



KAMZAN

Secure sharing loves brand

+39 347 1526818

www.kamzan.com

hello@kamzan.com

Sede legale Via Mosè Bianchi, 71 - 20149 Milano

Sede operativa presso SELLALAB - 13900 Biella

IL TEAM



ROBERTO NEGRO
Co - founder
Head of Kamzan



VERONICA MIELE
Co - founder
Marketing Coordinator



FEDERICO ROGNONI
Web Development
Lead



ALEXANDER KNIESE
CTO



PROBLEM OPPORTUNITY

- I sistemi di EFSS (Enterprise File Synchronization and Sharing) ad oggi sul mercato non consentono una condivisione in cui si metta in evidenza il brand delle aziende.
- Le aziende hanno bisogno di nuovi canali e strumenti per promuovere e comunicare il proprio brand e la propria attività.
- Con l'entrata in vigore del GDPR ed i continui data breach, le aziende hanno bisogno di un sistema EFSS sicuro che rispetti data protection e privacy.



SOLUTION

Kamzan è la piattaforma di marketing non convenzionale che sfrutta operazioni di routine come la condivisione di documenti per promuovere il brand dell'azienda verso l'esterno, utilizzando un sistema di sincronizzazione e condivisione file per aziende che non effettua profilazione, non vende a terzi i dati e garantisce la proprietà fisica ed intellettuale di quanto caricato.



LA QUINTESSENZA DEL BRAND

La Quintessenza del brand è lo stupore e la magia che il tuo brand crea negli occhi di chi lo vede e lo prova tramite esperienze dinamiche e nuove.

La Quintessenza è la combinazione perfetta tra il tuo patrimonio aziendale, il tuo prodotto, la personalità e la tua storia con tutte le emozioni e valori che il tuo pubblico percepisce dal tuo brand.

La Quintessenza del tuo brand è Kamzan: lo strumento non convenzionale di comunicazione integrata che fonde la magia del tuo brand con le tue attività ed esigenze tecniche creando un legame diretto con clienti, fornitori, lead e partner.



BUSINESS MODEL

- Kamzan differenzia il prezzo del servizio in base al numero di utenti attivati dal cliente. In questo modo si offre al cliente un servizio completo in tutte le funzionalità sempre.
- Per accrescere più velocemente il business si sono attivati due programmi di rivendita: K-Seller e Partner Program.
- Sfruttamento di partecipazioni in Associazioni di categoria per attivare convenzioni con le Aziende associate.
- Kamzan permetterà dal Q3 2018 ai propri clienti di vendere documenti audio/video caricati sul sistema.

GO TO MARKET PLAN

- Attività di Brand Awareness online ed offline.
- Attività di Acquisition anche attraverso la penetrazione di settori Education e PA ed attività di lead acquisition.
- Attività di Retention con l'email marketing, inbound marketing ed organizzazione di eventi.
- Azioni di crescita creando partnership profittevoli ed incrementando la rete di rivendita e di networking.



COMPETITION

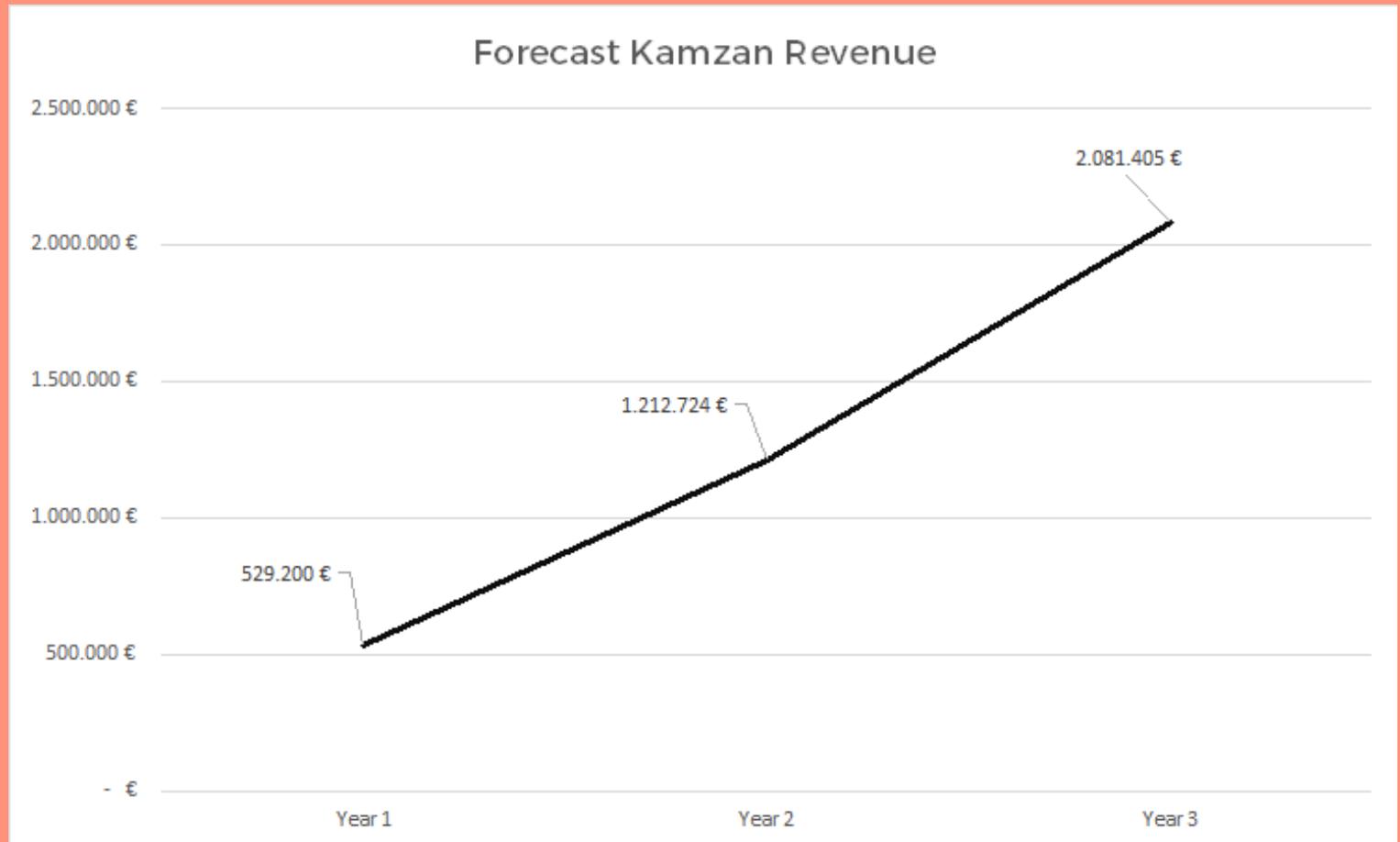
Per l'analisi sono state valutate quantitativamente 6 cluster di variabili analizzando le caratteristiche del sistema, il supporto tecnico, il prezzo, il posizionamento del brand e la sua forza.

Brand awareness



Insieme di caratteristiche del prodotto

FINANCIAL PROJECTION



KPI

- Numero di clienti
- CAC
- Trial to pay conversion rate

A black and white photograph showing a blurred crowd of people walking on a tiled floor, likely in a public space or office lobby. The motion blur suggests a busy, fast-paced environment.

CURRENT STATUS

- Kamzan conta più di 280 utenti tra early adopter ed aziende clienti.
- L'obiettivo nel medio-breve termine si traduce in acquisire oltre 800 nuovi clienti nei primi 24 mesi.