



Steps

Crea il tuo Vivaio.

stepsconnect.com

[Instagram](#) | [TikTok](#) | [LinkedIn](#)



✘ Skill Mismatch

La differenza sempre più ampia tra le skills attese dalle aziende e quelle acquisite dagli studenti, obbliga il **31%** delle società italiane a sostenere alti costi di recruiting e formazione.

✘ Le aziende entrano in contatto con gli studenti **solo al termine dei loro studi.**

✘ Gli studenti **non fanno orientamento professionale.**

+72%

degli studenti è incerto sul proprio futuro professionale.

~50%

dei laureati svolge un **lavoro non correlato** agli studi.

Cheap Recruiting

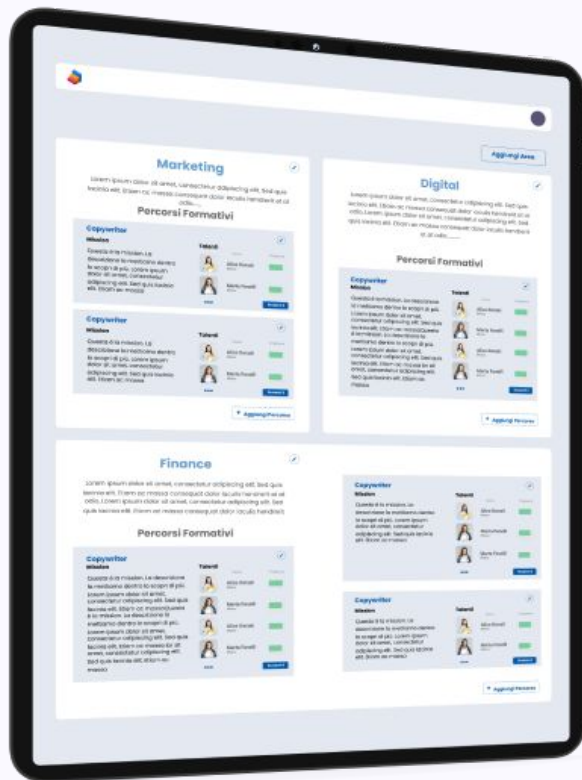
Tutte vogliono i migliori, ma concentrarsi solo sulle attività di recruiting, come la ricerca e selezione del personale, non è efficiente:

- ✗ Time-to-fill (medio): **42 giorni**
- ✗ Avg CPH (early talent): **€ 3.000**

Avere giovani Fan

L'obiettivo è **attrarre** e farsi conoscere dalla nuova forza lavoro: la **Generazione Z**. L'acquisizione dei Talenti inizia con l'**employer branding**:

- ✓ **-21g** Time-to-fill
- ✓ **-50%** Costi di Talent Acquisition
- ✓ **-28%** Tasso di Turnover



Creiamo Vivai, un po' come nello sport.

Come accade nelle società sportive, il Vivaio di Steps è il primo punto di contatto, attrazione e crescita dei futuri talenti della tua azienda.

 [Guarda un video demo](#)



Early Talent Attraction

B2B Steps è una piattaforma di attrazione talenti della Gen Z

BCG, investire in employer branding

38% Retention Rate

29% Quality of Hire



Orientamento Professionale

B2C Steps indirizza gli studenti in base ai loro interessi e passioni

Il 27% dei lavori del 2022 ad oggi non esistono



Social Responsibility

L'obiettivo del progetto è abbattere lo skill mismatch

Lo skill mismatch costa 5.000 B ovvero una tasso del 6% sulla global economy.

HR Tech | 50 B valore di mercato globale | Crescita +100% HR Analytics

	Employer Branding	Vivaio	Games	Target Timing	Percorsi Formativi	Soft skill Radar chart
	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	✓				✓	
	✓		✓			
	✓		✓			

B2B | Corporate, HR Company, PMI

Subscription

Strategia **Land & Expand**; creiamo Vivai relativi ad aree funzionali/business unit per poi espanderci nell'intera Organizzazione.

2022 Sub: € 6.000 (min) - € 30.000 (max) /year

CAC: € 1.460 /company

Revenue stream (fee): open-source courses fit, business games package, hire

Studenti 17+

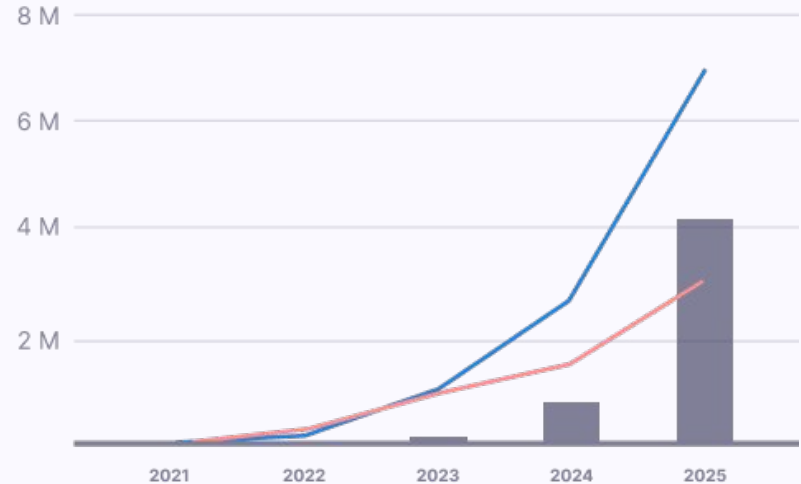
Free

Acquisiamo **utenza mirata** tramite la nostra **Community** e presentazioni in co-branding con le nostre Aziende in **Scuole superiori** o **Università**.



Financials

- 2020 Problem solution fit, MVP
- 2021 **Market-fit ITA, testing 3 Country, I Round**
150k, Rev 18k
- 2022 4 Country on track, 200k Revenue, II
Round 1M, testing USA
- 2023 10 Country on track
- 2024 Scale up
- 2025 Exit - Società Recruiting/Social Platform



Attivi dal 2021, ogni Azienda avrà il proprio Vivaio.



Early Adopters

Johnson&Johnson

Lidl Italia

GiGroup (+Clienti)

Qibit (+Clienti)

Reale Mutua

Borsalino

Nestlé



Utenza

+1000 Signup (B2C)



Country (in progress)

Spagna - Santander

Inghilterra - Atv Global



Startup

Acceleratore It's Campus

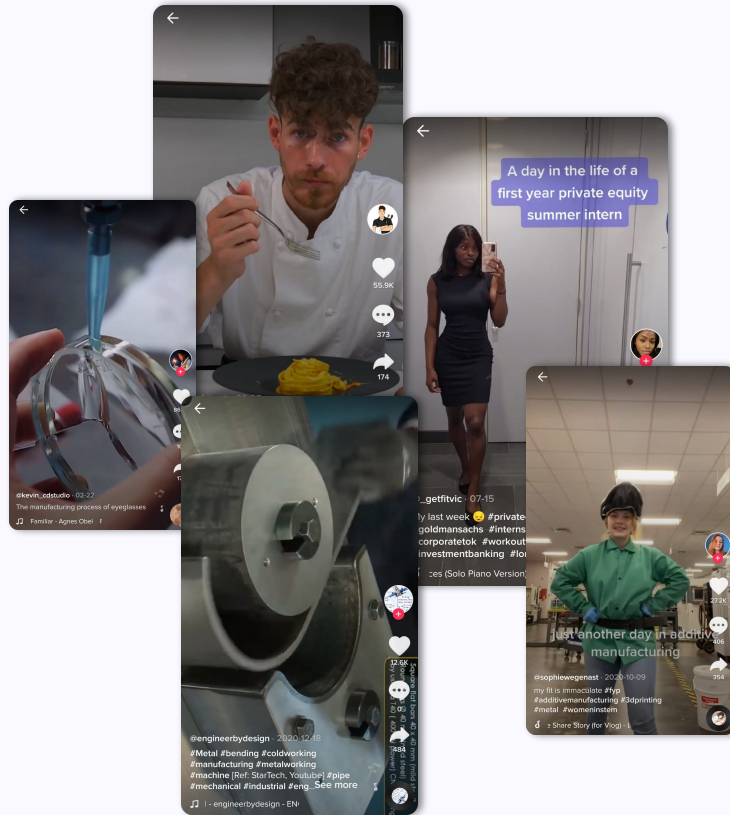
Vincitori Nestlé Startup Program



Partner

GI Group

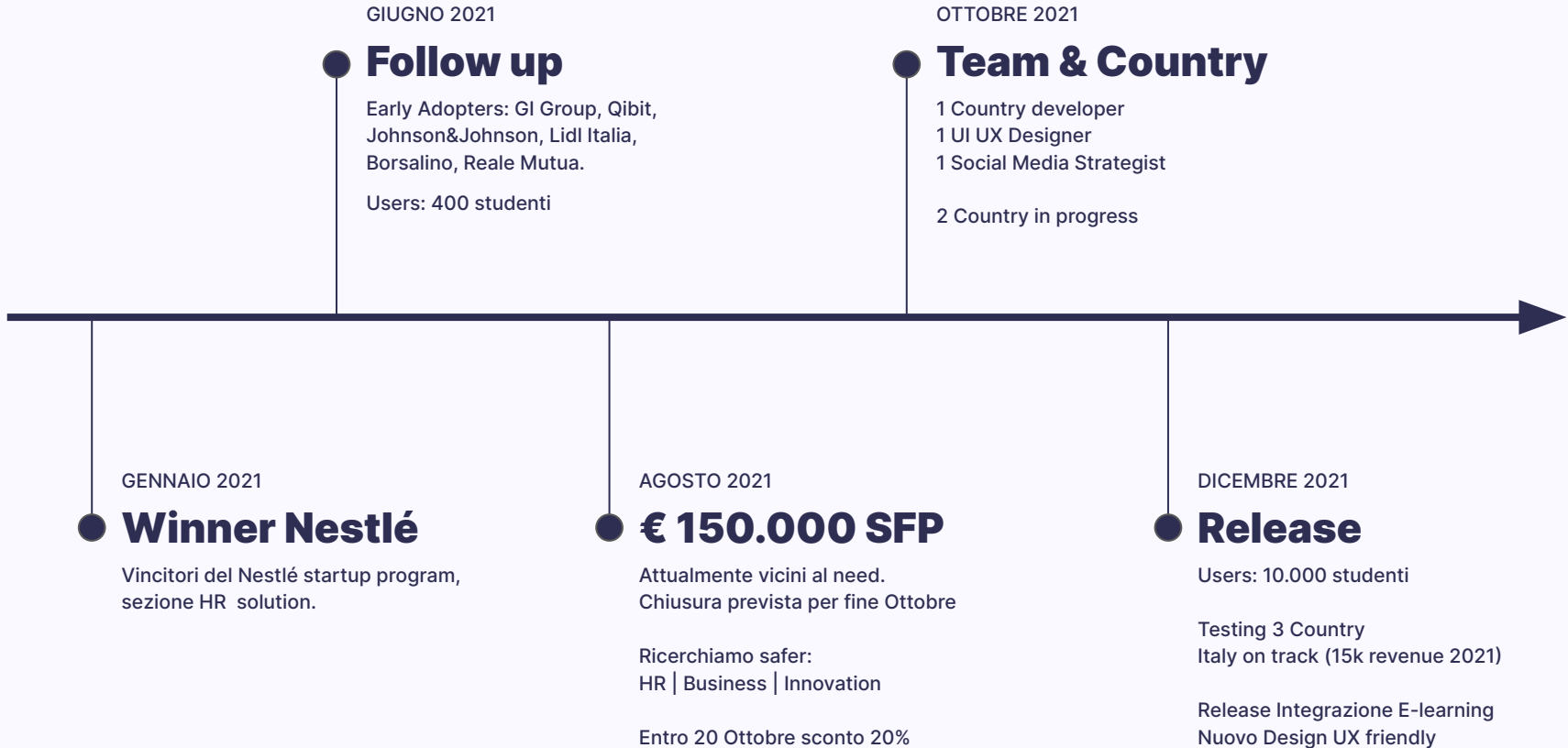
PWC (in progress)



Tiktok delle professioni Giovani Fan aziendali

Nel 2024 avere un Vivaio su Steps diventerà uno **standard** per ogni Azienda che vuole avere una fanbase di giovani talenti.

Il **content marketing** sarà la base delle interazioni tra studenti e Azienda durante l'orientamento professionale.





Matteo Trovò

CEO & Co-founder



Anton Morale

CTO & Co-founder



Nicolò Caruzzo

COO & Co-founder





Steps

Crea il tuo Vivaio.

Matteo Trovò

CEO & Co-founder

matteotrovo@stepsconnect.com

+39 333 3319285

stepsconnect.com



DICEMBRE 2020

Partnership

Partnership strategica dal punto di vista commerciale, database, exit. Adozione della piattaforma da parte di una sussidiaria e di Aziende clienti.

GIUGNO 2021

Fine Pilot

Chiusura pilot e follow up per feedback, adjustment e next steps.

SETTEMBRE 2021

POC

Evoluzione partnership (POC) e creazione del progetto di orientamento professionale.

GI Group

Partnership - case study

2021

● On-boarding

Preparazione del Profilo, delle Aree del Vivaio, job description, materiale formativo, interazioni, piano di marketing

2021 - 2022

● Adozione (IT)

2 Business Unit coinvolte (Ottica, Medical Device). Presentazioni singole e in co-branding

2022 - 2023

● Best Practice (EU)

Espansione geografica come best practice europea e coinvolgimento di tutte le BU/Aree Funzionali

Johnson&Johnson

Pilot Europeo - case study

AGOSTO 2021

Kick off

Marketing Campaign per l'adozione di Steps come fase preliminare all'acquisizione talenti e presentazioni in co-branding università italiane.

FEBBRAIO 2022

CV anonimo

Progetto tecnico preliminare al processo di recruiting per Generazione Talenti Vendite e Logistica. Premio: stage in HQ.

2022

Best Practice (IT)

Steps diventa best practice italiana con l'obiettivo di lanciare pilot in sedi estere.

LIDL Italia

Generazione talenti - case study

MARZO 2021

● **Presentazione**

Presentazione presso l'Università del Piemonte Orientale del Vivaio.
Pilot tramite filiale, sperimentazione Vivaio con percorso a tempo determinato.

APRILE - MAGGIO 2021

● **Business Game**

Creazione e rilascio dei business game e del materiale per il processo di talent acquisition.

LUGLIO 2021

● **Selezione**

Il primo funnel di acquisizione si è concluso a fine Giugno con una assunzione. Il progetto prosegue per profili in ambito Digital Sales.

Reale Mutua

Vivaio spot - case study



PWC

Orientamento Professionale - in progress