



Provate il nuovo aggregatore di notizie news.blog.it: in una sola pagina sempre fresca, un colpo d'occhio per leggere gli ultimi post di tutti i [blog del network](#).

MilanIN



Andrey Golub, 31 anni, originario Kazakhstan si è trasferito in Italia nel 2002. Sviluppatore di software di professione è fra i fondatori di [Godel Technologies Europe Ltd](#) e sta lavorando a progetti sull'IPTV, ERP e VoIP. Abbiamo raggiunto Andrey per parlare del suo ultimo progetto [MilanIN](#).

Quando è iniziato questo nuovo network? Cosa lo distingue da LinkedIn?

Abbiamo cominciato circa due anni fa come "LinkedIn Users Club of Milan", con l'idea di "portare il social networking dalla vita on-line a quella reale". Ovviamente ci sono altri gruppi su LinkedIn (o altri) che si incontrano dal vivo. Ma noi abbiamo deciso di farlo seriamente, tenendo a mente l'idea di un

"approccio strutturato al networking", con una base trasparente e non-profit. C'è grande necessità di un approccio fresco al networking in Italia, a Milano prima di tutto. L'Italia è un paese tradizionalista, ma Milano è il cuore del business internazionale: il commercio, il comparto hi-tech e la gente che lavora hanno bisogno di sviluppare la propria carriera, business e contatti personali, bypassando il tipico approccio italiano "attraverso i miei genitori" / "i miei migliori amici" / "gli amici di famiglia". Tutto è partito dal LinkedIn Users Club of Milan ma persone in vista a Roma, Torino, Bologna e Genova ci hanno già chiesto di condividere il nostro approccio e di aiutarli a sviluppare "qualcosa di simile" nei loro circoli! Ad oggi Milan-IN conta più di 800 membri registrati e organizza periodicamente eventi di "auto-presentazione", con alcune varianti (eventi sponsorizzati, eventi a tema e meeting ad-hoc sono alcune delle idee già sviluppate).

Esistono altri metanetwork che si basano su LinkedIn?

Ci sono e ci saranno sempre altri club locali, di LinkedIn o di qualsiasi altra community di social business networking. Alcuni sviluppano networking nella vita reale in maniera molto professionale, come il caso di BNI, che è a pagamento (perché no? Ottimo servizio!). Altri club, come EuroCircles, si limitano all'intrattenimento, a farti incontrare altre persone, uscire con un altro membro del club e via dicendo (perché no? Un altro ottimo servizio!)

- In cosa è differente Milan-IN dagli altri?

Nel senso che noi facciamo tutte queste cose, aperitivi e meeting professionali, formali ed informali. Noi siamo abbastanza grandi e cresciamo ogni giorno. Eppure, il nostro team, eroicamente, non dedica altro che il suo tempo libero a questo progetto. Non è un team di persone pagate, ma tanto motivate ed appassionate che sappiamo di poter vincere.

- Perché LinkedIn?

Beh, LinkedIn in principio era una directory di alto profilo. Solo di recente si sta proiettando ovunque, come gli altri che arrivano sul mercato adesso: Neurona, Viadeo, Xing e via dicendo. Ma storicamente per noi LinkedIn è stato una garanzia che quando una persona entrava nel club era una "connessione fidata di qualcuno che noi già conoscevamo". Questo è il concetto. Noi mettiamo insieme persone che hanno bisogno di più che un contatto on-line, che hanno bisogno di conoscersi di persona, di promuovere i propri affari, che cercano partner e vogliono parlarci, con la gente, non chiamare, spedire e-mail, etc. Il vero senso della community si sviluppa quando incontri le persone. C'è una grande differenza fra le persone che conosci solo via mail e chat e quelle che hai poi incontrato.

- Quanto puntate sulla real life e l'incontro offline con il vostro progetto?

Cerchiamo di mantenere un equilibrio. Abbiamo anche noi una piattaforma online ma non vogliamo una cosa troppo complessa, anche perché tutto diventa inutile una volta che ci si incontra di persona. La piattaforma online è la "seconda vita del club", non la prima. Milan-IN è /la vera/ community che ha tutto ciò di cui ha bisogno anche sul web. Chi cerca le funzionalità "very cool", esistono i network da cui tutti arriviamo e che offrono buone possibilità di passare il tempo a fare networking.

Nel caso di MilanIN siamo la comunità in carne e ossa: pur avendo le funzionalità anche sul web, non vogliamo dare servizi a maniaci del social network. Il nostro investimento è l'idea del Club, mentre la piattaforma è solo il collante per estendere la vita del Club anche online.

- Come vedete la parte offline di un network come il vostro? solo networking o con un risvolto diciamo così B2B?

E' già B2B e C2C, non abbiamo clienti come nel B2C - tutti sono soci del Club! Forse oggi è un pò il P2P del B2B e C2C :), Il club aiuta, i leader del club, che conoscono tutti i profili personali, aiutano gli altri a cercare la persona "giusta". Noi ci limitiamo a facilitare che questo accada, ecco la nostra idea di networking.

- Business model, ritorni economici e professionali (lead professionali, consulenza su implementazioni white label del pacchetto)

Parli del Club o della piattaforma Open Source? Il "business model" del club è di investire sulla crescita! Tutte le persone che hanno lavorato sodo per Milan-IN hanno già ottenuto qualche forma di soddisfazione personale. Visibilità, la possibilità di incontrare persone che nemmeno sapevi che esistessero, ad esempio. I guadagni di Milan-IN sono bassi e vanno tutti per supportare le spese.

Dal punto di vista dei ricavi diretti siamo in grande perdita, spendiamo anche di tasca nostra, ma io lo chiamerei "investire". Nel senso che il ritorno indiretto dell'investimento sta già funzionando! Alcune persone hanno

PERMALINK

Permalink è il PDF magazine del network Blog.it. Permalink è scaricabile online in formato PDF.

BLOGO.IT NETWORK

RSS SYNDICATION

[RSS 2.0](#)

NEWSLETTER

[Iscriviti](#) alla newsletter gratuita di permalink.

PUBBLICITÀ

sei interessato a promuovere la tua attività su permalink? [Pubblicità su Blog.it](#).

ARCHIVI

[marzo 2007](#)

[febbraio 2007](#)

[gennaio 2007](#)

[dicembre 2006](#)

[novembre 2006](#)

[ottobre 2006](#)

[agosto 2006](#)

[marzo 2006](#)

cambiato il loro lavoro in uno migliore, altri hanno trovato nuovi business, molte hanno iniziato a collaborare da essersi incontrati al Pacino Cafe.

La crescita professionale è uno dei ritorni del nostro lavoro con Milan-IN: impariamo un sacco di cose e godiamo di una visibilità ottima nel mondo del networking. E' chiaro che un progetto di punta come questo darà sempre un certo lustro a chi lo porta avanti. Il mio biglietto da visita di Milan-IN mi è costato dieci volte piu' di tutti gli altri, ma non è facile avere un ritorno di questo genere a livello personale!!!

Riguardo al modello di business: diversi "on-line entertainment providers" (citerei ad esempio myspace e dada.net) hanno un modello molto forte: clic e upload. Credi che potrebbe funzionare per il business networking, online e offline? Sicuramente i due modelli principali sono quello del pacchetto di servizi offerti ad un prezzo basso o quello delle sponsorizzazioni. Immagina l'efficacia di una presentazione aziendale davanti a persone venute spontaneamente per un loro interesse personale o professionale? Noi facciamo già di persona tutto il lavoro di comunicazione e prescreening. Si tratta di contatti fra persone in carne e ossa, non delle mail o messaggi tipici di ogni comunità online.

Per finire, Milan-IN crede in servizi online gratuiti: Linux ha già vinto questa battaglia. Il nostro contributo al mondo dell'Open Source sarà quello di aiutare nell'implementazione della nostra piattaforma libera per il social networking. Da lì saremo poi in grado di "insegnare" alle aziende a portare il networking offline, nel mondo reale.

- Dalla prospettiva dello sviluppatore di una startup: che lezioni si imparano, che dinamiche inattese e ostacoli si incontrano nella crescita di una rete di contatti umani?

Cosa abbiamo imparato? Un sacco di cose! A parte "far bene il lavoro", abbiamo imparato a non considerare i soci come clienti ma come soci, che è poi uno dei fattori chiave del nostro successo. Non lavoriamo "per loro", l'organizzazione è trasparente e i team son costruiti ad hoc, ci son sempre energie fresche e nuove idee. Il fattore umano è quello fondamentale. Si tratta di coinvolgere le persone nello sviluppo, per avere poi risultati migliori.

Un'altra cosa importante che abbiamo capito, io e gli altri non-italiani del team, è che gli Italiani a differenza di Americani e Russi, son contenti di lavorare anche nel tempo libero e gratuitamente ma solo se la motivazione è alta oppure se ci si diverte. Abbiamo avuto qualche problema a passar oltre alla fase delle chat, e anche un sacco di proposte e critiche: sai meglio di me com'è lo spirito italiano, no? In USA/URSS la gente è abituata a lavorare se c'è un progetto, non importa se start-up o stabile, in Russia le persone son pronte a morire per un'idea, mentre in Italia la priorità è sempre la famiglia e qualche volta anche il relax.

- Come vedete il futuro del social networking?

Oltre a quello che ho già detto qui, ho scritto da poco un articolo "The future of Social Networking" che si trova nel nostro sito e anche su Comunicazione.it e Assodigitale.it.

Nei prossimi anni vedo un aumento enorme del Social Networking, forse anche un caos, un futuro poco facile. Può darsi che le piattaforme online, per guadagnare, ci costringeranno a subire una massa troppo grossa di informazioni che farà impazzire la gente. E' una prospettiva che spaventa, ma per noi di Milan-IN potrebbe rappresentare un vantaggio: poter mostrare alla gente che esiste un mondo diverso, più tranquillo e affidabile, slegato da click e download. Noi pensiamo che il successo sarà di chi riesce a portare i propri database nel mondo reale, ad esempio con i Club come il nostro.

- Nello specifico del vostro pacchetto open source: a quando la prima release? Qualche dato sul progetto?

Usiamo la piattaforma Social-Groupware (social-groupware.org), una soluzione open-source basata su eGroup-Ware, un famoso motore per il lavoro di gruppo, insieme a eLgg, un motore per e-learning e profile matching (l'abbinamento di profili personali). Abbiamo unito le due cose sviluppando alcune parti di software come collante, per poi render tutto disponibile a chi avesse bisogno di software sicuro per il networking di piccoli gruppi di lavoro. Il progetto si chiama Social-groupware e ha davanti ancora due anni-uomo di sviluppo già programmato, ma siamo in cerca di risorse specializzate per velocizzare i tempi! Attualmente stiamo lavorando sui profili personali, sui video blog e su altre funzionalità interessanti.

- Che posizione ha il vostro pacchetto rispetto ai tanti offerti white label? Ne esistono anche altri open, con che differenze?

Non pensiamo di poter competere con i giganti del settore: vogliamo sviluppare software utile per l'uomo d'affari, con servizi premium a pagamento, sia quelli tradizionali sia anche servizi offline. La cosa che ci distingue è che sviluppiamo una piattaforma viva, con richieste che arrivano direttamente da chi la usa: la community di oltre 800 soci - milanesi e non - che il solito nucleo di "maniaci sviluppatori". Siamo gli sviluppatori ma allo stesso tempo anche il team di supporto agli utenti, che hanno di continuo idee, critiche e richieste da soddisfare. Che altro dire? Se siete sviluppatori PHP/MySQL, interessati al Knowledge Management e a progetti di eLearning Open Source, partecipate al Social-Groupware Team (social-egroupware.org). Se invece avete bisogno di una piattaforma per il networking (networking + profiles + blogging), contattateci e vi aiuteremo!

PUBBLICITÀ

PUBBLICITÀ

postato da eugenio il domenica 18 marzo 2007 in: [Servizi](#)

[Invia questo articolo](#) [trackback](#)

COMMENTI DEI LETTORI

([Inserisci un commento](#))

1. Inserito lunedì 19 marzo 2007 alle 11:02:30 da [Andrey Golub](#)