo sistema relazionale richiede fiducia. Per questo c'è una clausola, ed è l'articolo diciotto dei nostri termini di servizio.

La nostra garanzia: Soddisfatto o Compensato

12 mesi

Se il fatturato generato dal sistema non raggiunge l'investimento: altri 12 mesi di matching AIRA© e 144 persone in target garantite su MigaMATCH in più (oltre 300 match stimati, 6 a settimana)

Le condizioni

Il matching AIRA© richiesto ogni settimana • le sessioni di coaching • almeno un Forum Connections dal vivo

Gli input dipendono da te. Gli output sono una conseguenza.



I nostri successi

Migastone, dal 2015

Oltre 1.600 app realizzate • premi e riconoscimenti

Stampa e associazioni

Forbes • Economy, con la rubrica mensile • le principali associazioni di categoria

Segnalazione Vincente, dal 2020

Tecnologia avanzata e arte di costruire relazioni, per risultati concreti



Economy • partnership editoriale

Economy Inserto: Il Sole **24 ORE**

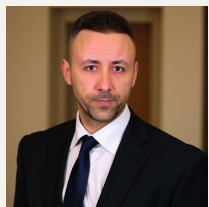
Ogni mese due pagine di rubrica
sull'Ingegneria Relazionale. Sergio
Luciano, direttore di Economy, ha voluto
dirlo lui.



LE PERSONE CHE FANNO FUNZIONARE IL SISTEMA, OGNI GIORNO

SEGNALAZIONE VINCENTE 

Siamo una squadra



Walter Coslop

COO & Founder



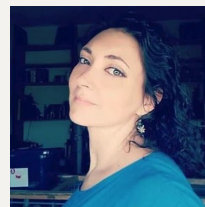
**Roberto
Chiarolanza**

Direttore Servizi



Fabio De Vita

Resp. Sviluppo Rete
Connettori



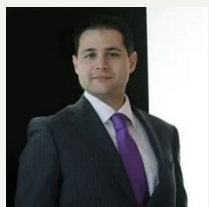
Marica Russo

Referral Director



Mirko Lamberti

Project Manager



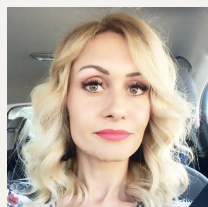
Ivan Lao

Automation Manager



**Andrea
D'Ambrosio**

Customer Service



Miriam Boscheri

Social Media
Manager



Marco Bilancia

Senior Designer



**Massimiliano
Pepe**

System
Administrator

In partnership editoriale con: **Economy** Inserto: Il Sole **24 ORE**

La prossima tappa è la presentazione dal vivo

La prossima tappa è la presentazione dal vivo del piano personalizzato per la tua azienda. Il giorno prima ricevi l'offerta: la tua ferita principale, il capitale relazionale dormiente, il costo dell'inazione, e la terapia con l'investimento. Nell'incontro la ripercorriamo insieme, in un'ora, con il consulente con cui hai fatto la call preliminare. Non devi compilare niente. Se l'incontro non è ancora fissato, o vuoi rivedere qualcosa prima, chiamaci: il numero e il link per richiederci un contatto li trovi qui sotto, in questa pagina. Ci vediamo all'incontro.

Il futuro è relazionale

Smetti di rincorrere clienti. Inizia a farti presentare.

L'Ingegneria Relazionale dei Dispari, con la tua analisi, ti aspetta.

segnalazionevincente.com · reteconnettori.com · forumconnections.com

0549 888808