



We're developing a simpler world

Ci occupiamo della creazione di software per **MarTech** e **FinTech**, migliorando i processi e aumentando l'efficienza delle attività.

[www.mq.software](http://www.mq.software)



# Esempi delle nostre realizzazioni

Panoramica dei principali progetti  
che abbiamo realizzato.





# Piattaforma d'investimento MyInvests con soluzioni moderne per investitori consapevoli.

## Registrazione dell'investitore

L'utente si registra sulla piattaforma, compilando i dati personali richiesti e completando il processo di verifica dell'identità in conformità con i requisiti della Commissione di Sorveglianza Finanziaria (KNF - equivalente di CONSOB).

## Determinazione del livello dell'investitore

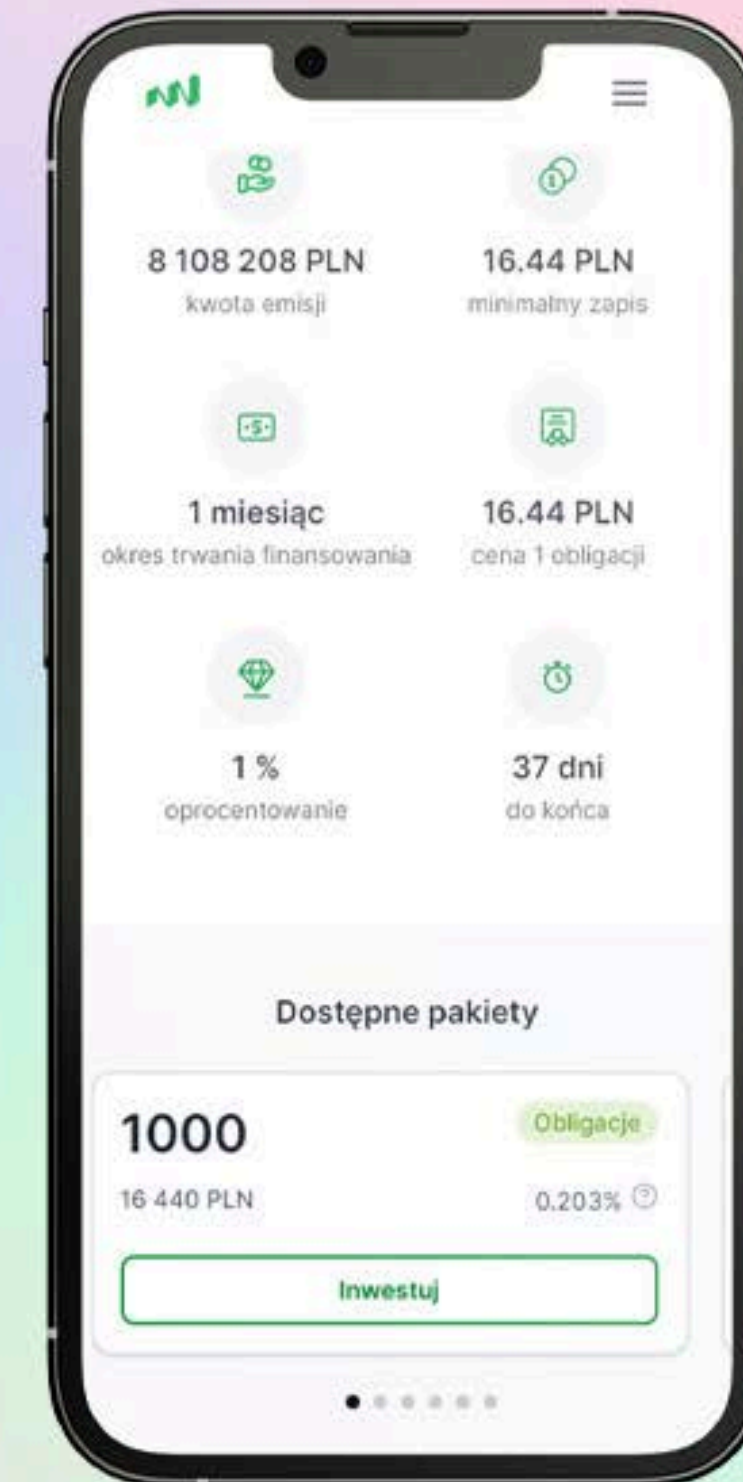
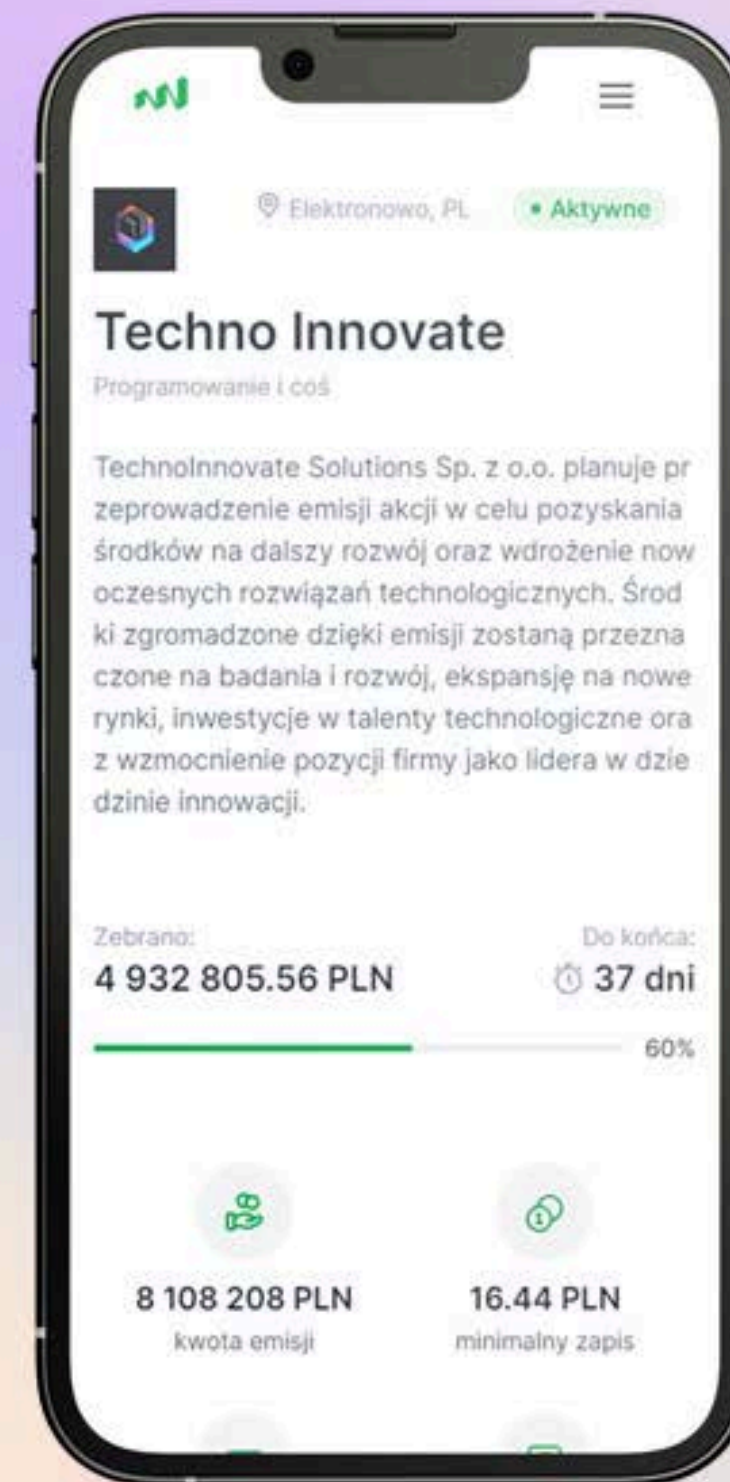
La piattaforma classifica l'investitore in base a un test di valutazione, consentendo di adattare le offerte di investimento disponibili al livello di esperienza dell'utente.

## Scelta dell'offerta d'investimento

L'investitore esplora le offerte disponibili, tra cui startup, entità in fase di IPO e progetti di debito, e seleziona l'opzione d'investimento di suo interesse.

## Gestione degli investimenti

L'utente monitora i progressi dei propri investimenti tramite strumenti analitici disponibili sulla piattaforma.





## Sistema di partnership

I partner della piattaforma possono registrare nuovi investitori e utilizzare un sistema automatico per il calcolo delle commissioni. Questo facilita la costruzione di relazioni a lungo termine, poiché i partner hanno accesso alle attività dei loro clienti e possono ricevere commissioni regolari sugli investimenti effettuati dagli utenti segnalati.

## Supporto alla conformità

La piattaforma integra strumenti di conformità ai requisiti della KNF (equivalente di CONSOB), consentendo a investitori e partner di operare in linea con le normative legali vigenti, riducendo il rischio di violazioni e sanzioni.

## Reportistica automatica

La piattaforma genera report periodici per investitori e partner, fornendo informazioni dettagliate sui risultati degli investimenti e sulle commissioni maturate.

## Chat interno e raggruppamento degli investitori

La piattaforma offre una chat interna che consente la comunicazione in tempo reale tra gli investitori. Gli investitori possono essere raggruppati in chat tematiche, facilitando lo scambio di esperienze e la collaborazione su progetti specifici.

## Integrazioni

AUTENTI

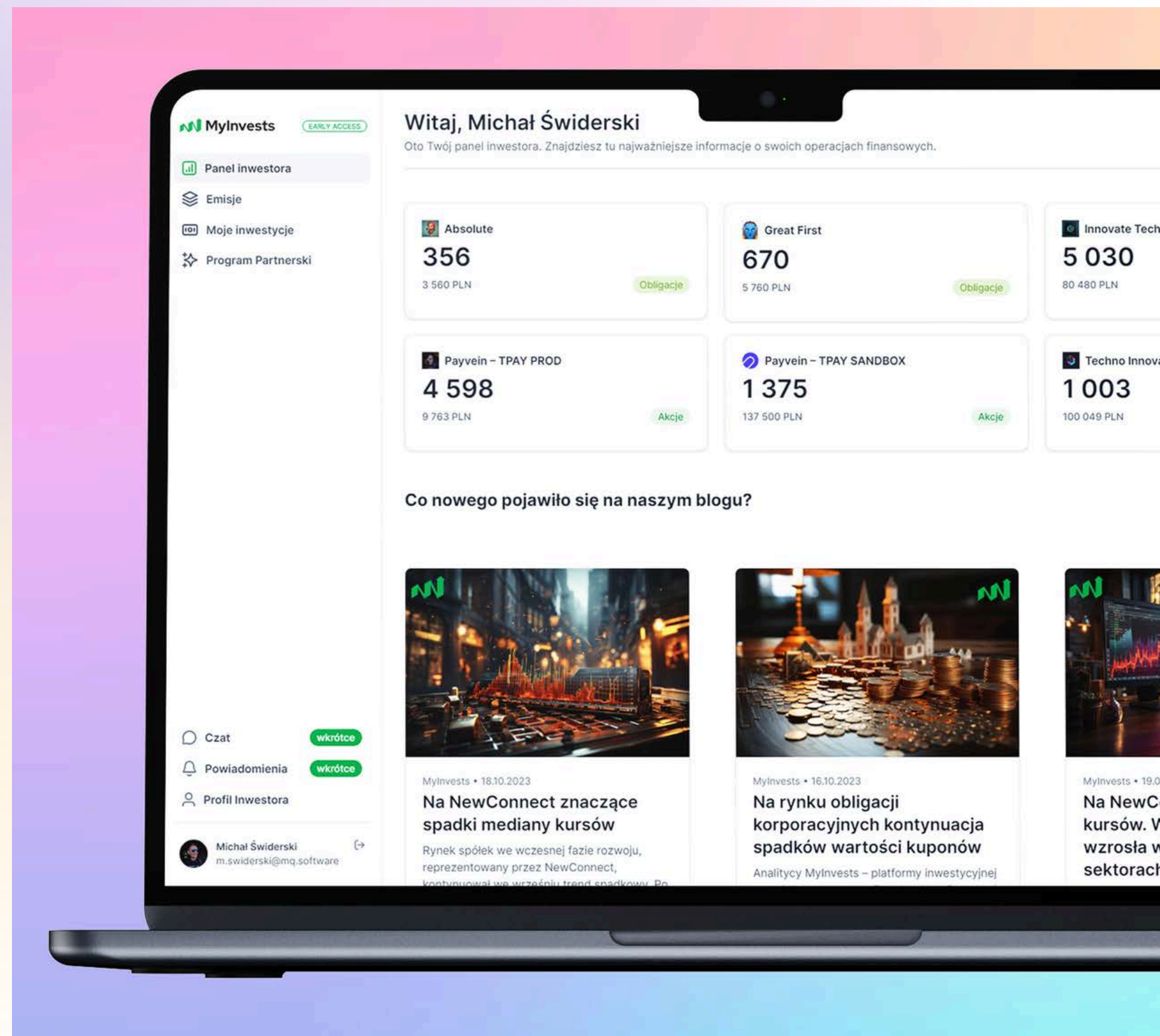


tpay

NBP Narodowy Bank Polski

FRESHMAIL

ClickUp





# Piattaforma di investimento chiusa InClose con opportunità per investitori esigenti.

## Registrazione dell'investitore

In quanto piattaforma chiusa, l'accesso è riservato solo agli investitori selezionati che hanno superato un rigoroso processo di verifica. Questo garantisce un'elevata qualità dei partecipanti e minimizza i rischi, escludendo utenti occasionali. Gli investitori ricevono inviti dedicati, aumentando l'esclusività dell'accesso all'offerta.

## Nessun accesso pubblico

Uno dei maggiori vantaggi della piattaforma è l'assenza di accesso pubblico. La piattaforma opera esclusivamente tramite link privati, il che non solo previene accessi non autorizzati, ma garantisce anche la protezione dei dati degli investitori e degli investimenti.

## Sistema di notifiche

Il sistema di notifiche della piattaforma è progettato per garantire agli utenti l'accesso immediato a informazioni chiave riguardanti i loro investimenti e l'attività sulla piattaforma. Le notifiche vengono fornite in tempo reale e possono essere inviate tramite email, SMS e un meccanismo interno di visualizzazione notifiche.



## Zaloguj się

Podaj adres e-mail i hasło

Nie pamiętasz hasła?



## Caso di studio - InClose 2/2

### Invitare gli amici

La piattaforma offre agli utenti la possibilità di invitare nuovi investitori nella piattaforma chiusa. Con questa funzione, gli utenti possono ampliare la rete di investitori, condividendo opportunità di investimento con amici e collaboratori.

### Calendario di rimborso degli investimenti da parte dei promotori di progetti

La piattaforma fornisce un calendario di rimborso chiaro, permettendo agli investitori e autori di monitorare e gestire gli obblighi finanziari relativi a ciascun progetto d'investimento.

### Integrazioni



#### Dane rejestracyjne

Aktualizuj informacje rejestracyjne związane z tożsamością konta.

#### Dane podmiotu

Ostatnia aktualizacja: 12.08.2024

**Automatyczne wypełnianie danych**  
Aktualizując dane z GUS o podmiocie, formularz wypełni się automatycznie.  
+ Info o tym, że można te dane aktualizować.

NIP

909099887

Akceptuję regulamin administratora .....

[Aktualizuj dane z GUS](#)

#### Dane dotyczące podmiotu

Nazwa podmiotu (pełna nazwa podmiotu gospodarczego)

FERU Development

Forma prawna

Spółka akcyjna

Data rozpoczęcia działalności

21/12/2035

Status podmiotu

aktywny

REGON

989676567

Organ uprawniony do reprezentacji podmiotu

DO SKŁADANIA OŚWIADCZEŃ WOLI W IMIENIU SPÓŁKI W ZAKRESIE PRAW I OBOWIĄZKÓW NIEMAJĄTKOWYCH I MAJĄTKOWYCH SPÓŁKI: - W PRZYPADKU ZARZĄDU DWUOSOBOWEGO UPOWAŻNIONY JEST CZŁONEK SAMODZIELNIE. - W PRZYPADKU ZARZĄDU



# CRM per la gestione delle relazioni con i clienti nelle aree di vendita e marketing.

## Integrazione di vendita e marketing

L'applicazione combina funzioni di vendita e marketing, consentendo una gestione efficace delle relazioni con i clienti (CRM). Gli utenti possono monitorare le attività di vendita, gestire i potenziali clienti (lead) e seguire i progressi delle campagne di marketing, favorendo la coerenza delle attività.

## Segmentazione

Elemento chiave per la gestione efficace delle campagne di marketing e delle attività di prospecting. Permette di suddividere il database dei contatti in gruppi più piccoli e definiti con precisione. La segmentazione in ViMM consente anche di assegnare dinamicamente i contatti ai gruppi appropriati in base ai loro comportamenti attuali, migliorando ulteriormente l'adattamento delle comunicazioni e delle offerte.

## Acquisizione di potenziali clienti

Questa funzione permette al sistema di analizzare diverse piattaforme, come portali di annunci o siti di settore, e raccogliere informazioni rilevanti su aziende o individui potenzialmente interessati a determinati prodotti o servizi.

The screenshot shows the ViMM website landing page. At the top left is the ViMM logo (a green stylized 'i' with a lightning bolt). To the right are navigation links: 'Moduły' with a dropdown arrow, 'Zastosowanie', and 'Subskrypcja'. The main headline reads 'Marketing, który działa. Relacje, które trwają.' with 'działa' and 'trwają' in green. Below this is a sub-headline: 'Buduj trwałe relacje z klientami – twórz kampanie, zarządzaj interakcjami i analizuj wyniki, zwiększając lojalność i zyski Twojego biznesu.' A prominent green button with a lightning bolt icon and the text 'Założ konto' is centered. At the bottom, under the heading 'MODUŁY', there are two buttons: 'JS' in a yellow circle and 'TS' in a blue circle.



### Call center

Il modulo Call Center è progettato per gestire in modo efficiente le interazioni con clienti e potenziali clienti attraverso campagne telefoniche di marketing e vendita. Supporta anche il reporting, consentendo l'analisi dell'efficacia delle attività telefoniche e il monitoraggio dei progressi nell'acquisizione di nuovi clienti, ottimizzando le strategie di vendita in tempo reale.

### Integrazioni con e-commerce

L'integrazione con l'e-commerce permette di collegare direttamente le attività di marketing alle piattaforme di vendita online. Questa funzione consente la sincronizzazione automatica dei dati sui clienti, le transazioni e i comportamenti di acquisto tra il negozio online e il sistema CRM.

### Moduli

Gli utenti possono creare moduli completamente personalizzabili, facilmente integrabili nel sito web. Questi moduli possono essere utilizzati per raccogliere informazioni di contatto, richieste di preventivo, iscrizioni a newsletter o feedback dei clienti. Il sistema consente di personalizzare i campi del modulo per adattarli alle esigenze specifiche della campagna di marketing.

### Integrazioni



## SUBSKRYPCJE

Wybierz idealny plan dla swoich potrzeb. Zawsze elastyczny, aby rozwijać się wraz z Tobą.

PLAN MIESIĘCZNY
  PLAN ROCZNY (20% ZNIŻKI)

Wybierz plan roczny i oszczędź 20%. Zapłać z góry za cały rok i korzystaj z tańszej subskrypcji.

	FREE	BASIC	PROFESSIONAL	ENTERPRISE
Wszystko, czego potrzebujesz, aby zacząć, z darmowym dostępem na 30 dni.	Wszystko, czego potrzebujesz, aby zacząć, z darmowym dostępem na 30 dni.	Solidne narzędzia marketingowe dla małych firm i freelancerów.	Zaawansowane narzędzia i elastyczność dla rozwijających się firm.	Indywidualne rozwiązania i pełna elastyczność dla dużych i wymagających organizacji.
Ilość klientów w bazie	150	5.000	50.000	
Użytkownicy	1	5	8	
Wysyłka newslettera	50 miesięcznie	3.500 miesięcznie	8.000 miesięcznie	
Sekwencje prospectingowe	do 50 maili, max 3 kroków [mail]	do 1.000 maili, max 8 kroków, [mail, LinkedIn, telefon]	do 3.000 maili, max 12 kroków, [mail, LinkedIn, telefon]	
Integracja z platformami reklamowymi	Google Ads	Google Ads, Facebook Ads, X Ads	Google Ads, Facebook Ads, X Ads, LinkedIn Ads, Bing Ads	
Liczba formularzy	1 formularz	5 formularzy	25 formularzy	
Pozyskiwanie kontaktów	50 miesięcznie	500 miesięcznie	2.000 miesięcznie	
Rozmowy telefoniczne	⊗	150 miesięcznie	700 miesięcznie	
Szczegółowa analiza danych	⊗	✔	✔	
Raportowanie pracy	⊗	✔	✔	
Integracja z e-commerce	⊗	✔	✔	
Automatyzacja działań (AI)	⊗	✔	✔	
		<b>169</b> PLN <small>* dla planu miesięcznego</small>	<b>469</b> PLN <small>* dla planu miesięcznego</small>	
	<a href="#">Wypróbuj za darmo</a>	<a href="#">Wypróbuj</a>	<a href="#">Wypróbuj</a>	<a href="#">Napisz do nas</a>



# Processo di sviluppo del software

Scopri come realizziamo i progetti dalla fase concettuale fino all'implementazione. Il nostro approccio allo sviluppo del software combina la metodologia Agile con le migliori pratiche del settore, garantendo flessibilità, qualità e puntualità in ogni fase del progetto.





## Fasi dello sviluppo software: dall'analisi all'implementazione

Scopri i vantaggi unici delle nostre fasi di sviluppo software, progettate per garantire la massima qualità ed efficienza nei progetti. Ogni fase, dalla documentazione accuratamente preparata alla verifica dettagliata, è strutturata per assicurare che il prodotto finale non solo soddisfi, ma superi le aspettative dei clienti, essendo perfettamente pronto per un'implementazione efficace. Il nostro approccio metodico è la chiave del successo per il tuo progetto.

01

### Fase di Documentazione

Analisi preliminare delle necessità e dei requisiti, definizione degli obiettivi del progetto e preparazione della specifica tecnica.

03

### Fase di Programmazione

Implementazione delle soluzioni progettate e sviluppo delle funzionalità.

### Fase di Design

Progettazione dell'architettura del sistema e delle interfacce utente, garantendone funzionalità ed estetica.

02

### Fase di Verifica

Test e validazione del software per garantirne l'affidabilità e la conformità alla specifica.

04



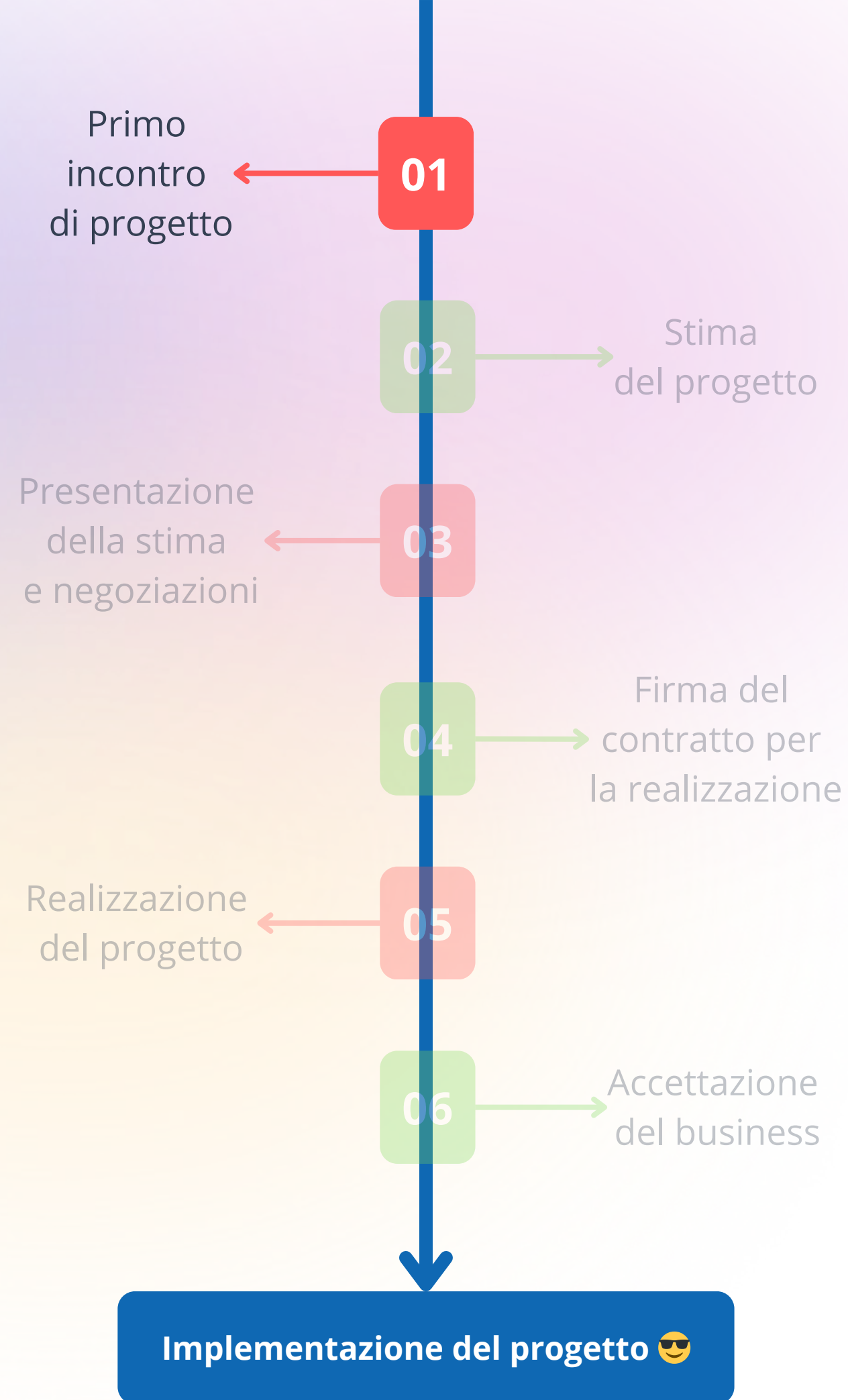
## Ciclo di gestione del progetto

Il nostro processo di gestione del progetto è progettato con cura per farti sentire valorizzato dal primo contatto fino all'implementazione in produzione. Iniziamo con un'analisi dettagliata delle tue esigenze, passando per una consulenza personalizzata, fino al supporto post-vendita.

**01** Durante il primo incontro di progetto, iniziamo con una comprensione approfondita e un'analisi delle tue esigenze e aspettative.

Questo è un momento chiave per stabilire gli obiettivi del progetto e comprendere le sfide aziendali e tecnologiche che ci attendono.

Insieme discutiamo e definiamo l'ambito del progetto, fissiamo le priorità e pianifichiamo i passi successivi, creando solide basi per una collaborazione proficua e il successo del progetto.





## Ciclo di gestione del progetto

02

Durante la fase di stima del progetto, analizziamo attentamente tutti gli aspetti dell'iniziativa per definire il suo ambito, i requisiti e le possibili sfide.

Grazie alla nostra esperienza e all'analisi dei dati forniti, prepariamo una previsione dettagliata del tempo e delle risorse necessarie per la realizzazione del progetto.

In questa fase, determiniamo anche i costi previsti e sviluppiamo un calendario delle attività, permettendo una pianificazione e una gestione efficace del progetto.





## Ciclo di gestione del progetto

03

Durante la fase di presentazione della stima e delle negoziazioni, forniamo previsioni dettagliate riguardo al tempo, alle risorse e ai costi del progetto.

Questo incontro consente di discutere e, se necessario, adattare le premesse progettuali, assicurando che il piano finale risponda alle aspettative e alle possibilità di entrambe le parti.

In questa fase si negoziano anche i dettagli del contratto, inclusi il calendario dei pagamenti e le tappe fondamentali, aspetti decisivi per una collaborazione futura.





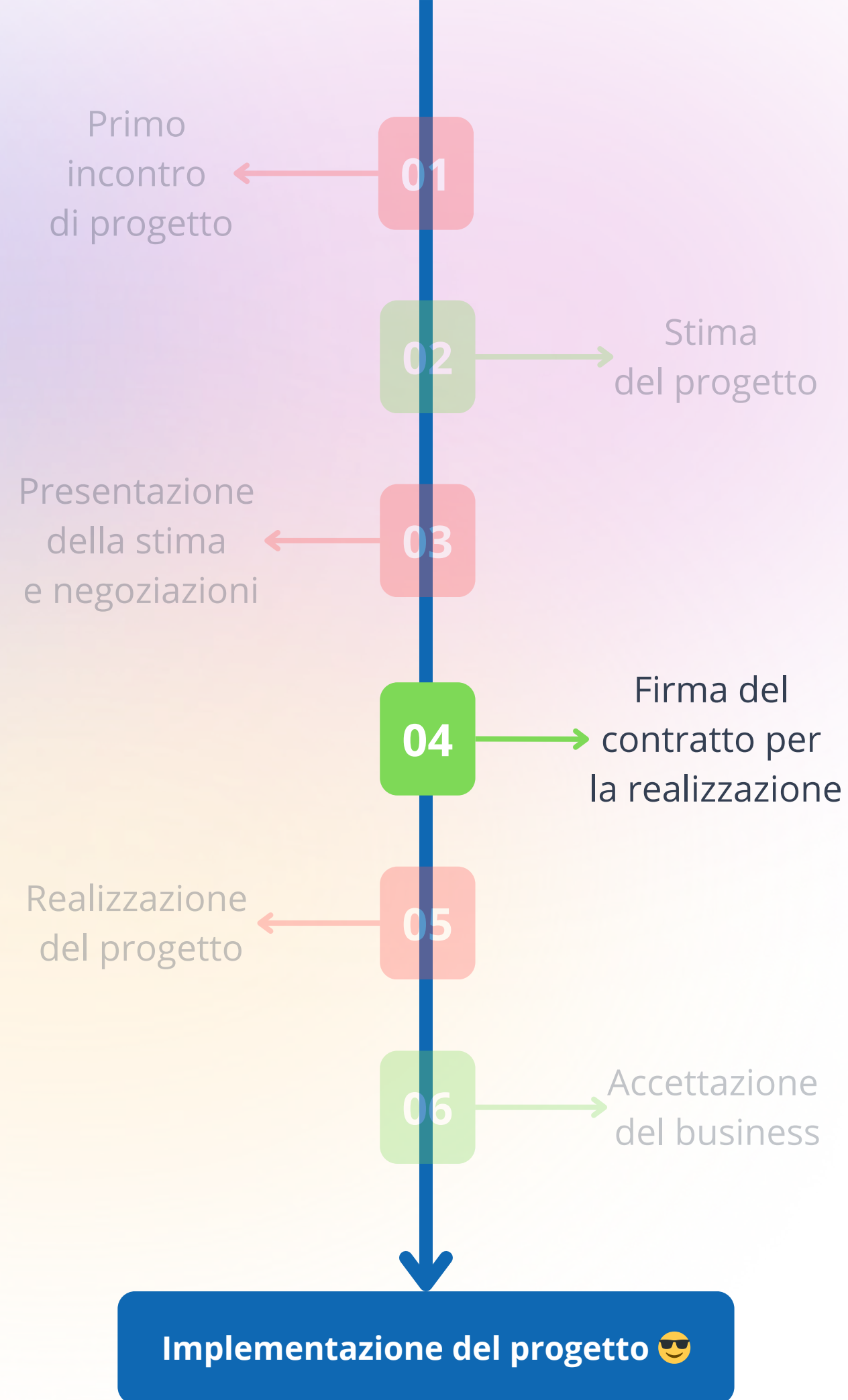
## Ciclo di gestione del progetto

04

La fase di firma del contratto per la realizzazione del progetto include la stipula di un contratto quadro, che definisce le condizioni generali di collaborazione tra le parti.

Dopo l'accettazione del piano finale e del preventivo, ogni singola realizzazione del progetto viene confermata con la firma dell'ordine di esecuzione.

Il contratto quadro e i successivi ordini specificano i dettagli sul calendario di realizzazione, obblighi, diritti e responsabilità di entrambe le parti, garantendo la tutela degli interessi e chiarendo le aspettative.



Primo incontro di progetto

01

Stima del progetto

02

Presentazione della stima e negoziazioni

03

Firma del contratto per la realizzazione

04

Realizzazione del progetto

05

Accettazione del business

06

Implementazione del progetto 😎



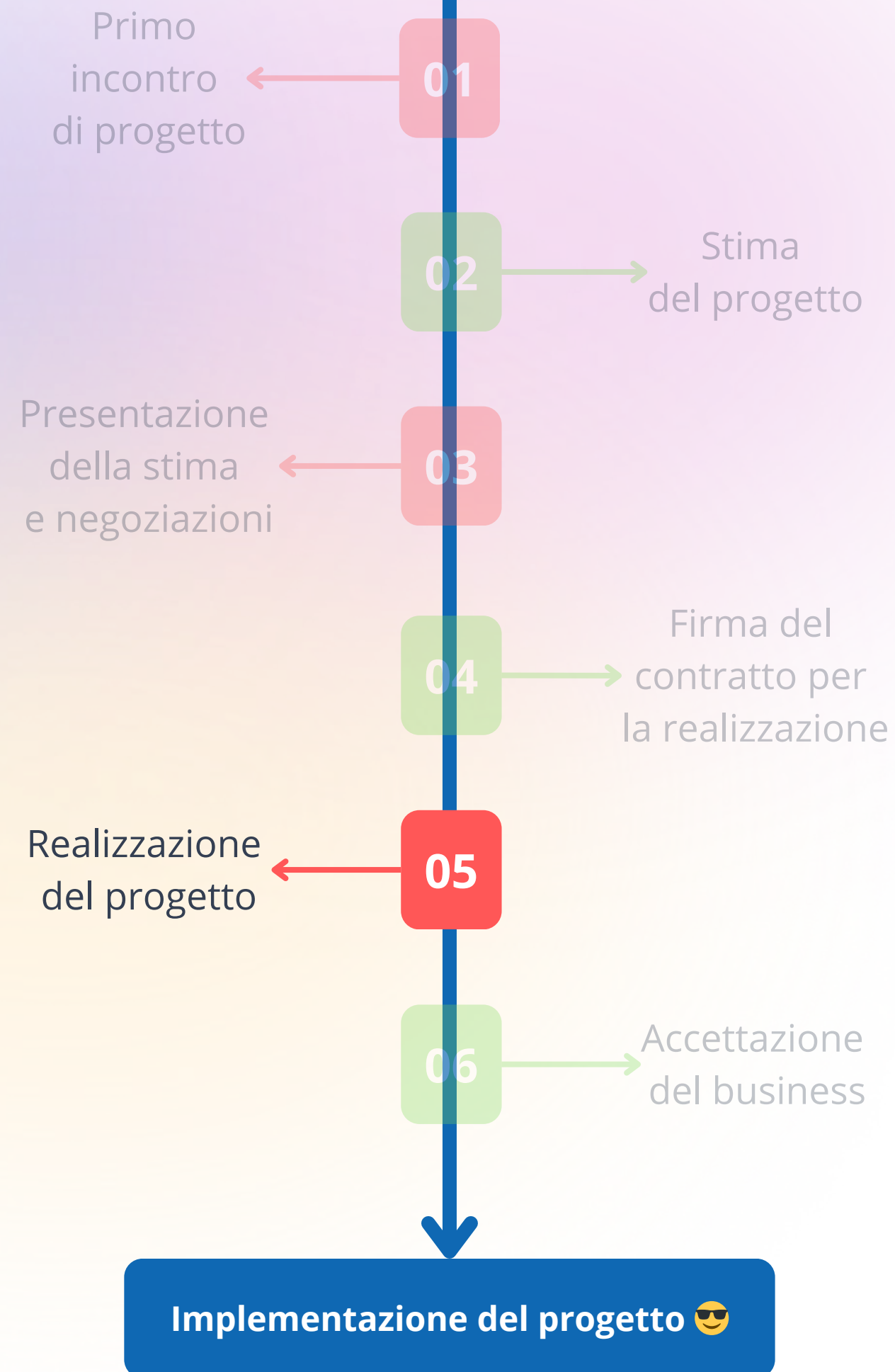
## Ciclo di gestione del progetto

05

La fase di realizzazione del progetto inizia con l'avvio dei processi e delle attività secondo il calendario e le specifiche definite negli ordini di esecuzione.

Il team di progetto si occupa dello sviluppo, dell'implementazione e del testing delle funzionalità del prodotto, mantenendo una comunicazione costante con te per garantire la conformità ai requisiti e alle aspettative.

Revisioni periodiche dei progressi e flessibilità nell'adattarsi a eventuali modifiche sono elementi chiave per assicurare un'esecuzione efficace e il successo del progetto.





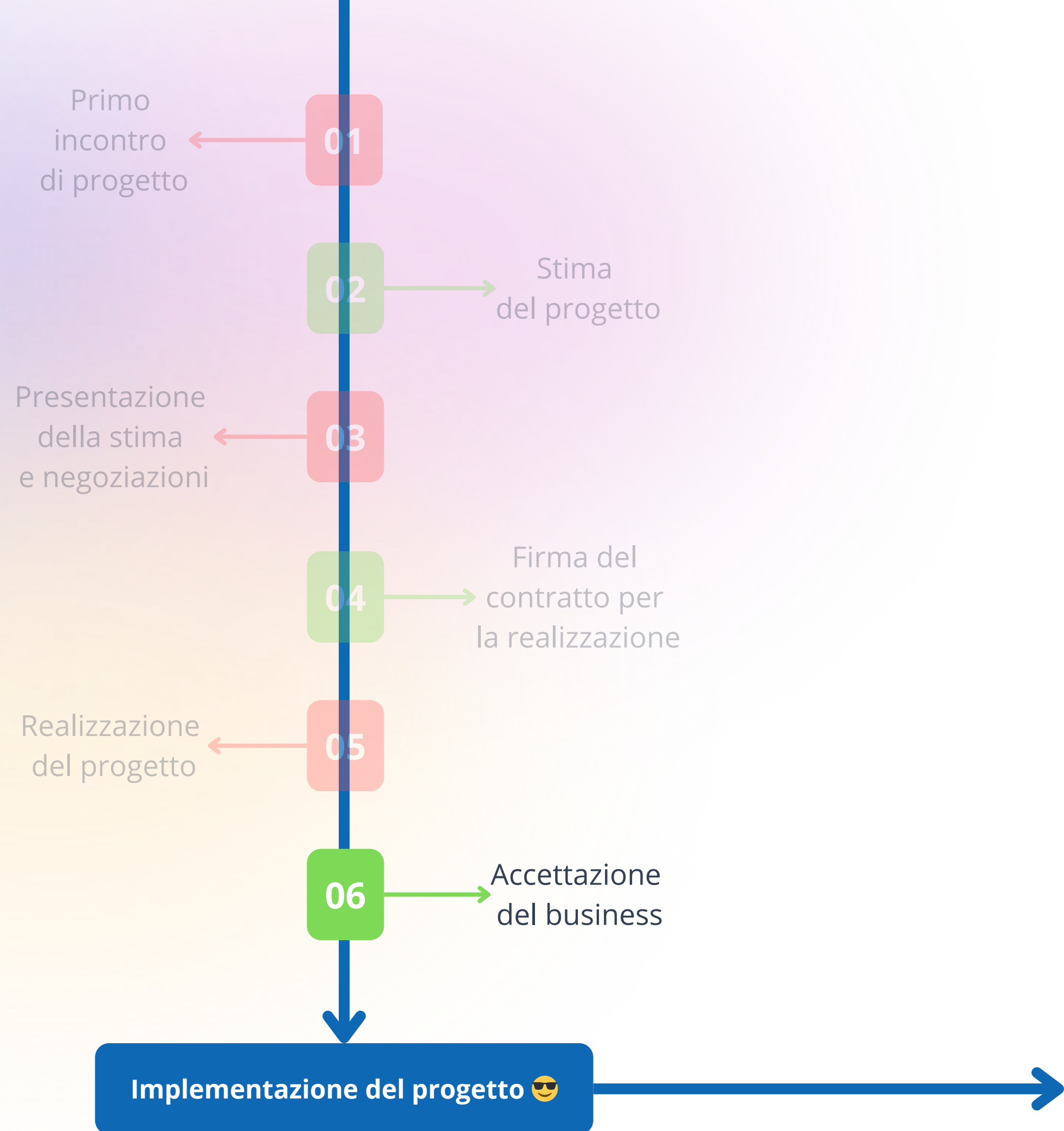
## Ciclo di gestione del progetto

06

La fase di accettazione del business è un momento cruciale in cui tu, come nostro cliente, hai l'opportunità di verificare e approvare accuratamente i risultati del nostro lavoro prima dell'implementazione finale del progetto.

È il momento per assicurarsi che tutti gli aspetti del progetto soddisfino le tue aspettative e siano in linea con gli obiettivi aziendali.

Offriamo supporto e massima disponibilità per eventuali suggerimenti e modifiche che possano emergere in questa fase, garantendo così la piena soddisfazione e l'approvazione del progetto con totale fiducia.





## Ciclo di gestione del progetto

07

Il mantenimento dell'SLA garantisce che tu non sostenga costi aggiuntivi per le cosiddette ore di disponibilità. Nell'ambito dell'accordo SLA, definiamo obiettivi specifici e lavoriamo sistematicamente per raggiungerli, favorendo il miglioramento continuo e lo sviluppo del sistema.

Con questo approccio, ogni investimento nella manutenzione del sistema porta benefici concreti e non è considerato un costo inutile. Garantiamo che le attività di manutenzione siano efficaci e focalizzate sul valore aggiunto per il tuo business.

08

Lo sviluppo del progetto si concentra sul miglioramento continuo e sull'espansione del sistema per soddisfare le crescenti esigenze della tua azienda. In questa fase, introduciamo nuove funzionalità, ottimizziamo i processi esistenti e adattiamo il sistema ai cambiamenti del mercato e alle innovazioni tecnologiche.

Questo processo dinamico consente non solo di mantenere alta la competitività della tua soluzione, ma anche di cogliere nuove opportunità di business che emergono con il progresso tecnologico.

Manutenzione  
del sistema SLA

Sviluppo  
del progetto

07

08

Futuro condiviso 



## Stretta collaborazione - puntiamo sulla trasparenza

La base del nostro approccio è una stretta collaborazione con te. Siamo convinti che il tuo coinvolgimento diretto nel processo di sviluppo del sistema sia fondamentale per il successo. Il nostro sistema integrato di gestione dei progetti ti permette di avere accesso costante alle attività in corso, garantendo trasparenza e consentendo di apportare modifiche in modo efficace.

### Accesso al sistema di gestione delle attività

Hai accesso continuo al nostro sistema di gestione delle attività, il che ti consente di monitorare ogni fase del lavoro e intervenire sulle attività in corso.

Questa disponibilità favorisce una comunicazione più efficace e aiuta a risolvere rapidamente eventuali problemi.

Sei parte integrante del team e partecipi attivamente alle decisioni chiave.

15 TASKS	ASSIGNEE	COMMENTS	TIME ESTIMATE	TIME TRAC...	LINKED TASKS
Panel użytkownika design	AŚ			0:05:00	KM8. Zarząd...
Numer budynku jako string bug front		1		0:26:25	-
Stworzenie logotypu aplikacji design		2	1h	0:30:00	-
Zachowanie kodu pocztowego w formularzu bug front		1		0:39:29	-
Wprowadzany email awaria front		3		0:47:30	-
Highcharts front		1		0:59:00	Wybranie od...
Dodanie loadera przy płatności bug front				1:00:00	-
Zaprojektowanie panelu logowania i zmiany hasła design	AŚ	1	3h	2:32:19	KM2. Logowa...
Dodanie faktury do dysku Google back				4:00:00	-
Przegląd bibliotek spike	MZ			4:53:20	-
Zrobić testy do aplikacji payment back			20h	12:10:00	Stworzenie m...
Dodanie oświadczenia do dysku Google back		4		26:00:00	-
Dodać usuwanie danych przy usunięciu użytkownika back		1	4h	58:35:01	Stworzenie p...
Wysłanie oświadczenia podpisanego back				0:00:00	-



# Primo incontro

Il primo incontro è un momento cruciale per avviare efficacemente la collaborazione. È importante definire chiaramente gli obiettivi aziendali, le aspettative e le risorse disponibili. Una buona preparazione consente di discutere in modo efficace i requisiti e di creare solide basi per la successiva realizzazione del progetto.





## Cosa preparare per il primo incontro

Una preparazione accurata al primo incontro di progetto è fondamentale, poiché rappresenta la base per tutto il processo di collaborazione. Questo momento permette a entrambe le parti di definire chiaramente aspettative, obiettivi e ambito del lavoro, influenzando significativamente l'efficacia e il successo del progetto. Un incontro ben strutturato favorisce la costruzione di fiducia reciproca e comprensione, facilitando una comunicazione fluida e una gestione più efficace delle potenziali sfide.

01

### **Quali sono gli obiettivi principali della tua azienda e del settore?**

Presenta brevemente la tua azienda, il settore in cui operi e gli obiettivi aziendali principali che il sistema dovrà supportare.

02

### **Cosa deve raggiungere il sistema?**

Definisci chiaramente i risultati che desideri ottenere grazie al sistema, considerando le funzionalità essenziali e i benefici attesi.

03

### **Quali funzioni e requisiti tecnici sono fondamentali?**

Prepara un elenco delle funzionalità chiave e dei vincoli o requisiti tecnici che dobbiamo tenere in considerazione.

04

### **Ci sono esempi di sistemi che possono essere d'ispirazione?**

Se disponi di esempi, indica sistemi o soluzioni che possano fungere da ispirazione o modello.

05

### **Qual è il budget e il calendario previsto?**

Pensa al budget stimato e al calendario atteso per consentirci una pianificazione adeguata delle attività.

06

### **Chi sarà coinvolto nel progetto?**

Definisci chi, nella tua azienda, utilizzerà direttamente il sistema o influenzerà il suo design e implementazione.

07

### **Hai materiali esistenti da utilizzare?**

Prepara documenti esistenti, come requisiti, schemi o documentazione tecnica, che possano agevolare l'avvio del progetto.

Ti invito a contattarmi.

**Matteo Catalani**

matteo.catalani@mq.software

+48 884 998 678

[www.mq.software](http://www.mq.software)

