

START UP Pitching session finalist GALLERY

Martedì

4 DICEMBRE

ore **18.00**

Cinema
FULGOR
Rimini



nuove
IDEE
nuove
IMPRESE

Associazione per l'innovazione
imprenditoriale
e business plan competition

Rimini | San Marino | 17ª EDIZIONE 2018

CHI SIAMO

Il concorso **“Nuove Idee Nuove Imprese”**, giunto alla sua 17^a edizione, consiste in una competizione tra idee imprenditoriali innovative formalizzate in un business plan, che offre a tutti i partecipanti occasioni di formazione, opportunità di contatti professionali ed incontri di divulgazione della cultura d’impresa.

Obiettivo dell’iniziativa è promuovere l’imprenditorialità locale e la cultura dell’innovazione attraverso un meccanismo incentivante teso a sostenere la nascita di nuove imprese innovative nei territori della **provincia di Rimini e della Repubblica di San Marino**, attraverso la creazione di un circuito virtuoso tra giovani, istituzioni e imprese.

Il concorso è realizzato grazie al sostegno economico, logistico ed organizzativo dei seguenti Promotori: **Fondazione Cassa di Risparmio di Rimini, Camera di Commercio della Romagna, Fondazione San Marino Cassa di Risparmio della Repubblica di San Marino - SUMS, Confindustria Romagna, Uni.Rimini SpA, Camera di Commercio Repubblica San Marino, ANIS San Marino, Università degli Studi della Repubblica di San Marino, San Marino Innovation.**

La business plan competition Nuove Idee Nuove Imprese beneficia del contributo e del sostegno finanziario del **Gruppo Bancario Crédit Agricole Italia**. Il Concorso si avvale anche del contributo e del sostegno scientifico-formativo di **Deloitte & Touche SpA**. e della collaborazione di **Rimini Innovation Square**.

La competizione si articola attraverso tappe intermedie e un traguardo finale (la premiazione). I partecipanti dovranno presentare le proprie idee imprenditoriali innovative attraverso un business plan (piano d’impresa), per la cui redazione saranno assistiti attraverso un percorso di formazione coordinato da docenti dell’**Alma Mater Studiorum nel Campus di Rimini** ed una tutorship qualificata.



Martedì 4 dicembre
ore 18.00
Cinema Fulgor
Rimini

PROGRAMMA PREMIAZIONI



- 18.00 Registrazione
- 18.15 Introduzione e saluti:
Maurizio Focchi,
Presidente Associazione Nuove Idee Nuove Imprese
Andrea Roberto Bifulco,
Direttore Startup Grind Rimini & San Marino
- 18.30 Pitching session finalisti - prima parte
- 18.45 Intervista a **George Thompson**,
Country Manager per l'Italia di Revolut
- 19.15 Pitching session finalisti - seconda parte
- 19.30 Intervista a **Massimiliano Magrini**
co-fondatore e Managing Partner di United Ventures, Venture Capital italiano.
- 20.00 **PREMIAZIONE PROGETTI VINCITORI**
- 20.10 Aperitivo & networking

PARTNER
StartupGRIND
powered by
Google for Entrepreneurs
RIMINI & SAN MARINO



18:00 - 21:00

La Finale

4 Dicembre 2018

START UP Pitching session finalist GALLERY

I FINALISTI

Le schede dei progetti finalisti contengono gli elementi essenziali ricavati dal business plan completo selezionato dal Comitato Tecnico Scientifico di Nuove Idee Nuove Imprese.

PROGETTO	SETTORE
Cameriere virtuale	Produzione di software
Chackruna - The Orgasmic Way of Living	Agenzie di viaggio e tour operator
Fattor Comune	Altri servizi - coworking
Libraway	Ecosistema di prodotti e servizi relativi alla nutrizione
Linkaut	Altri servizi - network di strutture autism friendly
Lity live the city	Altri servizi
MaCh3D	Meccanica
RoomMate	Applicazione per digitalizzare la vita tra coinquilini
Trust let	Attività immobiliari

Titolo progetto **CAMERIERE VIRTUALE**

Settore di attività Ristorazione

Prodotto Servizio Cameriere Virtuale è un software che ti permette di ordinare direttamente dal cellulare, con maggiori informazioni sui piatti disponibili, sugli ingredienti, con la possibilità di suggerire nuovi piatti e abbinamenti, oltre che informazioni sul ristorante e sul luogo. Il prodotto è multilingua.

Target Il target sono i ristoranti con almeno 100 coperti, pub e ristoranti con almeno tre camerieri. Il mercato di riferimento potenzialmente non ha limiti. Cominceremo con la Romagna per allargarci all'Italia appena ci saranno i primi feedback positivi.

Bisogni da soddisfare I proprietari dei ristoranti hanno bisogno di camerieri veloci a prendere l'ordine, che conoscano perfettamente i prodotti, le lingue e che propongano i piatti da vendere. I camerieri, soprattutto gli stagionali, non vendono più. Sono degli automi che prendono l'ordine (lentamente) e lo portano in cucina, senza proporre i piatti che suggerisce il ristoratore.

Modello di business Noleggio del software in cloud, con canone mensile, per ristoranti, pub e bar.

Elementi di innovatività Pensiamo che il software e l'idea sia innovativa in sè, inoltre il dialogo avverrà mediante finestre conversazionali (chat) e l'integrazione con Alexa e Google home.

Founder:
Diego De Simone,
Gian Angelo Geminiani,
Guido Ricci

Sito web e/o social: waiter.chat cameriere.chat
I siti sono stati registrati ma non ancora creati.

Contatti:

Diego De Simone
Tel. +39 3471502030
ask@diegodesimone.com

START UP Pitching session finalist GALLERY

Titolo progetto **CHAKRUNA**

Settore di attività The Orgasmic Way of Living

Prodotto Servizio Seminari itineranti durante i Viaggi Mistici in paesi del mondo dove vivono comunità ancestrali che condividono esperienze spirituali. Formazione per le Guide mistiche e per i followers. Organizzazione di eventi. E-commerce di prodotti per il benessere. Portale e App come Airbnb di luoghi spirituali nel mondo; mette in contatto comunità locali che offrono alloggi con i viaggiatori.

Target Appassionati del settore olistico, viaggiatori avventurosi e responsabili, dai 21 ai 65 anni che hanno motivazioni spirituali e di crescita personale. Vogliono viaggiare guidati in gruppo in territori di grandi tradizioni mistiche e spirituali. Si interessano di: Spiritualità, Ricerca Culturale, Viaggi Avventurosi e formazione.

Bisogni da soddisfare Soddisfiamo la richiesta crescente di vivere delle esperienze mistiche in viaggio collegate al proprio cammino di crescita spirituale e personale viaggiando al di fuori dei circuiti turistici; sentirsi un esploratore e non un turista, aumentare il proprio benessere e crescita interiore.

Modello di business 35% su quota seminari itineranti nei Viaggi Mistici (valore varia dai 350 ai 900 euro). Pacchetto formativo Guide mistiche: 988 euro Workshop/Eventi: prezzo medio 90 euro/pax 15% per ogni transazione su alloggi c/o App e portale E-commerce e Vendita in fiere: 25% di media su ogni prodotto

Elementi di innovatività Turismo mistico con all'interno un seminario itinerante e in contatto con le popolazioni locali. Formazione di una figura professionale in out-sourcing: la guida mistica; selezione dei viaggiatori per creare il gruppo idoneo. App come Airbnb di luoghi spirituali nel mondo.

Founder:

Lorenzo Olivieri: Direttore Comunicazione, Marketing & Eventi. Insegnante Yoga
Jacopo Tabanelli: Direttore Itinerari Mistici & Formazione Guide. Formatore Tecniche Energetiche e Regressive. Amici, colleghi, ed entrambi ricercatori ed esploratori spirituali.

Sito web e/o social: www.chakruna.org
Facebook: www.facebook.com/ChakrunaDimension/
Instagram: www.instagram.com/the_orgasmic_way_of_living/
LinkedIn: www.linkedin.com/company/chakruna-the-orgasmic-way-of-living/
Twitter: twitter.com/chakrunainfo

Contatti:

Lorenzo Olivieri 328 7331473 info@chakruna.org
Jacopo Tabanelli 320 0214044 jacopo@chakruna.org
Serena Cappellini 3391827373 serena@chakruna.org



START UP Pitching session finalist GALLERY

Titolo progetto **FATTOR COMUNE**

Settore di attività Servizi per aziende ed eventi

Prodotto Servizio Un luogo fisico, di oltre 2.000 mq, in cui mettiamo in relazione persone, spazi, competenze, a 'Fattor Comune' le eccellenze innovative e le esperienze di successo del territorio della Romagna. Creiamo lo spazio fisico, la community, la formazione e i servizi di cui hanno bisogno liberi professionisti e aziende per sviluppare il proprio business.

Target Il target sono le aziende con massimo 20 dipendenti ed i freelance, per quanto riguarda gli spazi. Per quanto riguarda gli eventi, nella maggior parte dei casi il target sono manager, imprenditori interessati ad imparare come innovare la propria modalità di lavoro e le aziende.

Bisogni da soddisfare Il cambiamento del mercato del lavoro: si prevede che il 50% dei lavoratori nel 2020 saranno freelance. Pochi luoghi in cui coniugare innovazione, cultura e sociale. In Romagna esistono tante piccole imprese, piccole eccellenze che lavorano distanti non trovano sempre il mercato e i giusti collaboratori in grado di completare le proprie competenze.

Modello di business Noleggio degli spazi fisici e dei servizi annessi per le aziende residenti. Introiti dalla ristorazione e vendita biglietti per eventi.

Elementi di innovatività L'innovazione sta nella modalità di lavoro, e di condivisione del lavoro tra aziende e liberi professionisti, oltre al creare un ecosistema di crescita e innovazione continua, con la possibilità per aziende e professionisti di contaminarsi in un processo di open innovation continuo.

Founder:

Gianluca Metalli, Antonio Borsetti, Antonella Carmen Olivieri, Diego De Simone.

Sito web e/o social: www.fattorcomune.com
(non visibile al momento)
Sito eventi: www.fattoreinnovazione.it

Contatti:

Gianluca Metalli - 3394305702
info@fattorcomune.com



START UP Pitching session finalist GALLERY

Titolo progetto **LIBRAWAY**: Mangiare Intelligente Quotidiano (+ app Maramangio)

Settore di attività Impact Foodtech

Prodotto Servizio Ecosistema a vocazione sociale di prodotti-servizi legati all'alimentazione fondato su una piattaforma digitale per la nutrizione personalizzata che possa aiutare i clienti a mangiare in maniera intelligente tutti i giorni. Abbiamo completato il prototipo della UI, validando il fit prodotto-soluzione. Stiamo lavorando su un test prodotto-mercato.

Target Tre segmenti 'tech-savvy' ma con poco tempo, desiderosi di mangiare in maniera salutare tutti i giorni, variando le scelte di consumo. Prezzo popolare, per redditi medio-bassi. 1) Genitori 30-45 anni, lavoratori; 2) Lavoratori under 30; 3) Pazienti in regimi dietetici sotto controllo medico.

Bisogni da soddisfare Supporto ad scelte alimentari consapevoli e intelligenti. Flessibilità di scelta a seconda delle circostanze. Convenienza di prezzo e tempo. Supporto a diete con alto livello di personalizzazione, incluso DNA e esami clinici.

Modello di business Il modello raccoglie i dati delle scelte alimentari quotidiane dei clienti, algoritmizzando la componente di nutrizione personalizzata, e rafforzando via intelligenza artificiale il planning di prodotti/servizi alimentari, a prezzi popolari

Elementi di innovatività Primo assistente alla nutrizione personalizzata integrato a modello di preparazione e consegna piatti; app ibrida con chatbot integrato (previsti futuri investimenti in artificial intelligence).

Founder:
Alessandro Giudici, Senior Lecturer in Strategy, Cass Business School.
Primo Vercilli, dietologo, +25 anni in nutrizione personalizzata.
Tomaso Vercilli, laureando in Economia, Bicocca.

Contatti:
Alessandro Giudici
Tomaso Vercilli
Tel. +447726609851; +393278855952
Email: alessandro.giudici01@gmail.com;
tom.vercilli@gmail.com



START UP Pitching session finalist GALLERY

Titolo progetto **LINKAUT SIAVS**: la prima rete coordinata di strutture Autism-Friendly

Settore di attività Servizi alle imprese.

Prodotto Servizio Linkaut forma gli staff delle strutture aperte al pubblico ad accogliere in modo consapevole le persone con autismo e chi gli vuole bene. I pannelli informativi nelle strutture permettono di diffondere alla clientela pillole di accoglienza consapevole. Le 24 azioni di web marketing annuali e la geolocalizzazione sull'app linkaut rappresentano per le aziende clienti uno strumento importante di visibilità.

Target I nostri target sono sia le strutture aperte al pubblico, sia la community di famiglie nel mondo dell'autismo a cui vogliamo migliorare la qualità di vita. I nostri clienti ideali sono preferibilmente catene distributive, con un numero superiore di 3 strutture sul territorio, ma anche strutture singole.

Bisogni da soddisfare Dare alle famiglie luoghi capaci di accoglierli in modo consapevole insieme ai loro cari con autismo e realizzare un potente strumento di fidelizzazione della clientela, che si identifica con il concreto l'impegno nel sociale dell'azienda.

Modello di business Il nostro modello di Business si basa sulla vendita dei seguenti servizi: pacchetto formativo offline oppure e-learning, Ideazione e installazione di pannelli informativi, web marketing sui social media; geolocalizzazione sulla app linkaut; Help Desk di supporto telefonico e licenza d'uso dei marchi linkaut e linkaut point.

Elementi di innovatività

1. Un'innovativa modalità per diffondere la cultura dell'accoglienza consapevole;
2. una mission aziendale rivolta al miglioramento della qualità di vita delle persone coinvolte nel mondo dell'autismo;
3. l'innovativo metodo di fidelizzare la clientela.

Founder:
Enrico Maria Fantaguzzi, padre di un ragazzo con autismo di 22 anni, Matteo Venturi, laureato in Educatore Sociale e Culturale
Alex Gasperoni, un commercialista innovativo che ha fortemente creduto come gli altri soci in questo progetto d'impresa sociale.

Contatti:
Matteo Venturi
Tel. +39 3398162871 m.venturi@linkaut.it
Enrico Fantaguzzi
Tel. +39 3473553127 e.fantaguzzi@linkaut.it



START UP Pitching session finalist GALLERY

Titolo progetto **LITY - LIVE THE CITY**

Settore di attività Servizi per la cultura e il turismo

Prodotto Servizio LITY crea Guide Multimediali geolocalizzate per far vivere al turista un'esperienza di visita autonoma e immersiva grazie all'utilizzo di tecnologie innovative. Le Guide, fruibili tramite App, accompagnano il visitatore negli itinerari grazie alla narrazione degli abitanti del luogo, che, attraverso le loro storie, offrono punti di vista inusuali.

Target LITY, in fase iniziale, circoscrive il campo d'azione a San Marino e zone limitrofe. Il mercato di riferimento è quello del turismo esperienziale, un trend in crescita. Si rivolge a singoli, coppie o piccoli gruppi, viaggiatori tra i 17 e i 65 anni, interessati alla cultura dei luoghi.

Bisogni da soddisfare La richiesta che si vuole soddisfare è quella di una visita guidata adatta anche per singoli, modulabile sui tempi e le esigenze del fruitore, fruibile in autonomia e senza la necessità di noleggio, con costi medio/bassi e che permetta la conoscenza più profonda ed emotiva del luogo di visita e delle sue peculiarità.

Modello di business LITY genererà il suo fatturato grazie alla vendita delle Guide Multimediali direttamente al cliente finale, alla vendita di spazi pubblicitari sull'App e di Big Data e alla sponsorizzazione di alcune Guide. Offrirà al cliente due soluzioni a prezzo differente.

Elementi di innovatività Elementi innovativi di LITY sono il suo prodotto, distinto da quello della concorrenza per il prezzo, il target, l'utilizzo della narrazione e la tecnologia utilizzata: i Beacons, trasmettitori ancora poco utilizzati in Italia, su cui LITY fa leva.

Contatti:

Diego De Simone
Yvette Brodaz Tel. +39 334 8799665 yvb@hotmail.it

Founder:

Yvette Brodaz, laureata in Museologia e Museografia con esperienza nella creazione di contenuti per mostre e laboratori.

Christian Sartoretto, con esperienza in gestione e creazione del portfolio clienti e sviluppo della strategia di contatto

Giacomo Bernini, con laurea magistrale in Ingegneria Informatica e programmatore.



START UP Pitching session finalist GALLERY

Titolo progetto **MACH3D**

Settore di attività Material testing

Prodotto Servizio MaCh3D è una piattaforma di material testing che consente di condurre prove direttamente nei reparti di produzione, in modo semplificato e in una frazione del tempo. L'hardware è completato da una piattaforma cloud per l'acquisizione, il post-processing e l'archiviazione dei dati, immediatamente disponibili alle diverse funzioni aziendali.

Target Ci rivolgiamo alle PMI dell'Additive Manufacturing e della plastica che trasformano materia prima grezza in prodotti finiti. Solo nel Nord Italia sono 7000 le aziende in questi due settori; 11000 invece le aziende di stampaggio ad iniezione nel settore della plastica in tutta Italia.

Bisogni da soddisfare Il nostro target necessita di qualificare ripetitivamente le proprietà meccaniche dei materiali in tempi brevi e nel modo più integrato possibile con i reparti di produzione. Gli attuali sistemi di prova materiali sono costosi, complessi da utilizzare e poco integrati con la IT aziendale.

Modello di business MaCh 3D ha un modello B2B misto. Attrezzatura e accessori di prova sono venduti paid-up in abbinamento a una piattaforma software cloud in modalità SaaS (versione base freemium e versione professional a canone). Completano l'offerta servizi di formazione e di trasferimento tecnologico.

Elementi di innovatività Grazie al sistema di afferraggio proprietario, MaCh3D consente di eseguire i test in una frazione del tempo, eliminando errori operatore. L'interfacciamento con le produzioni abilita a logiche di controllo, prevenzione ed ottimizzazione dei processi.

Founder:

Matteo Vettori, 44 anni, ingegnere meccanico, Ph.D. in meccanica dei materiali, CEO
Lorenzo Bergonzi, 28 anni, ingegnere meccanico e Ph.D. student, Responsabile Tecnico
Federico Delpogetto, 27 anni, laureando in ingegneria gestionale, Responsabile Produzione

Sito web e/o social:
Web: www.mach3d.it
Insagram: @mach_3d
LinkedIn: www.linkedin.com/company/mach3d
Twitter: MaCh_3D
Facebook: @MaCh3dtesting

Contatti:

Matteo Vettori
m.vettori@mach3d.it
Tel. +39 349/1340813

MaCh3D srl
V.le Duca Alessandro 42 - 43123, Parma (PR)
Tel. +39 0521/504400
info@mach3d.it



START UP Pitching session finalist GALLERY

Titolo progetto ROOMMATE

Settore di attività Digital/IT

Prodotto Servizio RoomMate risolve i problemi di chi condivide un appartamento. Siamo gli unici ad aggregare in una sola app mobile gratuita funzioni per la gestione delle spese e delle bollette, per l'organizzazione delle faccende e delle commissioni. Attraverso partner terzi offriamo servizi per la casa come pulizie professionali a domicilio o beer&wine delivery.

Target RoomMate si rivolge a tutti coloro che condividono un appartamento. Gli studenti fuorisede sono il target principale; ad esso si aggiungono i coinquilini lavoratori. I founders conoscono alla perfezione il target avendo sperimentato loro stessi i problemi della convivenza.

Bisogni da soddisfare RoomMate scongiura i litigi che della gestione comune di una casa: chi deve pulire, quando si cena, ma soprattutto come si gestiscono i debiti e i crediti in casa. Oggi le persone usano su post-it appiccicati al frigo o si basano sulla fiducia; RoomMate digitalizza la gestione dell'appartamento.

Modello di business RoomMate è un Lead Generator. L'app è gratis per l'utente finale; collaboriamo con business terzi per l'erogazione dei servizi. Per ogni servizio che transita attraverso RoomMate otteniamo una royalty.

Elementi di innovatività RoomMate è unica perché viene usata tutti i giorni, rispondendo ad un'esigenza reale da parte del mercato. Siamo gli unici ad unificare funzioni per la gestione dell'appartamento ed offrire servizi a valore aggiunto per la casa.

Founder:
Mattia Raffaelli -> Business Dev.
Matteo Bucci -> Android Dev.
Mirko Martignon -> iOS Dev.

Sito web e/o social:
www.the-roommate.com/
www.facebook.com/AppRoomMate/
www.instagram.com/roommate_app/
www.linkedin.com/company/roommateapp/

Contatti:
Giuseppe Rughi
Tel. +39 339 7024973 io@giuseppe.it
Alessandro La Viola
Tel. +39 320 8162569 Alessandrolaviola75@gmail.com
Paolo Venturini Biondi
Tel. +39 335 6341332 paolventurinibiondi@gmail.com



START UP Pitching session finalist GALLERY

Titolo progetto TRUST LET

Settore di attività Locazioni immobiliari - Portale Web - Elaborazione dati

Prodotto Servizio Servizi per il mercato delle locazioni residenziali, rivolti sia agli inquilini che ai proprietari. Per gli inquilini tramite la creazione di una nuova referenza certificata spendibile anche in assenza di contratto a tempo indeterminato. Per i proprietari mediante la semplificazione degli adempimenti burocratici e forme di tutela dalle morosità.

Target Tutti i player del mercato delle locazioni, in particolare proprietari di immobili, inquilini, agenzie immobiliari e a partire dal 2023 banche e centrali rischi in qualità soggetti interessati alla prevalutazione della clientela attraverso dati raccolti nel Data Base Trust Let.

Bisogni da soddisfare Fornire referenze di solvibilità e maggiore potere contrattuale agli inquilini non in possesso di contratti di lavoro a tempo indeterminato. Semplificazioni degli adempimenti per i proprietari e inquilini. Maggiore certezza di riscossione del canone di affitto tramite nuovi strumenti di riscossione.

Modello di business Quali sono le strategie di generazione del fatturato e di pricing? Vendita servizi per l'intero ciclo di vita delle locazioni per attrarre il maggior numero di clienti. Tecniche di cross/up selling per vendere i servizi che alimentino il DB Trust Let. Tali servizi core saranno venduti ai prezzi più vantaggiosi del mercato.

Elementi di innovatività Nuova referenza certificata per inquilini. Nuova forma di pagamento dei canoni di locazione, con maggior tutela dalla morosità. Unico sito online a fornire tutti i servizi per l'intero ciclo di vita del contratto di locazione. Data base dei migliori inquilini.

Founder:
Giuseppe Rughi, laurea in Legge,
Avvocato, Co-founder e collaboratore portale Affitto.it.
Alessandro La Viola, laurea in Legge, Direttore di banca.
Paolo Venturini Biondi, laurea in Farmacia, Farmacista,
Co-founder e Amministratore portale Affitto.it.

Sito web e/o social: Non ancora sviluppati

Contatti:
Giuseppe Rughi
Tel. +39 339 7024973 io@giuseppe.it
Alessandro La Viola
Tel. +39 320 8162569 Alessandrolaviola75@gmail.com
Paolo Venturini Biondi
Tel. +39 335 6341332 paolventurinibiondi@gmail.com



SOCI



Fondazione
Cassa di Risparmio
di Rimini



CAMERA DI COMMERCIO
DELLA ROMAGNA
FORLÌ-CESENA E RIMINI



Fondazione
San Marino
Cassa di Risparmio
S.U.M.S.



CONFINDUSTRIA
ROMAGNA



Società consortile
per l'Università
nel riminese



Camera
di Commercio
della Repubblica
di San Marino



ANIS
Associazione
Nazionale
Industria
San Marino



Università
degli Studi
della Repubblica
di San Marino



SANMARINO
INNOVATION
Istituto per l'innovazione
Repubblica di San Marino

MAIN SPONSOR

Con il contributo e il sostegno
finanziario di



SPONSOR

Con il contributo e il sostegno
scientifico-formativo di

Deloitte.

IN COLLABORAZIONE CON



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
CAMPUS DI RIMINI

PARTNER



nuove
IDEE
nuove
IMPRESE
Associazione per l'innovazione
imprenditoriale
e business plan competition

PER INFO

Segreteria Organizzativa

Corso d'Augusto, 62, 47921 Rimini

Tel. 0541 709096 Cell. 335 8324522

E mail: info@nuoveideenuoveimprese.it

www.nuoveideenuoveimprese.it

