



PRESENTA

CDTI_FUTURA

FESTA D'ESTATE DEDICATA
AL MONDO DELLE STARTUP

5 LUGLIO 2022

CHIOSTRO DELLA FACOLTÀ DI
INGEGNERIA CIVILE E INDUSTRIALE

SAPIENZA - UNIVERSITÀ DI ROMA

Il Digital Book di CDTI_FUTURA 2022 è stato realizzato a cura della Comunicazione del Club Dirigenti Tecnologie dell'Informazione di Roma.

Disclaimer: non tutte le Startup partecipanti all'evento hanno predisposto un payoff e/o l'indicazione del sito web per propria libera scelta.

Ospitalità e Sapienza sono i tratti caratteristici di CDTI FUTURA un connubio che abbiamo cercato di realizzare con questa nostra iniziativa, combinando con affetto l'intelligenza creatrice, fondamento costituente di una startup, con la saggezza, la competenza e l'esperienza del CDTI.

In uno scenario estremamente duro e difficile l'unica leva che possiamo utilizzare è l'intelligenza delle nostre persone, come d'altronde l'Italia ha sempre fatto. Sono la formazione, di cui le nostre Università sono il luogo elettivo, e l'innovazione, di cui le startup, sono il fulcro, gli assi portanti della nostra capacità di recitare un ruolo da protagonista nel mondo.

Formazione e innovazione, una miscela di passioni, ambizioni, determinazione, intelligenza che produce una energia vitale, che si apprezzano ancora di più proprio in un momento così difficile. Se non avessimo questo giacimento saremmo condannati a perire inesorabilmente. Perciò è assolutamente indispensabile investire in questa direzione.

Ascolterete persone che sono in punti diversi del loro cammino, chi alle prese con le prime fasi di una costruzione appena avviata, chi in fasi più avanzate, tutte unite da una tensione molto forte.

Ciascuna merita di essere rispettata e sostenuta.

Siamo orgogliosi di presentarvele, nella convinzione che ne apprezzerete l'ingegno, lo sforzo, l'impegno, la determinazione e la decisione.

Usciremo da questo difficile congiuntura tutti più forti, avendo avuto l'ennesima dimostrazione che non esistono frontiere e barriere, ma soprattutto se capiremo che dobbiamo trovare quel tempo tiranno che ci sfugge sempre per ritagliarne quanto necessario per dare alle nuove generazioni l'esempio, la fiducia, i consigli e i supporti necessari per aiutarle nel loro cammino.

Soprattutto noi che ci occupiamo di impresa e innovazione, dobbiamo avere la lucidità di capire che il modello di sviluppo attuale presenta troppe lacune e inaccettabili divaricazioni.

Sono convinto che solo se saremo capaci di costruire un patto di grande respiro potremo andare lontano, recuperando un clima di concordia e solidarietà, indispensabili per generare una classe dirigente nuova, aperta e dotata di un senso di comunità multigenerazionale.

Ospitalità e Sapienza sono le due stelle polari che ci guideranno in questo difficile cammino, aiutandoci a superare questa situazione così drammatica e complessa.

Massimo Di Virgilio

Presidente CDTI Roma

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



A new bridge to connect financial world

<https://www.equitofinance.com/>

Mission = creare un Ecosistema di servizi nativi su Algorand per rendere più democratico e liquido il mercato dei capitali tradizionali ed abilitare in maniera completamente decentralizzata lo scambio e compravendita di crypto-asset anche tra blockchain diverse (partendo dal bridge Algorand-Ethereum).

How = abbiamo creato una partnership strategica per lo sviluppo dei primi rilasci (DEX e Bridging) con Mobilesoft S.r.l. ed altri player on-chain nativi su Algorand, oltre ad aver animato un networking con la Algorand Foundation partecipando alle maggiori venue mondiali (US based ed EU based).

Importante distinguo:

- a) Equito Finance S.r.l. è una sw house che sviluppa il progetto descritto;
- b) il DEX e tutti i rilasci programmati*, quando in MainNet e con roll-out della tokenomics ad un tiraggio importante, non saranno controllati dalla governance di Equito Finance S.r.l. ma dai tokenholder di EQI nostro token di governance.

*i.e. ASA Algorand Standard Asset, LP Liquidity Pool, Protocollo di Bridging etc.

La tecnologia sviluppata ha 3 record esclusivi:

- 1st= 10x più veloce di tutti gli altri per lo switch da ethereum ad algorand (e viceversa);
- 2nd= 4x meno costosa delle soluzioni a mercato;
- 3rd= NO KYC/AML

SOA (State of Art) = siamo in testNet < movimentiamo già decine di milioni di valore usd ma in maniera simulata con trader reali da tutto il mondo, entro fine anno saremo sul mercato MainNet.

Our design = prossimi dieci anni di rilasci della tokenomics per incentivare e valorizzare la Community e gli altri stakeholder che usano la piattaforma nelle sue declinazioni (DEX/LP/Bridge etc.) sistema unico di roulette reward RR.

Business Model = Equito Finance S.r.l. guadagna una fee dello 0,05% su ogni transazione o invocazione dei suoi protocolli ed ASA rilasciati on-chain oltre alla possibilità di finanziarsi rilasciando token di governance.

Il mondo DeFi cuba: TAM = 92,6 B (solo Ethereum oltre 56B); Algorand è relativamente giovane ed ancora "piccolo" con il suo cap di 152Mio.

Our tokenomics = 15Mio in fase pre-sale (Q3-Q4 del 2022) < dal Q1 2023 saremo in raccolta su 50Mio

Milestone raggiunte: hard commitment di Algorand Foundation per oltre 250k usd ed un aucap da 500k in Italia. Developer ed exec. Da 4 Continenti (Africa, NorthAmerica, EU ed Asia).

Next Step per tokenomics: soft cap 500k – hard cap 1Mio875k in SAFT (simple agreement for future Token) su 15Mio di evaluation

Next Step per developing: Auditing di tutte le stringhe di codice e deploying su MainNet entro Q4 2022.

3 Main Stakeholder:

- I. Shareholder legal entity;
- II. end-user our DeFi services;
- III. Investor (SAFT and IDO).

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



The future of finance is now

www.folks.finance

Folks Finance è un protocollo di Finanza Decentralizzata (DeFi) costruito sulla blockchain di Algorand, che consente ai propri utenti di prestare (lending) e prendere in prestito (borrowing) determinati crypto-asset in un sistema automatizzato da smart contract e senza necessità di intermediari, in modalità peer-to-peer.

La piattaforma, un'Applicazione Decentralizzata (dAPP), consente ai lenders di depositare liquidità all'interno di pool dalle quali i borrowers possono attingere, previo deposito di un collaterale a garanzia di valore maggiore dell'importo preso in prestito: i primi riceveranno interessi sul capitale depositato; i secondi pagheranno interessi sul capitale preso in prestito.

Folks Finance, risultato di un processo di ricerca ed ingegnerizzazione condotto da Blockchain Italia, ha chiuso un primo round di investimento da \$3M a Gennaio 2022 ed è live sulla Mainnet di Algorand dallo scorso Aprile con un Total Value Locked (TVL) di circa \$15M.

Il primo incontro tra Folks Finance e i mentor Giampiero Astuti e Giuseppe Buono ha avuto un ruolo di fondamentale importanza per approfondire nel dettaglio i principi cardine ed il funzionamento del progetto, al fine di migliorare la conoscenza di base dello stesso ed affinare la comprensione delle dinamiche relative alla DeFi.

Fin dal primo incontro, sono state individuate due possibili aree di interesse su cui sviluppare un percorso di mentorship:

- avvicinare le istituzioni finanziarie tradizionali a protocolli di prestiti decentralizzati e nello specifico a Folks Finance;
- estendere l'utilizzo del protocollo al settore non crypto-oriented.

Le aree individuate, oggetto di successivi meeting, hanno dato luogo ad ulteriori sviluppi strategici e, in particolare, in relazione ad una interconnessione con gli istituti finanziari tradizionali, le strategie poste in essere sono le seguenti:

- analisi dei vantaggi competitivi offerti dal prestito decentralizzato e modalità di integrazione nel sistema finanziario tradizionale;
- analisi del contesto di compliance per l'integrazione di crypto assets e smart contract all'interno dei sistemi di finanza tradizionale;
- attuazione di meccanismi di comprensione e facilitazione delle dinamiche introdotte dai nuovi servizi del protocollo attraverso l'utilizzo di analogie, linguaggi e termini della finanza tradizionale.

In relazione all'estensione dell'utilizzo del protocollo ad un settore non crypto-oriented, le strategie identificate sono le seguenti:

- integrazione di sezioni educative all'interno della documentazione ufficiale riguardo
- l'acquisto, la cessione e/o il trasferimento degli asset supportati dal protocollo all'interno della blockchain di riferimento;
- creazione ed inserimento di mini-video guida con voiceover della durata di circa due minuti che mostri le funzioni principali del protocollo;
- selezione ed aggregazione di contenuti prodotti da terzi (quali video, infografiche o articoli) al fine di evidenziare i diversi utilizzi della piattaforma e le possibili strategie di rendita finanziaria.

La partecipazione al CDTI Futura è stata, oltre che un piacere ed una fantastica esperienza, un'opportunità di crescita sia per il team che per il protocollo: moltissimi gli spunti di approfondimento e diversi gli upgrade già integrati nella strategia a lungo termine di Folks Finance.

Si ringraziano molto i mentor Giuseppe e Giampiero e tutto l'organo del CDTI per averci dato la possibilità di esserne parte.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP

HEREMOS

Health Remote Monitoring System

www.heremos.com

Heremos è uno spin-off del Campus Bio-medico di Roma.

La nostra missione è supportare le aziende farmaceutiche e le CRO, migliorando il processo di acquisizione e gestione del dato negli studi clinici grazie ai nostri smart sensor e all'intelligenza artificiale. Attualmente ci sono oltre 13.000 studi clinici attivi al mondo, il 50% del costo di questi studi clinici è legato alla gestione dei dati.

Questo costo può essere abbattuto digitalizzando il monitoraggio del paziente e decentralizzando lo studio clinico. Condizione necessaria è che il dato raccolto sia certificato.

HEREMOS è una body area network di sensori che installati sul corpo possano misurare in continuo i parametri vitali del paziente sia in ospedale che a domicilio. Abbiamo tre diversi livelli di profondità del dato, dal più superficiale come la temperatura, la saturazione ed il dolore, al più profondo, come l'elettrocardiogramma a doppia derivazione ed i volumi polmonari. Siamo la prima soluzione al mondo ad offrire tutti i parametri vitali includendo una caratterizzazione approfondita del dolore. La nostra è una soluzione a basso costo ed elevata usabilità. Ed il dato che catturiamo è certificato.

Il nostro mercato di interesse è il mercato globale degli studi clinici, con un CAGR del 5.8% e che nel 2027 raggiungerà 82 miliardi di dollari. La nostra soluzione sarà offerta alle CRO e alle aziende farmaceutiche come una Platform as a Service a 7€ al giorno per device.

La nostra tecnologia è stata già testata all'interno di uno studio clinico. Abbiamo ricevuto lettere d'interesse da vari stakeholders, tra cui Novartis, Federfarma ed il dipartimento di medicina d'urgenza dell'University of Pennsylvania. A dicembre abbiamo ottenuto un finanziamento Invitalia tramite strumento Smart & Start. Sta partendo adesso il nostro studio pilota insieme a Sofad ed alla University of Central Lancashire e University of Oxford. Il nostro go to market è fissato per la fine del 2023.

La nostra squadra lavora su questa soluzione da molti anni. Abbiamo al nostro interno competenze manageriali, cliniche e tecniche in ambito di sensoristica wearable, IoT, big data, data analysis e data security. Inoltre, uno dei nostri soci co-fondatori è uno dei maggiori esperti di terapia del dolore.

Siamo interessati a esaminare proposte di investimento e/o collaborazione finalizzate a promuovere lo sviluppo, anche a livello internazionale, del progetto.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP

ICTInnova



Startup di

SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Più Valore per i Tuoi Contenuti

www.ictinnova.it

Produrre contenuti originali costituisce spesso l'impegno più complesso, lento e costoso delle attività e dei progetti che sviluppiamo quotidianamente. Abbiamo creato per questo Tag4Video, una piattaforma che consente di aggiungere valore ai contenuti già prodotti.

Tag4Video è in grado di rendere interattivi i video di qualsiasi formato, aggiungendo contenuti multimediali (testi, documenti, immagini, video, storytelling, siti web, social, geolocalizzazione, e-commerce, ecc.) attraverso l'inserimento di tag nei punti di interesse scelti. La piattaforma può rendere interattivi non soltanto i video ma anche le immagini (foto, testi, referti clinici, ecc.).

Tag4Video è un sistema aperto, customizzabile per i diversi contesti, dai beni culturali, eventi e spettacoli, turismo, dall'agrifood e dall'enogastronomia alla comunicazione digitale, alla formazione, all'e-health, all'advertising e digital marketing, alla produzione televisiva e cinematografica. L'utente individuale può creare esperienze di vita, di viaggio, affettive e professionali, sperimentando la propria creatività. È facile da usare, sia per utenti singoli, che per aziende e utenti professionali.

Tag4Video consente l'arricchimento dei video attraverso un editor user friendly che offre molteplici funzionalità per l'inserimento dei contenuti multimediali. L'editing è guidato da un form di facile compilazione con il quale l'utente sceglie nel video i punti di interesse dove inserire i contenuti che preferisce. Durante la riproduzione su computer o dispositivi mobili, selezionando sullo schermo il tag, si visionano i contenuti aggiunti in una finestra popup. I tag sono individuabili sulla barra di scorrimento. Con la funzione embedded i video interattivi possono essere incorporati in siti web esterni.

Tag4Video è sviluppato da ICTInnova SrL. Siamo una Start Up Universitaria Sapienza, spin off del Dipartimento di Ingegneria dell'Informazione, Elettronica e Telecomunicazioni (DIET), costituita come PMI innovativa.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



*Potenziamo l'apprendimento
con le Tecnologie Immersive*

www.idego.it

Mentre il mondo del lavoro evolve rapidamente verso una sempre maggiore automazione dei processi e delle routine organizzative, cresce l'esigenza da parte di aziende ed Individui di potenziare ciò che non può essere automatizzato: mindset, creatività, problem solving, abilità interpersonali. In una parola: le Soft Skills.

Se da un lato le tradizionali pratiche formative (lezione frontale, e-learning) si sono dimostrate solo parzialmente efficaci nel training delle soft skills, dall'altro la formazione esperienziale (Outdoor, Action-Learning) porta con sé maggiori costi, tempi di spostamento, complessità organizzative.

IDEGO propone alle aziende una soluzione tecnologica per aziende e individui che si fonda su nuova modalità di apprendimento esperienziale: la Realtà Virtuale Immersiva.

Con il Virtual Lab è da oggi possibile immergere le persone in mondi digitali, emotivamente coinvolgenti, interattivi, divertenti e memorabili. All'interno di software immersivi proprietari, grazie al principio del "learning by doing", è possibile trasformare l'aula in una palestra all'interno della quale apprendere o perfezionare le proprie competenze trasversali.

IDEGO – PSICOLOGIA DIGITALE è una startup innovativa che si occupa di sviluppare soluzioni di RV per potenziare l'apprendimento e lo sviluppo. Composta da un team di Psicologi e Programmatori, applica l'approccio delle scienze psicologiche all'immersive learning. Integra il training e l'educazione tradizionale con la RV, svolge attività di R&D, si occupa di divulgazione scientifica.

Dopo aver già lavorato con realtà quali Findomestic, American Express, Moncler, Amazon, Jaguar-Land Rover, IDEGO ha ottenuto riconoscimenti in campo nazionale ed internazionale, sia scientifici che mediatici, aggiudicandosi un Bando Horizon2020 (dal valore di 4 mln di euro) e venendo invitata sul palcoscenico televisivo di America's Got Talent, a Los Angeles, per presentare il proprio lavoro di innovazione.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



Turismo nautico eco-sostenibile

www.lakenergy.it

Lakenergy è una startup innovativa che offre servizi di e-sharing orientati al turismo sostenibile ed esperienziale. Le strutture turistiche vogliono offrire più servizi ed esperienze eco-sostenibili ai propri clienti, ma senza complicazioni e riducendo il tempo di gestione.

L'aumento delle presenze turistiche su laghi e zone marittime a livello internazionale, la maggiore attenzione alle tematiche ambientali e l'abitudine a utilizzare tecnologie eco-friendly sono un'opportunità per lo sviluppo di Lakenergy.

Il nostro è un modello di business B2B2C rivolto alle strutture turistiche. Siamo l'unica piattaforma con un pacchetto tecnologico innovativo per la nautica elettrica che consente tramite app di:

- localizzare i mezzi tramite gps sulla mappa
- iniziare, sospendere e terminare il noleggio
- consigliare percorsi ed esperienze
- parcheggiare in autonomia e sicurezza il mezzo
- gestire i pagamenti in modo sicuro e tracciato

La nostra flotta attuale conta:

- 10 barche elettriche
- 6 e-foil
- 10 e-sup
- 100 e-bike, a completamento del pacchetto di servizi

L'investimento dal 2021 ad oggi ammonta ad oltre 500 k€.

Nella stagione 2022 Lakenergy sta lavorando con 35 strutture turistiche dislocate nel nord e centro Italia, ha raggiunto 800.000 utenti con i propri social, ha 3.000 utenti registrati al servizio con un fatturato previsto di 360 k€ con un'EBITDA di circa 40 k€.

Aree di sviluppo:

1. Esperienza in Qatar, occasione unica per dare visibilità ad un'attività innovativa Italiana, durante eventi quali i Mondiali di Calcio 2022, Motogp, Formula 1, Longines Global Tour (investimento per sponsor: 30 k€).
2. Crescita ed espansione in Italia, mercato superiore alle 5.000 strutture turistiche sui laghi (investimento per ogni nuova area: 350 k€, EBITDA 50 k€).
3. Progetto di internazionalizzazione Europea, mercato superiore alle 15.000 strutture ricettive (investimento per ogni nuova area: 500 k€, EBITDA 80 k€).

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



*Il marketplace per l'AgriFood a Km 0.
Inclusivo. Sostenibile. Solidale.*

www.localtyfair.it

LocaltyFair è una startup innovativa agroalimentare che propone l'uso di tecnologia digitale per creare un mercato virtuale che mette in collegamento produttori locali e settore Ho.Re.Ca. (hotellerie-restaurant-café).

L'intuizione deriva dalla legge che disciplina gli agriturismi (96/2006), secondo la quale la maggior parte degli alimenti somministrati deve essere di origine locale. Non esistono, però, né un albo fornitori né un sistema efficiente di gestione della filiera di prodotti locali per il B2B. Inoltre il mercato globale "FoodTech" è in forte espansione e si stima che raggiungerà i 342.52 miliardi di dollari nel 2027 con l'utilizzo di nuovi canali di e-commerce e la necessità di accedere a prodotti di alta qualità in forma rapida.

Con la piattaforma web/mobile, rivolta unicamente al B2B, i produttori possono inserire i propri prodotti in maniera semplice e intuitiva mentre gli acquirenti, attraverso un sistema di geolocalizzazione avanzato, individuano online le aziende agricole più vicine e i loro prodotti.

Grazie a LocaltyFair i gestori delle attività avranno accesso a un catalogo di prodotti a Km0, di ottima qualità e a prezzi competitivi. Il collegamento diretto fra strutture ricettive e produttori elimina la necessità del coinvolgimento della grande distribuzione e dei costi associati alla gestione dei grandi magazzini, garantendo quindi una migliore efficienza della filiera, riducendo gli sprechi.

Il modello di business include:

1. Fee di commissione sulle transazioni veicolate con l'utilizzo della piattaforma
2. Fee di sponsorizzazione dei produttori
3. Servizi di supporto alla trasformazione digitale
4. Fee per Account Premium

La Startup si trova in fase di pre-seed: ha vinto il bando del GAL "Colli Esini San Vicino" della Regione Marche (35.000€) e il bando Smart Money (10.000€) di Invitalia per un percorso di accelerazione con LVenture Group e utilizza l'esperienza imprenditoriale di una squadra di alto livello: Stefano Belli (CEO & Founder) - Digital Marketing & Sales Consultant, Mattia Marini - (COO & Founder) - Imprenditore e Proprietario di Casa Deimar, Ettore De Liberato (CTO) - Imprenditore e Innovation Manager e Vincenzo Caprella (CFO) - Consulente Aziendale in tematiche di gestione amministrativa e finanza agevolata.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP

SHYPE

A MeJoy company

Easy, fast, shype!

Easier access to NFT for everyone

Il mercato degli NFT è solo agli albori e tutto il loro potenziale non è ancora stato sfruttato.

Tra hype per collezioni di improbabili immagini e disinformazione, la barriera più importante richiede nella complessità e necessità di competenze tecniche per l'accesso a questo mercato.

Un NFT (non fungible token) è un tipo speciale di token che rappresenta l'atto di proprietà e il certificato di autenticità scritto su catena di blocchi di un bene unico digitale.

Un NFT non è una semplice immagine o un video:

- Abilita nuovi servizi digitali e phygital
- Strumento per la certificazione di proprietà intellettuale
- Loyalty
- Digital rights

Su Opensea il picco di transazioni in un solo giorno è arrivato fino ai 300 milioni, per poi stabilizzarsi sui 70 milioni di \$ giornalieri.

SHYPE è la piattaforma che permetterà in modo semplice la creazione di NFT e di community intorno agli asset virtuali, per aziende e utenti.

SHYPE elimina tutte le barriere all'ingresso del mercato per utenti ed aziende con poco know how e conoscenza tecnica degli strumenti e della blockchain.

Si effettua pagamento in € per la creazione, l'acquisto e la rivendita, si può interagire con gli utenti e non si devono necessariamente avere un Wallett, un conto su un Exchange e custodire la propria chiave privata.

Con SHYPE gli NFT diventano alla portata di tutti e permetteranno di incontrare il mondo online ed offline con utilizzi adesso possibili, ma complicati da realizzare.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP

moveax 

Building the future, together.

Crypto made easy

www.moveax.it

Chainside è una startup innovativa romana, fondata nel 2017, con l'obiettivo di facilitare l'accesso e la gestione di Bitcoin, Stablecoin e Digital Assets per aziende e istituzioni.

Il primo prodotto lanciato da Chainside - Chainside Pay - ha l'obiettivo di facilitare commercianti tradizionali e gestori di piattaforme di e-commerce ad accettare pagamenti in criptovalute, facendo leva sulla crescente domanda di pagamenti in criptovaluta.

Consentendo di accettare pagamenti in criptovalute in modo istantaneo, e grazie alla facile integrazione sia tramite smart POS che sui siti di vendita online, Chainside Pay è stata la prima soluzione in Italia a consentire agli esercenti di concludere vendite accettando Bitcoin e altre criptovalute, consentendo così agli esercizi commerciali di espandere le opzioni di pagamenti offerte alla clientela e ai detentori di criptovalute di usarle per completare acquisti nel mondo reale.

Nel 2021, Chainside ha lanciato un nuovo servizio: Chainside Broker. La value proposition di Chainside Broker è semplice: offrire a investitori privati, family offices e high-net worth individual un servizio di prime brokerage per investire in criptovalute in tutto analogo a un servizio di private banking tradizionale, garantendo sicurezza, velocità nell'esecuzione delle transazioni, e stabilità dei prezzi nel corso delle operazioni di investimento su alti volumi.

Questo sviluppo sposa la visione a lungo termine di Chainside: permettere a tutti di poter possedere, utilizzare e vendere valute virtuali in maniera semplice e affidabili, entrando così nel mondo delle cripto senza dover necessariamente avere le competenze tecniche e le conoscenze specifiche sul funzionamento della nuova economia decentralizzata. In questo modo, Chainside intende contribuire allo sviluppo della nuova economia del web 3.0 (che crescerà anche con la prossima ondata di offerte sul c.d. metaverso), supportando l'adozione su larga scala dei nuovi asset digitali decentralizzati e offrendo nuovi strumenti per lo scambio di valore in ecosistemi distribuiti e peer-to-peer.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



Primascelta

Scelti per primi. Scelti per te.

www.primascelta.app

I nomi sono di fantasia tuttavia, il dialogo è ispirato a situazioni realmente accadute. Ci troviamo in una piccola gastronomia di una comune di 30mila abitanti: Sandra è la titolare. Claudio è un suo cliente.

S. Serviamo il numero 23.

C. Salve, vorrei una vaschetta di queste olive taggiasche.

S. Ottima scelta, glielie consiglio vivamente.

C. Queste olive sono tra le migliori che abbia mai assaggiato e sono la ragione per cui oggi sono tornato da voi per la seconda volta.

S. - Quindi ci conosce da poco, abita fuori zona?

C. Abito nel comune da anni, ma devo ammettere che non mi ero mai imbattuto in questa stradina.

S. Purtroppo la nostra posizione ci penalizza non poco ed è un peccato perché abbiamo molti prodotti dall'enorme potenziale inespresso. Prodotti che, una volta assaggiati, fanno tornare i clienti anche a costo di spendere tempo o strada

C. Posso suggerirle di usare Primascelta per la sua attività? È una app che consente a voi esercenti di mettere in evidenza i prodotti che scegliereste come i primi da far conoscere, insomma i migliori o i più particolari. Poniamo che io ami le vongole, e le pere Williams non farò altro che cercarle e Primascelta mi suggerirà le migliori in zona. Dopodiché posso ordinarle e farmele consegnare oppure ritirarle di persona.

S. Sembra un ottimo strumento di marketing per farsi conoscere e attirare nuova clientela, Credo però sia adatto solo a esercenti in grado di seguire gli ordini on line e attrezzati per la consegna. Noi siamo una piccola realtà e sono proprio la mancanza di tempo e di personale ad averci tenuti sempre lontano da qualunque app di settore.

C. Qui si sbaglia! Primascelta consente un utilizzo totalmente flessibile da parte di voi esercenti. Chi non può seguire gli ordini, o magari non vuole perché usa già altre app, la utilizzerà come vetrina per i suoi migliori prodotti che risulteranno acquistabili esclusivamente qui in negozio. Chi lo desidera potrà usarla anche per la gestione completa degli ordini on line, meglio ancora se sarà attrezzato in autonomia per le consegne a domicilio.

S. Decisamente interessante: con un cellulare e cinque minuti al giorno del mio tempo potrei gestire senza problemi una vetrina di una decina di prodotti. Bisognerà vedere poi se i prodotti dichiarati come buonissimi da noi esercenti incontreranno il favore dei clienti...

C. Sembra che abbiano pensato anche a questo. Noi clienti siamo periodicamente invitati a contest gratuiti per votare i prodotti. I migliori ottengono una certificazione di gradimento ufficiale, una sorta di stellina Michelin per intenderci.

S. Mi risponda con franchezza: lei dove lo trova lo stimolo per dedicare tempo a questi contest?

C. Molto semplice: tra chiunque vota vengono estratti buoni acquisto da incassare presso voi esercenti. Mi è capitato di vincere già un paio di volte e la sa la cosa più carina? Per incassare i buoni sono dovuto andare in negozi del territorio che non avevo mai conosciuto prima e ho scoperto vere chicche!

S. Grazie mille per la dritta! Speriamo che non costi uno sproposito per noi esercenti...

C. So che esistono abbonamenti per tutte le tasche e tutte le esigenze di catalogo (ne esiste addirittura uno basic gratuito). Promette di essere un canale di vendita molto interessante sia diretto che indiretto, si fidi...

S. Lei è troppo informato ed entusiasta...lavora per loro?

C. No, si figuri! Sono il titolare della Pescheria da Claudio e uso Primascelta pure io!

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



Radians Srl nasce nell'Aprile 2021 dall'incontro delle esperienze ultra ventennali nei settori Management Consulting e Medica dei due soci fondatori, il sottoscritto ed il Dott. Armando Conchiglia, medico specializzato in Radiodiagnostica e CMO di Radians.

Fin dalla sua costituzione, la Società opera nel settore Digital Health in ottica innovativa con specializzazione nella fornitura dei servizi di Telerefertazione verso le strutture Private e Convenzionate presenti sull'intero territorio italiano.

La mission di Radians è quindi quella di diventare la Società di riferimento nella fornitura di servizi di Telerefertazione con l'obiettivo di efficientare il processo di refertazione degli esami radiologici in termini di tempistiche di consegna del referto stesso al paziente finale.

Tale obiettivo vuole essere perseguito anche con il supporto dei principali partner operanti nel settore medicale, proprietari delle strutture sanitarie, con i quali stiamo sviluppando importanti rapporti di collaborazione sulla base del loro apprezzamento del lavoro svolto finora dal team Radians.

Vi rappresento brevemente in modo abbastanza diretto quello che la Società fa:

La nostra idea si fonda sull'analisi di mercato eseguita con oggetto strutture diagnostiche presenti sul territorio italiano che evidenziano, con esasperazione nelle strutture radiologiche delocalizzate di provincia, tempi di refertazione degli esami radiologici molto lunghi che possono arrivare anche a 3-4 giorni dalla data di esecuzione dell'esame radiologico.

Chiaramente nelle strutture centrali presenti nei capoluoghi di Regione, dove la presenza del medico refertatore viene assicurata quasi quotidianamente, le tempistiche di cui vi ho appena parlato si riducono fortemente.

Radians offre alle proprie strutture clienti la refertazione degli esami entro le ore 14:00 del giorno successivo alla esecuzione dell'esame presso la struttura erogante, con la possibilità di refertazione immediata dell'esame stesso in casi di particolari necessità.

Il servizio offerto viene apprezzato sempre di più anche per la sua economicità. Proprio tale aspetto ci ha permesso di risultare appeal anche alle strutture centrali dove il fattore temporale non rappresenta un criterio di scelta.

Grazie alle economie di scala che Radians è in grado di sfruttare, a seguito di una analisi preliminare che viene svolta all'inizio del contatto con la struttura cliente, si evidenzia una incidenza del costo di refertazione sul valore unitario dell'esame fatturato dalla struttura significativamente inferiore rispetto alla situazione preesistente.

Il servizio appena descritto può essere offerto dalla società grazie alla comprovata esperienza medica del Team Radiologico interno Radians che è in grado di eseguire i referti per tutte le tipologie di esami radiologici che i nostri clienti decidono di affidarci (RX-RM-TAC-CONE BEAM, ecc) con riconosciuti livelli di qualità. Il tutto è coordinato dal team gestionale Radians che effettua il controllo del flusso di lavoro.

Dal punto di vista tecnologico, il modello di business Radians si basa sull'utilizzo di una piattaforma di Tele refertazione "PTR" sviluppata in collaborazione con i nostri partner, che viene installata dalla Società (in modo veloce e da remoto) per permettere alle strutture eroganti di inviare al team operativo le immagini in formato DICOM (con tutti i benefici in termini di privacy che ne derivano), di visualizzarle e di eseguire e firmare digitalmente il referto che viene in automatico reindirizzato alla struttura erogante per essere consegnato al paziente finale.

Al momento abbiamo 5 clienti attivi e un paio in corso di attivazione, con copertura Lazio, Lombardia, Puglia.

Il trend è molto favorevole e la curva di incremento dei clienti è esponenziale.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



restworld

Making Great Teams

www.restworld.it

Solo in Italia nel 2021 sono avvenute 687.480 nuove assunzioni nel settore Horeca su un numero totale 1.58 Milioni di lavoratori. Questo indica un turnover medio del 43% dello staff ogni anno. Oggi sono sempre meno le persone qualificate che operano nel settore ed è sempre più complicato trovarle. Non solo in Italia ma in tutto il Mondo.

Per questo abbiamo fondato Restworld. Il servizio di talent acquisition verticale sul settore della ristorazione e dell'hotellerie. Lavoriamo attraverso l'impiego di piattaforme proprietarie per l'automazione e l'ottimizzazione dei processi di ricerca e selezione per i nostri clienti. Troviamo le giuste persone interessate alle posizioni lavorative tramite sistemi integrati con piattaforme di annunci e sistemi di referral per accrescere la nostra community.

In poche parole riusciamo a far incontrare puntualmente domanda e offerta di lavoro come nessun altro sul mercato.

Per creare questo servizio, abbiamo gestito e raccolto dati da oltre 1.500 posizioni lavorative, con oltre 500 aziende early adopter da piccoli locali a catene affermate. Abbiamo creato una community di 50.000 persone interessate a lavorare nel settore. Tutto questo dal 2020 ad oggi, in piena Pandemia e senza ancora spostarci dall'Italia.

Oggi siamo qui poiché stiamo ultimando un aumento di capitale da 300.000€, già sottoscritto dai soci esistenti e dall'acceleratore europeo Wise Guys. I nostri primi investitori sono prevalentemente imprenditori del settore Ho.Re.Ca. Ci orienteremo poi verso il mondo del venture capital, pertanto siamo alla ricerca degli ultimi business angel strategici da inserire nel nostro advisory board, con tagli di investimento tra i 30 e i 50 mila euro.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



ULTRA AI

*Artificial-Intelligence
Driven Ultrasound Solutions*

www.ultraai.eu

UltraAI, che sta per Ultrasound Artificial Intelligence, è specializzata nella realizzazione di soluzioni basate sull'Intelligenza Artificiale a supporto della diagnosi medica attraverso l'analisi automatica di ultrasonografie, più comunemente conosciute come ecografie.

Siamo partiti da una delle patologie più impattati a livello globale: le malattie polmonari, che rappresentano una delle principali cause di morte al mondo, la seconda causa di morte nei paesi in via di sviluppo.

Una delle armi più potenti che abbiamo per contrastare queste patologie è utilizzare sistemi per fare diagnosi accurate e veloci.

Per le patologie polmonari le metodiche più utilizzate sono basate su TAC e radiografie che però utilizzando radiazioni ionizzanti presentano delle controindicazioni. Non sono adatte per le donne incinta e i bambini. Sono strumentazioni costose, non sono portatili, non sono facilmente accessibili. Inoltre non tutti gli ospedali hanno le TAC, che inoltre non sono raccomandate per i follow-UP.

La nostra soluzione si basa sull'utilizzo di ecografie con il supporto dell'IA garantendo diagnosi rapidi ed accurate. Sfruttando poi la portabilità degli ultimi ecografi disponibili sul mercato, può essere utilizzata anche in mobilità rendendo lo strumento sicuro e molto più economico delle metodiche precedenti.

Il nostro sistema è stato implementato per la polmonite da Covid-19 e si basa sul prelievo del dato ecografico sul torace del paziente in 14 punti, frontale, laterale e posteriore.

Il sistema analizza in automatico il dato ecografico e dà in output un numero detto score index, ovvero l'indice di gravità rispetto allo stato di salute del polmone, e un'immagine che evidenzia l'area critica del polmone.

Il sistema è stato validato dal punto di vista prognostico confrontando i dati ultrasonografici rispetto alle TAC e rispetto ad altri parametri tipicamente utilizzati per valutare lo stato di salute del polmone, supportando quindi la validità clinica del sistema.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



La spesa in vista

www.vedomarket.com

Con VedoMarket la spesa da remoto come in negozio. Negli ultimi anni molti italiani hanno provato per la prima volta la spesa online, portando alla luce vantaggi e svantaggi dello sfogliare un catalogo di prodotti digitale. Anche la spesa condotta in maniera tradizionale, con la lista in mano e il carrello tra le corsie, presenta alcune difficoltà, soprattutto se a farla è chi di solito non se ne occupa, e deve acquistare prodotti che non conosce o non sa come scegliere.

La tecnologia può cambiare l'esperienza, in positivo, creando una nuova modalità che a sua volta apre nuove prospettive per ripensare il concetto stesso di supermercato. Invece di recarsi personalmente in negozio, con VedoMarket si può fare la spesa da remoto assistiti da uno degli addetti del supermercato, equipaggiato con uno speciale dispositivo.

Si sceglie il punto vendita preferito, non solo l'insegna ma proprio un punto di vendita specifico, si vede esattamente cosa c'è sullo scaffale o sui banchi, offerte incluse. E proprio come per l'e-commerce, si sceglie se farsi recapitare la spesa a casa o se ritirarla. Il sistema è in test su alcuni supermercati: il cliente scarica l'app VedoMarket, sceglie il suo supermercato, si prenota e riceve una videochiamata dal negozio.

Il commesso diventa l'occhio del cliente che si sposta tra corsie e banchi del fresco, così è possibile anche selezionare visivamente i prodotti preferiti.

Il primo vantaggio per il retailer è proporre ai clienti un servizio aggiuntivo che può diventare premium, con un commesso formato per "raccontare" i prodotti. Con VedoMarket lo scontrino medio è più alto e con prodotti con margine più elevato, come i freschi, la gastronomia, gli acquisti a impulso, normalmente assenti nella spesa online. In più, il retailer ha l'occasione di capire come il cliente pensa la spesa e come guarda lo scaffale. Il costo del personale non cambia perché gli addetti sono quelli già impiegati nel negozio, come in un click & collect.

VedoMarket S.r.l. è una società, con marchio registrato, iscritta all'Albo delle Startup Innovative.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



*App di food delivery? No!
L'innovativa piattaforma di
food virtual brand*

www.wando.it

Foower è la piattaforma dedicata ai virtual brand per la ristorazione nel food delivery.

Gli obiettivi del progetto sono quelli di creare per le aziende ristorative differenziazione sul mercato, orientamento ai target reali della zona geografica, incremento dei volumi e del fatturato.

Il modello di business della ristorazione tradizionale non è applicabile (in buona parte) al servizio di food delivery, questo causa basso profitto e disorganizzazione.

Con i brand virtuali di Foower è possibile creare menu verticalizzati, adatti alla domanda di mercato e in grado di ridurre lo spreco di materia prima.

Il modello di business prevede un'affiliazione (franchising) che permette ai ristoratori di attivare un virtual brand e rifornirsi delle materie prime e del materiale di consumo attraverso l'ecosistema di partner.

Il Mercato di riferimento del delivery in Italia è stimato in: 16.000 ristoranti, 1200 città, 800 milioni di € generati.

I principali concorrenti sono:

- Virtual Dining Concepts: consulenza e creazione virtual brand
- Deliveroo: studio e proposta virtual brand su piattaforma proprietaria
- Future Foods: consulenza e creazione virtual brand su piattaforme terze
- Deliverart: software di gestione multi-piattaforma

Foower è un progetto di Wando, una startup innovativa costituenda formata da:

- Luigi Martinelli (CEO / Full Stack Developer): laureando in ingegneria Informatica
- Riccardo Santori (Sales & Customer Success Manager): Store Manager
- Cristian Ottaviani (UX/UI Designer): Designer
- Ettore De Liberato (Digital Advisor): Innovation Manager
- Vincenzo Caprella (Financial Advisor): Consulente Aziendale

Advisor esterni alla compagine sociale: Ristoratori e Chef.

La Roadmap evolutiva prevede:

- ANNO 1: Costituzione startup, fundraising, MVP e GoLive su Lazio
- ANNO 2: Estensione su Italia
- ANNO 3: Estensione su Estero

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



*Pensata per le donne,
progettata per le aziende*

www.womenatbusiness.com

Women At Business è la prima piattaforma di incontri professionali tra donne e aziende basata su un algoritmo di matching delle competenze.

Women At Business nasce per rispondere al bisogno delle donne di avere opportunità professionali e di formazione per raggiungere le pari opportunità con l'obiettivo di riportare, includere e trattenere le donne nel mondo del lavoro, superando gli stereotipi di genere che ostacolano l'ingresso, la permanenza, la parità salariale e la crescita professionale femminile, e al bisogno delle aziende di trovare in maniera efficace ed efficiente le competenze necessarie mediante l'utilizzo della tecnologia.

Il problema dell'occupazione femminile è un vero problema sociale ed economico. In particolare, la pandemia ha generato un'espulsione di genere dal mondo del lavoro: ad oggi il 51% delle donne in Italia non lavora.

L'utilizzo della tecnologia e la creazione di un algoritmo di matching proprietario che combina in modo inclusivo ed oggettivo le competenze femminili e la ricerca aziendale di tali competenze, è la soluzione concreta per trovare e valorizzare le competenze femminili, altrimenti perse, che ha grande ricaduta sociale.

Il team di WAB oggi è composto da 3 socie operative e ambassador sul territorio nazionale.

Il nostro modello di business prevede che per le donne sia tutto gratuito, ad oggi abbiamo più di 7000 donne profilate, mentre per le aziende è prevista una fee annuale a seconda della dimensione.

Le aziende che decidono di utilizzare la nostra piattaforma condividono anche la nostra missione e i valori, in particolare le grandi aziende ci scelgono anche per progetti di CSR ed Employer branding mentre le piccole e medie riconoscono la piattaforma come soluzione flessibile, veloce, economica ed innovativa per trovare competenze pronte all'uso.

Tra i nostri clienti molto eterogenei annoveriamo Lidl, Fastweb, Generali, Barilla, NTTData, Fineco.

Il nostro business plan prevede una crescita esponenziale con un bilancio in attivo al primo anno di attività e il raggiungimento di 1 milione di ricavi nel 2024.

Women At Business insieme alle aziende per il raggiungimento delle pari opportunità per una società più equa e sostenibile, *to - get - her*.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



Cognitive risks and opportunities

Quante volte vi è capitato di non essere soddisfatti dell'investimento proposto dalla vostra banca? Quanti di noi non hanno una corretta protezione assicurativa?

xPro aiuta banche, sim, compagnie assicurative e broker a trovare la soluzione finanziaria e assicurativa ideale per i propri clienti innovando il processo di richiesta delle informazioni con un'analisi comportamentale e psicometrica. Crea un profilo evoluto con una completa analisi del rischio e realizza il giusto matching con i prodotti offerti, migliorando gli obiettivi di business, nel rispetto della compliance normativa anche in ottica ESG.

xPro è un prodotto semplice da integrare e utilizzare, con moduli chiavi in mano e customizzabili sulla base delle esigenze.

È già utilizzato da importanti compagnie assicurative, principali player nel mondo del private banking e grandi broker.

La prospettiva è far evolvere il prodotto in due direzioni:

- costituire uno standard per la rilevazione delle esigenze in campo bancario e assicurativo, una sorta di carta d'identità finanziaria digitale
- estendere ad altri settori il nostro approccio sfruttando al meglio i nostri data analytics.

Alla base della soluzione c'è un grande lavoro di studio e ricerca nella compliance, nell'analisi comportamentale, nelle caratteristiche dei prodotti e dei clienti a cui sono rivolti.

xPro è una startup innovativa creata da analisti quantitativi, risk manager, neuroscienziati, psicologi ed esperti di compliance bancaria ed assicurativa.

Tra i soci e i partner che collaborano attivamente ai progetti troviamo:

- Phoenix Group, boutique di consulenza high-value di servizi tecnologici innovativi;
- lama Consulting, da 50 anni player di primo piano nel panorama assicurativo;
- CFO Solutions SCF, società di consulenza, dal 93sviluppa algoritmi e modelli quantitativi;
- Neocogita (spin off dell'Università di Trento), si occupa di neuroscienze applicate.

CDTI_FUTURA 2022: LE STARTUP



Think Digital, Act Sustainable

www.workersbadge.com

WorkersBadge è un'app Web3 che integra Blockchain e A.I., ideata per risolvere i problemi emersi, con la digital transformation e il Covid, nel mercato del lavoro (domanda e offerta).

Nella prima i giovani lavoratori e talenti digitali richiedono sempre più modalità di lavoro smart e orientato ad una maggiore work-life balance. Nella seconda le imprese lamentano scarsità di talenti digitali, curricula non rispondenti alla realtà e soprattutto un mismatching tra competenze formali e non formali

La soluzione innovativa, brevettata, permette ai lavoratori delle imprese, ai freelancers, agli studenti e a chi cerca lavoro (holders) di ricevere sul wallet blockchain di ALGORAND Verifiable Credentials del mondo del lavoro sotto forma di NFTs.

La collezione degli stessi andrà a comporre un fascicolo elettronico da noi costruito dove confluiranno tutte le V.C. rilasciate da un ISSUER (Academy, Università, Aziende) per: attestati di partecipazione a corsi di formazione, risultati d'esame e titoli, ruoli aziendali, progetti e i benefits ricevuti.

Gli stakeholders pubblici e privati del mondo del lavoro potranno in qualità di VERIFIERS visionarle verificarne la veridicità sui registri distribuiti della piattaforma "permissionless".

Il team composto da Zito Giampiero, Ferrentino Carmine e Longobardi Giuseppe ha disegnato un modello di business "blockchaindriven" con una Value Proposition, che ci identifica nel mercato del WEB 3, rappresentata da:

1. Trasparenza delle informazioni
2. "Sharing data-monetization"
3. Merito, opportunità e ricompense (social innovation)

Dopo un investimento di 190 k, lanceremo l'app sul mercato a settembre e prevediamo per il 2023 ricavi per 1.300 k (B2B) e 330 K (B2C) per vendita di servizi diretti sumarkeplace e licenze d'uso BaaS.

La nostra startup innovativa farà richiesta agli investitori per 350 k (r&s, team, marketing) o tramite piattaforme di equity crowdfunding o direttamente tramite investitori professionali.

Si ringraziano i contributori per aver reso possibile l'evento:

- Almaviva
- Compsys
- Expert.ai
- Italarchivi

Si ringraziano inoltre gli investitori per l'interesse che ci hanno riservato:

- Intesa Sanpaolo Innovation Center
- Invitalia



Il Club Dirigenti Tecnologie dell'Informazione (CDTI) di Roma è la più grande associazione no-profit di dirigenti ICT della capitale. Fondata nel 1988 aderisce a FIDA Inform, la Federazione Italiana dei Dirigenti d'Azienda Informatici.

Il CDTI di Roma conta circa 500 iscritti e si propone di promuovere un uso intelligente, rispettoso dell'ambiente ed adeguato alle esigenze delle aziende e delle amministrazioni pubbliche delle tecnologie ICT. In particolar modo siamo attivi sul territorio romano non solo con collaborazioni no-profit con le principali amministrazioni pubbliche (Ministeri, Consip, aziende di Stato, Comune e Regione) ma anche con diverse aziende private, organizzando un nutrito numero di eventi e di seminari.

La sede del club si trova presso:

Inforav - Istituto per lo Sviluppo e la Gestione Avanzata dell'Informazione

Via Barberini, 3

00187 Roma RM

Telefono: 06 59877907

E-mail: segreteria@cdti.org

Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/cdti-roma-club-dirigenti-tecnologie-dell-informazione/>

Facebook: <https://www.facebook.com/cdtiroma/>

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCrH1Q2DGI50P6fRrf8iRdCQ>