

### Qual è il valore unico che offri ai clienti? Perché scelgono la tua azienda?

Trust.me offre una quantificazione matematica dell'affidabilità nelle relazioni umane, trasformando dati comportamentali in probabilità concrete di fiducia. I clienti ci scelgono perché eliminiamo l'incertezza nelle decisioni relazionali, riducendo rischi emotivi ed economici attraverso metriche oggettive di affidabilità.

### Chi sono i tuoi clienti principali? Quali sono le loro esigenze e preferenze?

I nostri clienti principali sono inizialmente aziende B2B che necessitano di valutare l'affidabilità di potenziali partner commerciali. Cercano strumenti decisionali basati su dati oggettivi piuttosto che intuizioni, preferendo soluzioni che integrino facilmente con i loro sistemi CRM esistenti e offrano analisi predittive sulle relazioni commerciali.

### Come raggiungi i tuoi clienti? Quali metodi utilizzi per distribuire il tuo prodotto/servizio?

Raggiungiamo i clienti attraverso marketing mirato su piattaforme professionali come LinkedIn e conferenze del settore B2B. Distribuiamo il nostro servizio principalmente tramite API che si integra nei sistemi aziendali esistenti, con dashboard personalizzabili e reportistica accessibile tramite abbonamenti scalabili.

### Come interagisci con i tuoi clienti? Quali strategie usi per mantenere e rafforzare il rapporto con loro?

Interagiamo attraverso supporto tecnico dedicato e consulenze periodiche sull'interpretazione dei dati di fiducia. Rafforziamo le relazioni offrendo aggiornamenti costanti del modello predittivo, webinar formativi sull'utilizzo ottimale del sistema e report personalizzati che dimostrano il ROI generato grazie alle nostre analisi.

### Come genera reddito la tua azienda? Quali sono le principali fonti di guadagno?

Generiamo reddito attraverso un modello di abbonamento scalabile con livelli di servizio diversificati in base al volume di analisi e alla profondità dei dati. Le fonti principali di guadagno includono abbonamenti mensili all'API, consulenze specializzate per integrazioni complesse e pacchetti premium per analisi continuative delle relazioni commerciali.

### Quali risorse fondamentali servono per creare valore? Quali sono gli asset principali della tua attività?

Gli asset principali sono i nostri algoritmi proprietari di analisi comportamentale e il modello predittivo di fiducia. Le risorse fondamentali includono un team di data scientist specializzati in analisi comportamentale, l'infrastruttura di elaborazione dati in tempo reale e i modelli matematici per differenti contesti relazionali.

### Quali sono le operazioni e processi essenziali per far funzionare la tua impresa?

Le operazioni essenziali includono lo sviluppo e perfezionamento continuo degli algoritmi predittivi, la raccolta ed elaborazione etica dei dati comportamentali, l'integrazione API nei sistemi cliente e il monitoraggio dell'accuratezza predittiva. Cruciali sono anche i processi di verifica della conformità normativa e protezione della privacy.

### Con chi collabori per far crescere la tua azienda? Chi sono i tuoi fornitori e partner strategici?

Collaboriamo con piattaforme social per accessi API regolamentati, università per ricerca avanzata sulla fiducia relazionale, e società di CRM per integrazioni native. I partner strategici includono consulenti HR per applicazioni interne alle aziende, piattaforme di vendita B2B per integrazioni di prodotto e specialisti di cybersecurity per garantire la protezione dei dati sensibili.

### Quali sono i costi principali della tua attività? Come si relazionano con i ricavi?

I costi principali includono lo sviluppo tecnologico, l'infrastruttura cloud per l'elaborazione dati e il personale specializzato in data science. Questi investimenti scalano efficacemente con i ricavi, con margini che migliorano significativamente all'aumentare del volume di analisi, rendendo il modello altamente profittevole dopo il superamento della massa critica di clienti abbonati.