



MorphCast[®]

White Paper

April, 2018

Introduzione

Stiamo assistendo in questi giorni ad un fenomeno devastante riguardante la protezione della privacy online e l'uso non regolamentato dei dati da parte dei social network e da altre piattaforme della Silicon Valley. La tecnologia moderna dovrebbe sostenere la libertà e la segretezza dei propri dati se non vogliamo finire come Orwell ha ipotizzato molti anni fa. Tuttavia, fino ad oggi, nessun sistema è stato progettato per considerare seriamente questa situazione e offrire un'alternativa. Questo documento delinea una visione per un nuovo formato multimediale e un ecosistema in grado di soddisfare le esigenze degli utenti e degli inserzionisti a vantaggio di entrambi. **È importante tener conto che ogni cosa presente in questo whitepaper è soggetta a modifiche, perché di solito cambia man mano che esplori ulteriormente il mercato.**



Ad iniziare da questo anno 2018, Cynny Spa lancerà sul mercato un ecosistema digitale basato sulla attivazione di un profilo privato basato su blockchain (MySignature) - progettato per proteggere totalmente la privacy degli utenti in una nuova generazione di formati multimediali chiamata MorphCast®. La struttura e gli altri componenti di MorphCast® e MySignature sono descritti in dettaglio nel white paper tecnico, mentre questo documento si concentra su una panoramica generale della tecnologia proposta, dei suoi usi e di come può cambiare radicalmente l'ecosistema della pubblicità digitale nei prossimi anni.

Problema



Attualmente stiamo assistendo a importanti problemi riguardanti la protezione della privacy e l'uso non regolamentato dei dati privati degli utenti di Facebook e di altre società della Silicon Valley, per pubblicità mirata ed efficace e influenza politica. È solo la punta dell'iceberg di un devastante fenomeno mondiale che sta diventando sempre più chiaro. Nella nostra era digitale, sempre più dati vengono continuamente raccolti e analizzati da grandi operatori di mercato, con l'uso dei dispositivi mobili combinato con sistemi di targeting pubblicitari basati sulle informazioni demografiche e comportamenti personali degli utenti. L'impatto sulla privacy è ormai ampiamente riconosciuto come un problema significativo e la necessità di ridurre l'attuale sistema è evidente nella futura legislazione sul regolamento sulla protezione dei dati (GDPR) con alcune stime



che mostrano che il 75% dei dati di marketing esistenti sarà reso inutilizzabile. Questo mercato in continua espansione per la pubblicità digitale sta per essere sconvolto dalla legislazione, creando opportunità di innovazione in nuovi formati e modelli di consumo pubblicitari. Tuttavia, fino ad oggi, nessuno sembra aver preso seriamente in considerazione questi principi nello sviluppo di sistemi che trovano un modo per proteggere la privacy degli utenti, fornendo allo stesso tempo messaggi pubblicitari pertinenti e coinvolgenti.



Inoltre, il settore della pubblicità digitale è fortemente influenzato dalla tendenza sempre crescente degli utenti a saltare gli spot pubblicitari e ad adottare i programmi per bloccare le pubblicità. La creatività ha decisamente preso il sopravvento sui big data e sul targeting in base alle informazioni dell'utente. Gli sforzi degli autori si concentrano sulla creazione di un formato che sia più coinvolgente per il pubblico e più efficace per gli inserzionisti, con un potenziale risparmio di miliardi sprecato in pubblicità che non viene vista da nessuno.

I contorni della visione

Attualmente le nostre identità digitali vengono vendute ai pubblicitari come fossero merce di magazzino. L'uso della blockchain all'interno di una piattaforma pubblicitaria sicura è un decisivo passo avanti nel capovolgere questo costruito attuale di considerare le persone come merce per pubblicità. Cynny, attraverso il suo prodotto brevettato MorphCast®, ha creato e sta lanciando una soluzione ai problemi descritti sopra. Soluzione che cambia le regole del gioco portando gli utenti ad essere protagonisti e coinvolti nell'ecosistema, anziché spettatori passivi.

MorphCast® è un nuovo formato multimediale adattativo che coinvolge il pubblico e protegge la privacy

Il targeting pubblicitario dovrebbe essere ottenuto da una semplice attivazione di un profilo intelligente e locale dell'utente, senza dover scambiare alcuna informazione personale con l'esterno. La Blockchain offre la base ideale per trasformare questo in realtà e ribaltare il fondamentale problema di privacy per gli utenti di Internet che potranno rendere inviolabili i loro dati di profilo pur continuando a fruire di un'esperienza utente pertinente.

Per raggiungerne l'adozione diffusa da parte di centinaia di milioni di utenti, che creano la massa critica necessaria per la crescita dell'ecosistema, il profilo privato - e il suo design di sistema ed ecosistema sottostanti - richiede quanto segue:

1. Un'esperienza molto coinvolgente



MorphCast®

2. Protezione completa dei dati dell'utente
3. La velocità e la scalabilità per elaborare milioni di transazioni al secondo
4. Accogliere centinaia di milioni di utenti attivi
5. Integrazione con migliaia di inserzionisti
6. Interfaccia utente intuitiva che consente agli utenti medi di gestire facilmente i propri profili
7. Interazione senza attrito con i mezzi pubblicitari

Questo documento delinea un nuovo formato multimediale digitale adattivo chiamato MorphCast® (fase uno) e un successivo ecosistema di dispositivi MySignature (fase due) progettato per essere vantaggioso, sia per gli utenti che per gli inserzionisti. Lanciato nel 2018, questo ecosistema digitale sarà basato su un profilo privato, su una blockchain, e su MySignature, progettato per proteggere la privacy degli utenti nel un nuovo formato multimediale chiamato MorphCast®.

Breve storia di Cynny - il lavoro già svolto

[Cynny](#) è stata fondata nel 2013 da Stefano Bargagni, un pioniere tecnologo e imprenditore. Nei primi giorni di vita di Internet, nel 1993, fondò il primo sito di e-commerce, chiamato [Centro HL](#), già attivo un anno prima del lancio di Amazon. Da allora ha sviluppato tecnologie basate sul browser e focalizzate sull'interazione tra uomo e macchine con un alto potenziale di mercato. Per Cynny, ha depositato 3 brevetti negli Stati Uniti, 1 già concesso, 2 ancora in iter valutativo. Con sede a Firenze e con la sua controllata Cynny Inc. in California, Cynny ha 30 dipendenti a tempo pieno, tra cui 26 ingegneri con 4 dottori di ricerca all'interno del team tecnologico. Cynny ha raccolto 9 milioni di euro fino ad oggi e beneficia di una governance in linea con le società quotate. KPMG provvede alla revisione contabile e certificazione dei bilanci.

Il progetto si basa sulla piattaforma tecnologica per creare e distribuire MorphCast® realizzato dal team di Firenze. Ci proponiamo di stravolgere le attuali regole del gioco della pubblicità digitale stabilendo un nuovo paradigma nel mercato e diffondendo i formati MorphCast® e MySignature in numerosi casi d'uso B2B e B2C. Il nostro progetto è indipendente e autofinanziato.

Che cos'è e come funziona MorphCast®

MorphCast® è un nuovo formato multimediale adattivo per gli inserzionisti, brand e produttori di film, che offre un'esperienza più coinvolgente per gli spettatori, offrendo al contempo agli utenti la totale protezione della privacy dei propri dati personali:



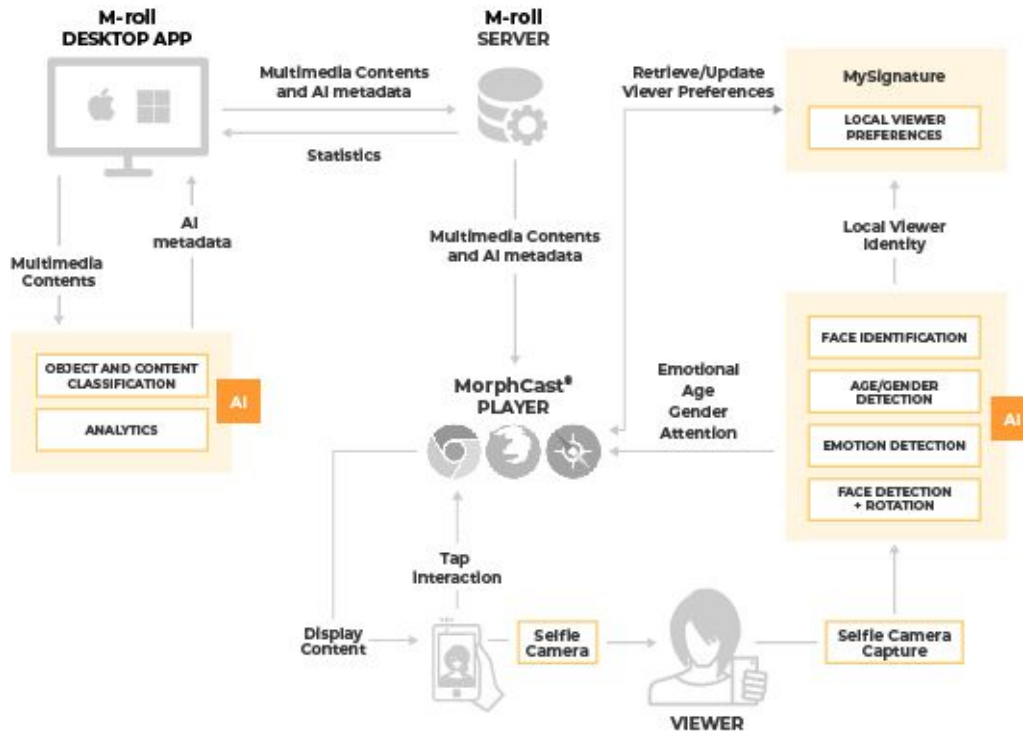
- **MorphCast®** (brevetto N. [US9524278](#)): È un nuovo formato video multimediale, sviluppato da Cynny Spa, che adatta i contenuti digitali alle emozioni e alle interazioni demografiche del visualizzatore. Ciò significa che i film lineari possono essere facilmente trasformati in film interattivi che rispondono nativamente a ciascun spettatore. MorphCast® è stato reso possibile da anni di ricerca e ingegneria delle tecnologie più avanzate applicabili ai browser. Senza bisogno di scaricare o installare alcuna app, ogni smartphone, tablet o PC è in grado di eseguire il formato MorphCast® semplicemente tramite una URL. A differenza dello streaming video lineare, MorphCast® viene montato in tempo reale nel browser. L'URL di un MorphCast® può essere condivisa rapidamente e facilmente sui social network, chat, spazi pubblicitari come banner, pulsanti, formati di pagine skyscraper e così via. Ogni MorphCast® interagisce con MySignature residente nel dispositivo dell'utente e aumenta la precisione del suo profilo, combinandosi con ciò che lo spettatore vede nelle varie scene e le emozioni che sperimenta. MorphCast® è un formato che accetta sia le interazioni classiche come pulsanti e call to action, sia interazioni più profonde come le espressioni facciali e la posizione della testa dello spettatore per guidare il contenuto e l'esperienza all'interno del video. MorphCast® è probabilmente la soluzione migliore nel mercato della pubblicità digitale per massimizzare il coinvolgimento degli utenti. Ciò rende MorphCast® un ottimo prodotto per inserzionisti, marchi, cineasti e per tutti gli utenti di Internet che desiderano creare il proprio MorphCast® e condividerli attraverso la propria rete. Un film MorphCast® è facile da creare sia con l'[applicazione professionale m-roll](#) sia con l'app consumer [Kameleon](#) su Apple Store. Esempi di MorphCast® sono mostrati [qui](#).
- **MySignature** (patent pending N. 62/358,399): È la parte di MorphCast® ancora in fase di sviluppo. MySignature è un modello di profilazione sofisticato che risiede nel dispositivo dell'utente, con un sistema di raccomandazione allegato che è assolutamente locale senza esportare alcun dato utente, nemmeno utilizzando i cookie. MySignature viene creata nel dispositivo dell'utente quando guarda il primo video MorphCast® e cresce con le visualizzazioni successive di altri video MorphCast®. La sicurezza dei dati personali è garantita dal fatto che i nostri server non leggono i dati di MySignature e, come per i cookie, i browser per come sono strutturati, impediscono ad altri domini diversi da morphcast.com di raccogliere i dati memorizzati localmente dal nostro dominio. MySignature è dotata di intelligenza artificiale, in grado di leggere le espressioni facciali mentre lo spettatore sta guardando un MorphCast®, acquisendo emozioni, età, sesso, posizione della testa su tre assi e molto altro. MySignature conosce e cresce con l'utente. Il profilo locale così generato, fornisce un modello intelligente e accurato che cambia anche i contenuti del video, facendolo interagire con le emozioni di chi lo guarda. In tempo reale ed esclusivamente nel browser degli spettatori, MySignature è in grado di attrarre contenuti adatti al singolo spettatore e creare engagement attraverso la sua interazione nativa. Cynny sta esplorando una proposta di valore per l'utente basata sull'attenzione, consentendo a tutti di attivare contratti intelligenti gestiti su un'apposita blockchain. Ogni utente può quindi monetizzare il proprio profilo senza esportare dati personali a nessun altro e quindi generare una fonte di reddito. Gli utenti saranno anche in grado di archiviare i



dati in modo sicuro e decentralizzato in modo da non perdere mai il loro profilo durante lo scambio o la perdita di device.

- **MorphCast & MySignature nei sistemi ospiti.** Cynny sta sviluppando accordi con piattaforme di distribuzione pubblicitaria esistenti (i.e. Yahoo, AOL, Double click, adRoll ecc.) che permettano la distribuzione di video pubblicitari in formato MorPhcast. Un aspetto discriminante per tali accordi è la condizione che prevede la scrittura dei dati privati dell'utente, nel proprio device, da parte del dominio "morphcast.com" e non da quello del sistema ospite (host). Condizione contrattuale e conseguente implementazione tecnologica garantiscono a Cynny il controllo di ogni MySignature qualunque sia la fonte (dominio) di origine del MorphCast visto dall'utente. Tale controllo da parte di Cynny è una garanzia per l'utente che nessun dato relativo alla sua MySignature sia prelevato dal device dell'utente da parte dell'inserzionista o dalla piattaforma di distribuzione pubblicitaria o dalla pagina web che ospita tale pubblicità.

Questo diagramma operativo di base mostra come funzionano MorphCast® e MySignature:



Interazione del prodotto con l'economia

Il team Cynny ha intrapreso quanto segue per portare MorphCast® sul mercato:

1. Sviluppo di una chiara proposta di vendita MorphCast®, sito web e materiali di marketing per il mercato della pubblicità digitale, rivolti a inserzionisti, marchi e proprietari di media (scadenza del 30 maggio 2018 - Matthew Mayes & Unit9).
2. Creazione di MorphCast® virale intelligente da diffondere su tutte le piattaforme di social network e chat come BOT Telegram, Kik Bot, WeChat, Facebook, Whatsapp, ecc.
3. Creazione di pagine di fan di MorphCast® su social come FB, LinkedIn, Twitter, che possono scaricare e utilizzare [m-roll](#) la app professionale desktop o l'app amatoriale mobile gratuita [Kameleon](#) nell' Apple Store.
4. Coinvolgimento di tutti i filmmakers attraverso partnership con piattaforme creative come [Hashoff](#), [Mosaicoon](#), [Sharetribe](#), [Ooyala](#), [Qualia-media](#), [Sovrn](#).
5. Creare collaborazioni con aziende che hanno app con comunità consolidate e materiale multimediale adatto alla creazione di MorphCast®, come [Funambol](#) (già sotto contratto), [Flickr](#), [500px](#), [Instagram](#), [Lattice](#), [Behance](#), [Tumblr](#), [VSCO](#), [Eyeem](#), [Pinterest](#), Google Photo ecc. or gif community come [Giphy](#)
6. Coinvolgimento di editori di contenuti come testate giornalistiche, dell'istruzione, editori in genere
7. Altre partnership verticali in domini target secondari in cui la tecnologia MorphCast® può essere concessa in licenza per applicazioni speciali come assistenza sanitaria, istruzione ecc.

Cynny sta raccogliendo risorse economiche per lanciare queste iniziative sul mercato. Siamo inoltre supportati dai ricavi derivanti da accordi commerciali con società che utilizzano la piattaforma professionale [m-roll platform](#), l'app desktop per Mac e Windows basata su cloud.

MorphCast® con MySignature sono da un lato, un binomio sinergico che produce un'esperienza migliore e principalmente mobile consumer, e dall'altro, dà il potere e il controllo all'utente, consentendogli di monetizzare il proprio profilo in modo semplice e redditizio.

L'uso della commercializzazione di token su una blockchain sfrutta appieno le funzionalità relative alla privacy di MySignature, consentendo all'utente di visualizzare annunci personalizzati e monetizzare l'utilizzo del proprio profilo personale, premiando il loro impegno con la pubblicità. Come effetto collaterale, ci aspettiamo che gli utenti inizino a reagire in modo più positivo alla pubblicità, riducendo la diffusa adozione di blocker pubblicitari e la possibilità di saltarla.

Il sistema che immaginiamo è basato su blockchain e permetterà agli utenti di partecipare direttamente alle aste per i video pubblicitari, mantenendo il pieno controllo dei propri dati. Attraverso contratti intelligenti, ogni volta che un editore desidera far visionare un video pubblicitario all'utente, una corrispondenza tra il pubblico di destinazione degli inserzionisti e le



funzionalità richieste contenute in MySignature ci consente di fornire all'utente contenuti interessanti e coinvolgenti. Nel frattempo, l'inserzionista può ottimizzare il proprio target di riferimento, superando gli attuali sistemi. Il profilo utente non viene mai inviato e la privacy degli utenti non viene mai compromessa.

Consideriamo l'utilizzo di TON ([Telegram Open Network](#)), che consente di creare un registro aperto, completamente decentralizzato, per i pagamenti e gli scambi pubblicitari. Lo sviluppo di questo framework sarà condotto dal team di Telegram, guidato dal [Dr. Nikolai Durov](#) (con medaglie d'oro in Olimpiadi Internazionali di Matematica e Informatica), che ha dimostrato la sua abilità tecnica costruendo e scalando la famosa applicazione di messaggistica Telegram, che ha centinaia di milioni di utenti attivi. TON è una blockchain di 5a generazione. Si basa su un approccio multi-catena a 3 livelli, che gli consente di scalare in modo dinamico per mantenere le prestazioni. Ciò si ottiene consentendo alla blockchain di livello più basso di dividersi e riunirsi in base al numero di transazioni. Inoltre, il metodo Proof-of-Stake supera quello di Proof-of-Work utilizzato in blockchain di vecchia generazione come Bitcoin, evitando il lavoro non necessario per convalidare le voci in entrata nel libro mastro.

La piattaforma scelta non comprometterà la scalabilità, data la possibilità di gestire milioni di transazioni al secondo (vedi documentazione: [TON whitepaper](#) - [detailed technical information](#)). La natura trasparente della blockchain consentirà inoltre agli inserzionisti di verificare la copertura del pubblico e il suo coinvolgimento senza possibilità di frode. Dal lato utente, avranno anche l'opportunità di archiviare i dati in modo sicuro e decentralizzato (TON Storage).

Abbiamo in programma di utilizzare il nostro token, in alternativa ai Grams, che consentirà a brand e inserzionisti di acquistare il tempo e l'attenzione dell'utente, eliminando così la necessità di intermediari e autorità centrali ed eliminando conseguentemente gli enormi costi delle reti pubblicitarie odierne.

L'estrema semplicità di attuare questa interazione economica ci fa pensare che possa essere ampiamente utilizzata perché non ha barriere all'ingresso ed è reciprocamente vantaggiosa. Infatti, MorphCast® funziona in tutti i browser, in tutti i dispositivi, senza richiedere alcun download. Può essere diffuso attraverso qualsiasi social network, facilmente condivisibile con qualsiasi mezzo, con l'anteprima che assomiglia a qualsiasi altro film. I video su Facebook, Snapchat e YouTube sono visti oltre 20 miliardi di volte al giorno anche con Whatsapp, Wechat, Telegram, Twitter ecc. Sono le piattaforme ottimali per diffondere MorphCast®. Attivando il loro profilo MySignature, gli utenti otterranno il pagamento automatico della commissione in proporzione alla precisione del profilo e al tempo e grado di attenzione posto allo spot. Un valido incentivo per visualizzare più MorphCast®!



Efficacia del profilo di MySignature

Cynny sta sviluppando un cruscotto con le metriche della precisione del singolo profilo locale al fine di massimizzare i guadagni degli utenti con i migliori profili in termini di qualità e completezza. Stiamo anche studiando speciali MorphCasts, in



grado di profilare gli utenti in profondità attraverso la loro visione. Specialisti di marketing, sociologi e psicologi aiuteranno a costruire campioni di MorphCast® per questo scopo.

MySignature offre agli utenti l'opportunità di guadagnare per la loro attenzione e ai professionisti del marketing di servire con precisione i contenuti a coloro che saranno più ricettivi al loro messaggio, creando un circolo virtuoso di marketing. Inoltre, MySignature può garantire che un utente autentico stia guardando il MorphCast® e non ci siano false impressioni fatte da robots. MySignature riconosce gli ID dai volti degli utenti che così risolve il problema delle impressioni false. Possiamo memorizzare fino a 10 MySignature in uno stesso browser per coprire il caso d'uso di più utenti per lo stesso dispositivo come accade spesso in famiglia con tablet e pc. Questa funzione è di grande aiuto per i brand o i rivenditori che possono offrire contenuti pertinenti ai membri della famiglia in base all'età e agli impegni del giorno - ideale ad esempio per una campagna natalizia.



Cost per expression (impressions)

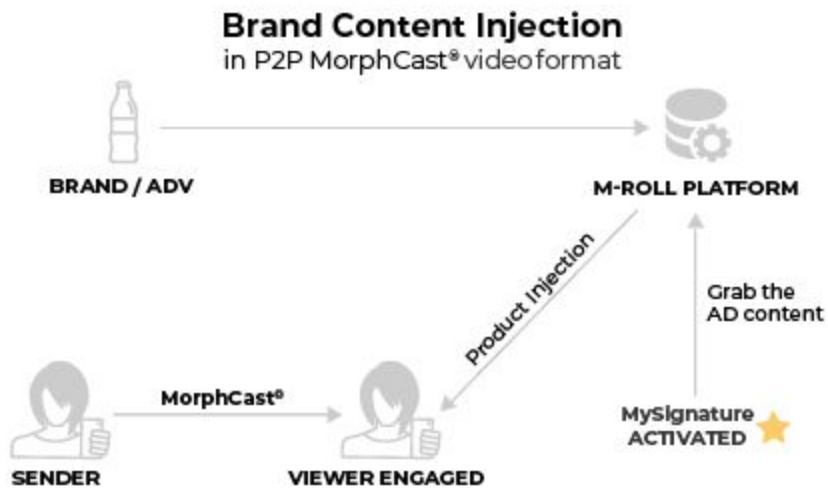
Il modello di business di Cynny si basa sul costo per espressione in cui le impression vengono generate dall'espressione dell'utente. Cynny intende guadagnare dagli inserzionisti attraverso una commissione che è inferiore al 50% dei loro risparmi reali a parità di efficacia usando MorphCast® al posto di tutti gli altri format ad oggi presenti sul mercato.



Iniezione di contenuti brandizzati

Nella condivisione di MorphCast® fra utenti, Cynny intende utilizzare la possibilità di inserire contenuti pubblicitari nella forma non invasiva ma molto efficace di "iniezione di contenuti brandizzati". Verrà sviluppata una piattaforma per inserzionisti adatta a questo scopo. Il concetto si basa sulla capacità della piattaforma MorphCast® di riconoscere contesti come compleanni, matrimoni, Natale, Pasqua e così via, nei materiali utilizzati dagli utenti che creano MorphCast®, così come il riconoscimento di oltre 300 oggetti specifici contenuti nelle foto e filmati degli utenti. Il posizionamento dei prodotti e dei contenuti di marca avverrà in fase di assemblaggio del video, sul dispositivo dello spettatore, in tempo reale.



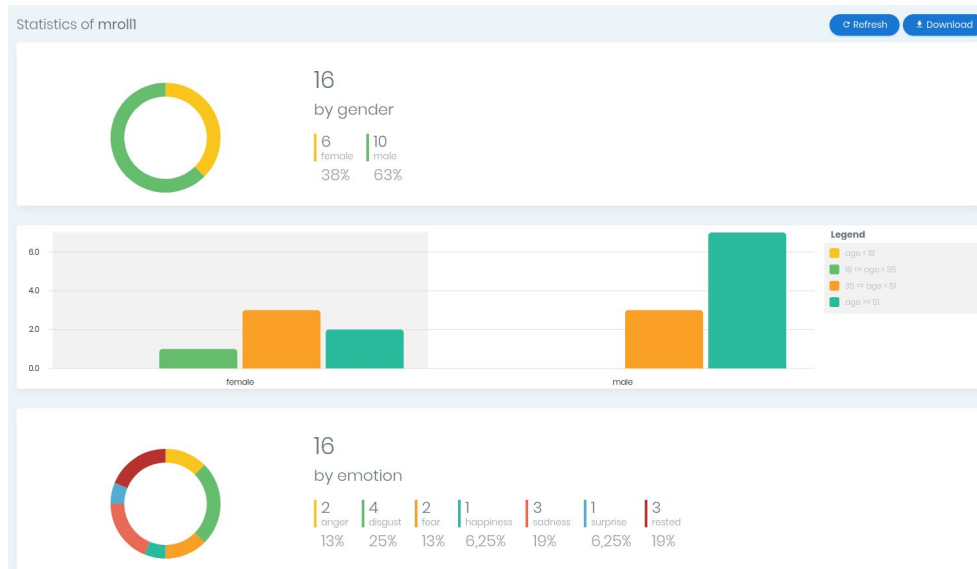


Cruscotto delle analisi statistiche

Cynny sta sviluppando una dashboard con dati aggregati basati sui contenuti del server afferrati da MorphCast, fornendo agli inserzionisti analisi dettagliate della campagna. La qualità e la natura di questi dati sono innovativi ed efficaci, permettendo di guidare la campagna in tempo reale. Una ottimizzazione automatica della campagna che utilizza l'intelligenza artificiale è in roadmap di sviluppo.



Dashboard - cruscotto statistiche campagne pubblicitarie

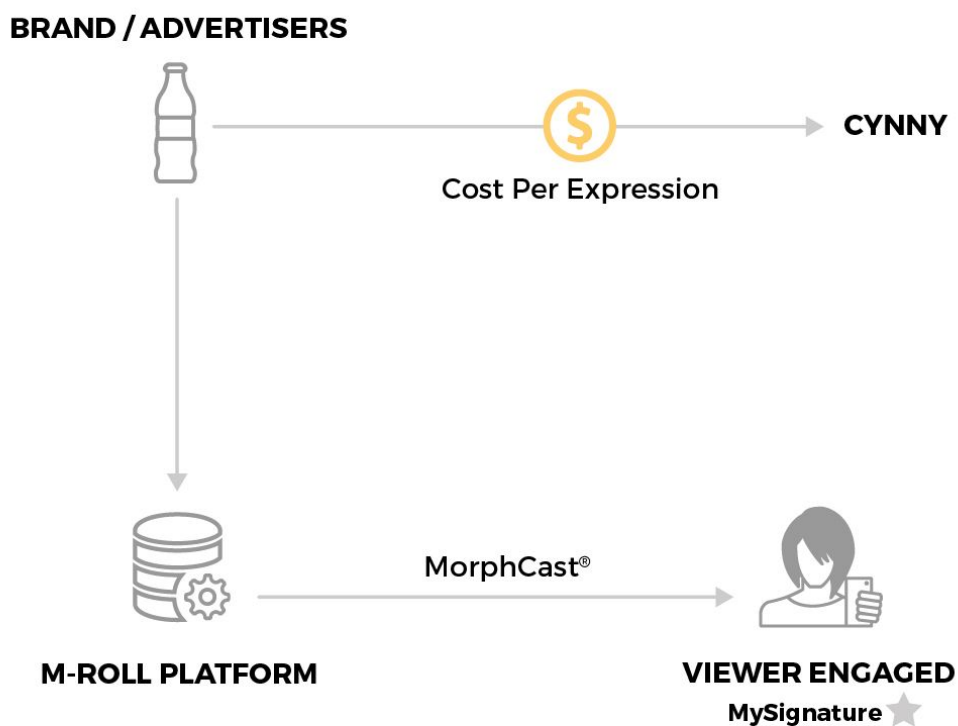


Non sembra contraddittorio ricavare statistiche dalle componenti chieste ai server da parte delle MySignature distribuite nei device degli utenti. Si tratta di contare quanti singoli contenuti del MorphCast vengono richiesti ai server per organizzare un cruscotto che attraverso questi dati aggregati e totalmente anonimi è utilissimo a valutare l'efficacia di una campagna pubblicitaria. Per spiegare il concetto, è come se contassimo quante automobili passano dagli svincoli autostradali attraverso delle fotocellule. Avremo informazioni utilissime per il traffico ma totalmente anonime, non sapendo neanche se la stessa automobile è passata più volte o che tragitto ha fatto. E non sappiamo neanche se le automobili sono 10.000 oppure 5.000 che hanno fatto lo stesso tragitto dove sono presenti i sensori. Infatti la piattaforma MorphCast non traccia e non ha alcuna informazione sul comportamento del singolo utente ma ogni statistica si basa sulle richieste dei contenuti che arrivano ai server e si limita a contare quest'ultime come fanno le fotocellule dell'esempio precedente.

Panoramica dell'interazione del prodotto con l'economia

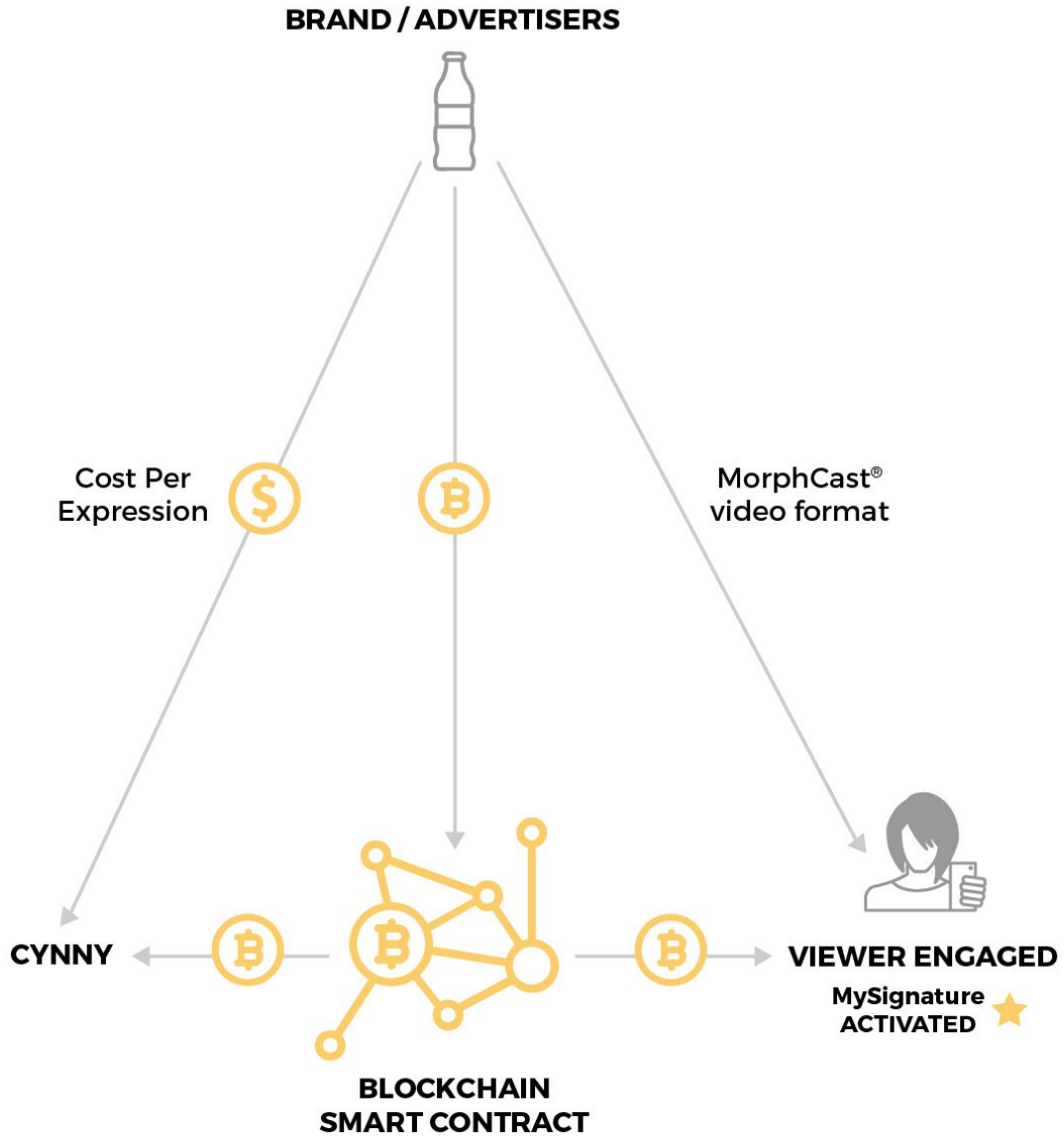
Fase 1 - B2B

Entrare nel mercato con un approccio soft per consentire all'azienda di avviare la fase di fatturato facendo leva sugli operatori del mercato e ottenendo la convalida del prodotto



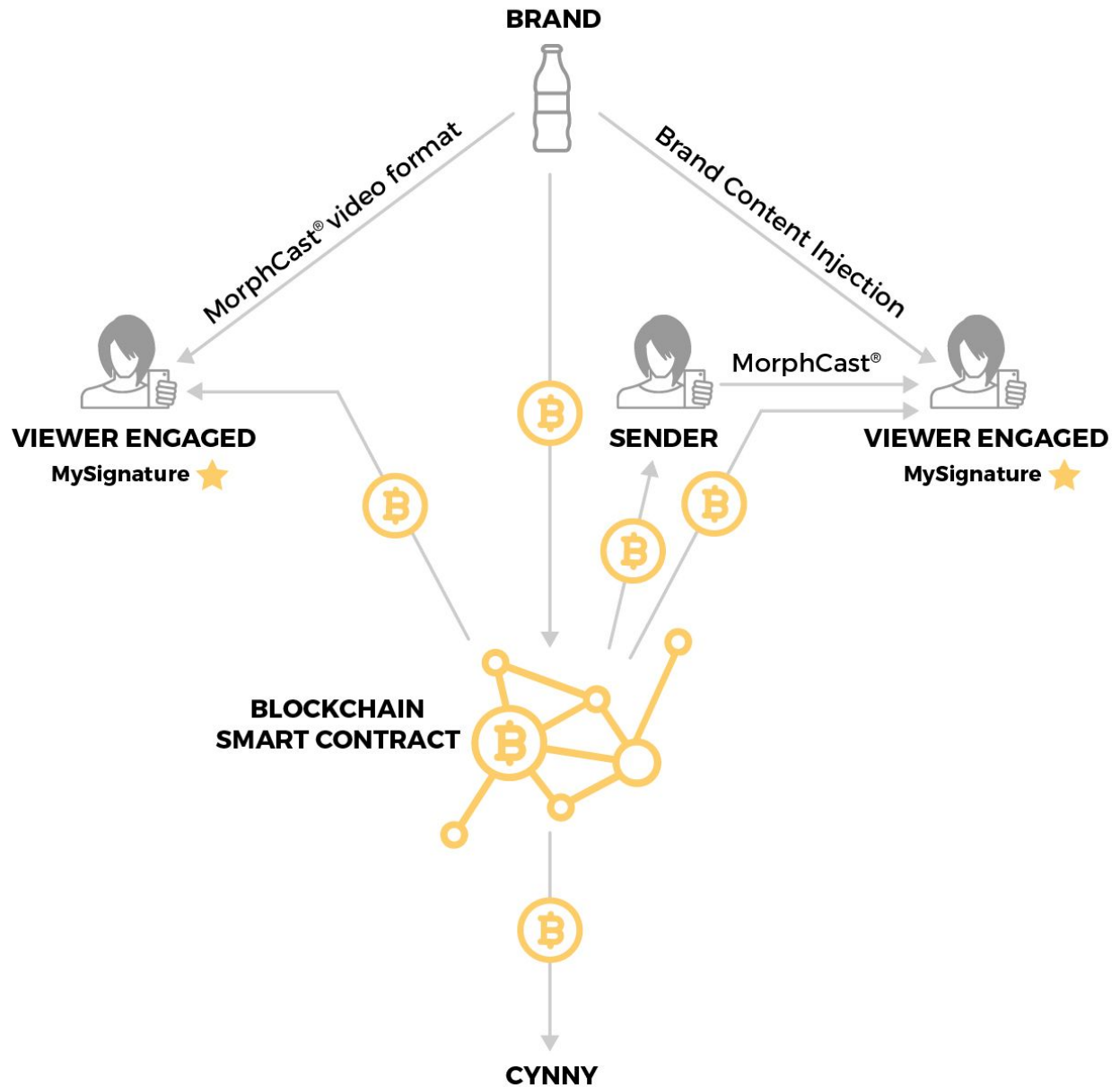
Fase 2 - B2B2P

Implementazione del marketplace basato su blockchain coinvolgendo anche l'utente nella catena del valore per instradare al meglio la possibilità di cambiare il paradigma.



Fase 3 - P2P2B

Completa disintermediazione dell'attuale sistema pubblicitario



MorphCast®

Strategia di Marketing

Al momento stiamo lanciando la tecnologia MorphCast® nel settore della pubblicità e del marketing nel Regno Unito ed in Italia, per generare casi d'uso MorphCast® con marchi e aziende leader.

Il progetto ha i seguenti obiettivi:

1. Introdurre la tecnologia MorphCast® e renderla immediatamente comprensibile e pertinente alle agenzie e ai marchi
2. Mostrare come la tecnologia di rilevamento delle emozioni può cambiare il modo in cui i brand pubblicizzano
3. Permettere alle agenzie di interagire con MorphCast® e creare un lavoro più efficace per i brand
4. Stabilire una posizione di leadership su una categoria innovativa che sta esplodendo con investimenti e progressi
5. Monetizzare rapidamente la piattaforma con una varietà di nuovi progetti dai nostri principali clienti

Per fare questo stiamo sviluppando:

- Una proposta chiara e coerente per la piattaforma MorphCast®
- Casi utente per tre linee verticali di clienti nell'ambito della creazione di contenuti video interattivi e di marketing che possono sfruttare MorphCast® (e MySignature)
- Un sito Web rivisto e di grande impatto, che introduce e dimostra la tecnologia MorphCast® - con un video MorphCast® convincente
- Una pipeline di progetto e un processo per far crescere e gestire l'output dei progetti correlati a MorphCast®

Siamo in procinto di impegnarci con:

- Le principali agenzie del Regno Unito e società di produzione video
- Proprietari di media con portata globale significativa (fino a 1 miliardo di reach)
- Marchi leader - di venditori di lusso
- Stampa di marketing e influencer chiave - come la presenza potenziale al festival pubblicitario di Cannes

In seguito, saremo in grado di applicare la nostra strategia di marketing e il processo di sviluppo del progetto Agile a nuovi mercati come Germania, Francia e altri paesi europei e Nordamericani.



Team



STEFANO BARGAGNI, FONDATORE E CEO

Stefano ha iniziato la sua carriera nel 1979 conducendo società IT italiane, fondando e gestendo progetti industriali come la progettazione e la produzione del computer Frael Bruc 100 per conto di Frael. Nel 1993 ha fondato CHL, una delle prime piattaforme di e-commerce al mondo prima di Amazon, e ha ricoperto il ruolo di presidente fino al 2003. CHL è diventata quotata alla Borsa di Milano nel 2000 con oltre € 100 milioni di fatturato e più di cento dipendenti.

Stefano svariate volte nella sua vita ha dimostrato di avere lungimiranza in campo tecnico e nella leadership per far crescere rapidamente il business. Stefano ha iniziato la sua carriera sviluppando i propri progetti hardware nel campo del suono e della radiofrequenza negli anni '70. Negli anni '80 e '90, spostandosi spesso tra Germania e Taiwan, ha guidato diversi progetti industriali basati su tecnologie hardware e software, come la progettazione e la produzione del computer Frael Bruc 100. Nel 1993, è stato il fondatore e presidente di CHL, la prima piattaforma di e-commerce mondiale (un anno prima di Amazon). Dopo soli 6 anni nel giugno 2000, CHL ha conseguito un IPO, con un fatturato di € 100 milioni, e con soddisfazioni uniche come una licenza di utilizzo della piattaforma di e-commerce proprietaria di CHL venduta al gruppo spagnolo Altadis y Cortefiel per €6 milioni. In quegli anni, ha anche diretto due start-up negli Stati Uniti: Pride Inc. e Activei Inc. Stefano ha gestito un periodo di forte crescita delle entrate e dell'organizzazione, durante l'IPO di CHL nel 2000. La sua strategia consisteva nel condurre roadshow e ospitare vari investimenti e presentazioni multimediali in tutta Europa. Un innovatore incallito, Stefano è titolare di 7 brevetti di Cynny, con due già concessi.



SIMONE PRATESI, SVILUPPO STRATEGICO E CFO

Simone ha conseguito una laurea in Economia Aziendale presso l'Università di Firenze, porta in consiglio la sua vasta esperienza in finanza e amministrazione. Ha maturato un'esperienza di 25 anni presso B & C Speakers, produttore leader di mercato di trasduttori di altoparlanti professionali di fascia alta. Nel 2007 ha guidato la quotazione di B & C Speakers alla Borsa Italiana.

Simone è un manager con oltre 25 anni di esperienza in B & C Speakers, leader mondiale nella produzione di trasduttori elettroacustici. Attualmente ricopre la posizione di Investor Relator, CFO e membro del consiglio di amministrazione di B & C Speakers. La società era un'azienda a conduzione familiare che operava solo in Italia. Dopo oltre 20 anni in cui Simone è stato a capo dello sviluppo aziendale, B & C Speakers è diventato un leader mondiale in termini di quota di mercato. Simone ha diretto la quotazione di B & C Speakers alla Borsa Italiana nel 2007. Nel 2017, Simone ha sviluppato il rapporto tra Cynny Space e Dedalus per la progettazione di un prodotto embedded, reso possibile dall'investimento di Dedalus come partner in Cynny Space. Sempre nel 2017, Simone ha sviluppato il rapporto con il Gruppo Leonardo (ex Finmeccanica) di cui Cynny Space è diventata un partner privilegiato dopo lo sviluppo di un altro prodotto embedded per la divisione Progetto speciale di Leonardo. Ora è azionista, membro del consiglio di amministrazione e CFO di CYNNY S.p.A.





LANDO BARBAGLI, COO

Lando ha conseguito una laurea in Economia Aziendale presso l'Università di Firenze. Il suo campo di competenza è l'intrattenimento, i media e la pubblicità digitale. Ha trascorso 18 anni negli Stati Uniti lavorando per Aurelio De Laurentis al Filmauro di Beverly Hills. Ha quindi fondato due start-up nel settore della pubblicità e dell'intrattenimento digitale. La sua ultima start-up "Shobot.com" è stata acquisita da Peel Technologies, un'azienda di Mountain View.

Lando, figlio di un professore di liceo e imprenditore nel settore della moda, ha ereditato un forte spirito imprenditoriale. Ha oltre 20 anni di esperienza come leader d'impresa, spinto dall'innovazione e dalla creatività nel settore dell'intrattenimento e del consumo. Dal 1995 al 2001, ha lavorato come CMO in Staples Advantage, e ha fondato una piccola società di marketing e vendite B2B, Area Marketing, mentre finiva il master. Ha costruito la sua squadra da 120 a 270 in 42 mesi. Ha raddoppiato le vendite dell'azienda a 80 milioni di euro. Dal 2002 al 2011 ha negoziato accordi commerciali con A & E Network, Universal Studios, FILMAURO (della Greater Los Angeles Area). Dal 2011 al 2016 è stato CEO di ShoBot (Los Angeles). ShoBot è una tecnologia brevettata che consente alle reti e ai fornitori di cavo / satellite di tenere traccia dei tassi di conversione e aumentare il ROI delle campagne di marketing online. ShoBot è stato venduto ad una casa tecnologica della Silicon Valley con una portata globale. Da settembre 2016 ad aprile 2017 è stato consulente di strategia, tecnologia e investimenti in TL Holdings, un gruppo di investimento privato con sede a Silicon Valley dedicato ai marchi in crescita tramite capitale, esperienza operativa e accelerazione tecnologica. Attualmente è responsabile della supervisione e della conduzione delle prestazioni finanziarie e operative MorphCast®, nonché delle operazioni commerciali, come parte del gruppo dirigente di Cynny S.p.A.



MATTHEW MAYES, MARKETING STRATEGICO

Matthew è un leader digitale di grande esperienza, che combina strategia, ideazione creativa, avendo sviluppato progetti e distribuzione di piattaforme per alcuni dei marchi e delle aziende leader a livello mondiale. Matthew ha lavorato nell'agenzia per oltre 20 anni da quando ha ottenuto un Master in Design per Interactive Media presso il Center for Electronic Arts, Middlesex University a metà degli anni '90. Il ruolo di Matthew in Cynny è quello di aiutare a sviluppare e plasmare la proposta e consentire ad agenzie e marchi per prima cosa di comprendere, per poi adottare e utilizzare MorphCast® e MySignature per creare campagne innovative e altamente efficaci, sia per B2B che per B2C (o come gli piace dire B2P - business to people).

Matthew ha trascorso 12 anni in Interpublic Group / McCann Worldgroup, dove ha fatto parte del team di gestione che ha fondato tre agenzie digitali di successo nel Regno Unito (APL Digital, Zentropy Partners e MRM). Nel 2010, è entrato nelle start-up di E-commerce prima di entrare a far parte dell'agenzia Omnicom GMR Marketing come responsabile del digitale nel 2013, prima di ricongiungersi all'agenzia McCann di Momentum in come leader di innovazione tecnologica. Matthew si concentra sullo sviluppo di grandi idee digitali strategicamente guidate, adottando una metodologia e un approccio alla progettazione basato sull'esperienza del cliente. È esperto nello sviluppo di personaggi, wireframe, scenari di casi d'uso, design interattivo e realizzazione di campagne digitali per marchi. Ha vinto oltre 50 premi digitali ed ha caratteristiche imprenditoriali per nuovi istinti di business e acume commerciale.





MICHELE CAINI, CSA, RESPONSABILE DELL'ARCHITETTURA SOFTWARE

Michele si concentra su IO engine, protocollo / algoritmo di Chord, modello ECS, sistema di routing e macchine di test sul lato server come software architect leader e sistema di multitasking cooperativo SDK mobile sul lato client. I suoi sviluppi sul lato server hanno dato vita a Cynny Space. Distintivo d'oro C ++ su StackOverflow. Proprietario di uvw, il wrapper di libuv più usato in C ++. È anche l'autore di EnTT, un noto sistema di componenti di entità open source in C ++.

Michele è un ingegnere informatico con oltre 10 anni di esperienza nel settore. Ha dimostrato le sue capacità in diverse aree prima di entrare in Cynny, dai sistemi embedded al settore bancario. Michele ha iniziato la sua carriera lavorando come ricercatore presso il Dipartimento di Sistemi e Informatica dell'Università di Firenze. Dal 2013 lavora in Cynny S.p.A. come Lead Software Architect. Ha progettato e sviluppato la architettura della maggior parte dei prodotti Cynny, alcuni dei quali hanno dato vita a Cynny Space. È appassionato di architetture software e trascorre la maggior parte del tempo a studiare e sperimentare. Ha una straordinaria capacità di raccogliere architetture da diverse aree dell'informatica e di applicarle efficacemente laddove gli altri non hanno visto spazio per tali soluzioni. Durante la sua esperienza lavorativa, ha partecipato anche a diversi progetti open source. Inoltre, ha sviluppato e rilasciato alcuni strumenti accolti dalla community, come EnTT (<https://github.com/skypjack/entt>) e uvw (<https://github.com/skypjack/uvw>). Ha pubblicato anche un algoritmo ben noto nelle librerie Boost C ++. In particolare la Boost Graph Library, che implementa un algoritmo di spanning tree a due grafici comuni (<http://www.boost.org/>). Le sue credenziali accademiche includono un Master in Informatica con il massimo dei voti 110/110 e Lode.





LORENZO LINARI, CTO

Lorenzo è il principale ingegnere informatico del team di ricerca e sviluppo di Cynny per la valorizzazione e la personalizzazione dell'esperienza utente presso MorphCast®. Sviluppa soluzioni attraverso lo stack applicativo Cynny. Esperto nella programmazione di assembleri C e Arm / PowerPC integrati. Autore di DL4, un moderno sistema operativo microkernel per GE. Collaboratore in molti progetti di interazione naturale, realtà aumentata e programmazione grafica.

Lorenzo è un ingegnere informatico con 10 anni di esperienza nel settore. Ha iniziato la sua carriera in iO S.r.l. nel 2007 come ingegnere del software. Ha ricercato e sviluppato soluzioni avanzate per i sistemi di interazione naturale, che hanno consentito agli utenti di interagire liberamente con i movimenti del proprio corpo con installazioni multimediali. Durante la sua esperienza in iO S.r.l., ha acquisito esperienza in Computer Grafica, Programmazione 3D, Visione Artificiale e linguaggio C ++. Nel 2010, ha iniziato a lavorare in GE Transportation Systems, dove è stato lo sviluppatore capo di un nuovo sistema operativo embedded proprietario, destinato a funzionare su più schede hardware per il controllo automatico dei treni a bordo e sidetrack. Ha acquisito una profonda conoscenza dei linguaggi C e Assembler, delle architetture PowerPC e ARM e dello sviluppo dei sistemi operativi. Dal 2015, Lorenzo ha iniziato una nuova entusiasmante sfida lavorando con Cynny come ingegnere e pianificatore, ingegnere software senior e team leader del team Cynny R&D. Nella sua veste di capo squadra di R&D, Lorenzo si è concentrato sulle reti di Deep Learning e Machine Learning, dove attualmente sta esplorando reti neurali e convoluzionali. Questi sono stati strumentali nella classificazione di oggetti e scene, Identità utente, Rilevamento visi e localizzazione di punti salienti nelle immagini. Le sue credenziali accademiche includono un Master in Informatica con il massimo dei voti di 110/110 cum Laude.

Altri membri del team

Puoi vedere l'intero team qui <https://www.cynny.it/en/#team>



Appendice MOU

Qui sotto alcune fra le company che hanno dimostrato un concreto interesse all'utilizzo della piattaforma MorphCast e con le quali Cynny è in corso di negoziato:

NUCCO BRAIN STUDIO Ltd. London

Nucco Brain è uno studio di narrazione visiva, innovativo, flessibile e veloce con una forte cultura centrata sul cliente.

OATH (EMEA) LIMITED (precedentemente noto come Yahoo! EMEA Limited)

A. MANZONI & C. S.p.A

A. Manzoni & C. Spa è la vendita pubblicitaria esclusiva del Gruppo Editoriale L'Espresso e un gruppo qualificato di editori di terze parti.

FUNAMBOL Inc. CA USA

Funambol è un fornitore leader di cloud white label in tutto il mondo, piattaforme che alimentano molti servizi cloud. Questi servizi includono cloud personali, cloud aziendali, cloud familiari, IoT e SIM.

Poiché Funambol si affida già all'efficacia della tecnologia di creazione di video in tempo reale, sta valutando l'opportunità di **ampliare la partnership commerciale già attiva con Cynny SpA** per integrare in futuro più elementi del prodotto MorphCast® nella sua piattaforma, al fine di aumentare il coinvolgimento e l'esperienza degli utenti.

LINKIESTA.IT S.p.A.

Linkiesta è un giornale online indipendente italiano di giornalismo investigativo, analisi approfondita e commenti che conta circa 57.000 visitatori al giorno (il 77% da cellulari).

MEDIASET S.p.A.



MorphCast®

MOSAICOON S.p.A.

Mosaicoon è un'azienda tecnologica, che ha cambiato il modo in cui le aziende producono e posizionano le loro campagne di video online. Grazie alla sua piattaforma di brevetto, Mosaicoon collega i migliori marchi e creatori di tutto il mondo per la realizzazione end-to-end delle strategie video.

TRIBOO MEDIA S.r.l.

Triboo Media S.r.l. è una società digitale, leader nel mercato degli annunci degli editori italiani. Offre servizi di pubblicità web integrati attraverso soluzioni di branding, performance, nativo e programmatico e di publishing digitale, grazie a una rete di 17 proprietari di marchi editoriali.

UNIT9 DIGITAL LONDON

Unit9 è un team di architetti dell'innovazione, progettisti di prodotti, ingegneri del software, esperti di giochi, creativi, direttori artistici, designer, produttori e registi.

OGILVY&MATHER ITALY

Ogilvy & Mather Italy è l'agenzia del gruppo Ogilvy & Mather, una delle più grandi reti di comunicazione del mondo, con oltre 500 uffici in 126 paesi, noti per la sua creatività ed efficacia in termini di approccio e risultati. Inoltre, dal 1989 Ogilvy & Mather è parte integrante di WPP plc, leader mondiale nella pubblicità, ricerche di mercato e pubbliche relazioni.

SVILUPPO IMPRESE CENTRO ITALIA SGR SPA (SICI)

SICI è molto interessata e attende di essere regolarmente informata sulle prossime fasi di sviluppo del progetto. SICI sarà ragionevolmente interessata a valutare il supporto del progetto ed eventuali finanziamenti.

COMBOCUT FILM

ComboCut Film è un'agenzia video specializzata nella creazione e produzione di video distribuiti strategicamente sul web. Ex autori del programma Le lene e autori di educazione cinica, ritengono che il formato MorphCast possa valorizzare ancor più la loro produzione già molto diffusa spontaneamente su tutta la rete. Combocut sta producendo per Cynny il filmato "Boss Buster" che esalterà le caratteristiche del format MorphCast.



Appendice - Patent Information

PRODUCT AREA	PATENT NAME	SERIAL NUMBER	DATE OF FILING	TYPE OF APPLICATION
MorphCast®	Systems and methods to present interactive content	152954-200301	18 Dec 2014	Patented on 20th Dec 2016 US Pat. No. 9524278
Object Recognition on mobile	Object Recognition adaptive system	152954-200400	3 May 2016	Provisional Application no. 62/531,366
User Privacy Fatima	System and methods to process sensitive data using mobile devices for services from a remote server	152954-200500	5 Jul 2016	Provisional Application no. 62/358,399

