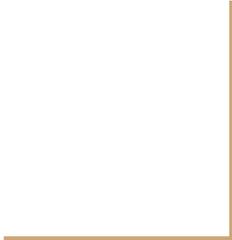




# SmartPet



Smartband per animali



Presentatore: Lorenzo Nelli

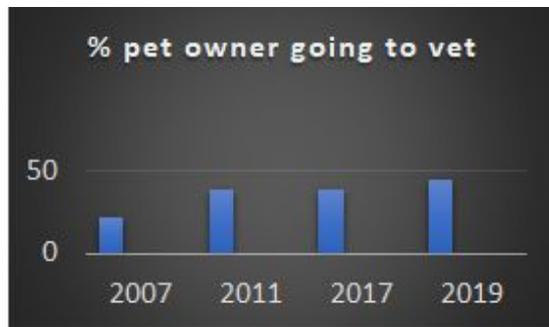
# Perché SmartPet

Assalco-Zoomark 2020 report :

**60,3 milioni**  
PET IN ITALIA



Rapporto di 1 a 1 tra gli animali da compagnia e la popolazione residente in Italia



Grande richiesta di attenzione per gli animali

- Benessere e salute degli animali
- Monitoraggio di attività / spostamenti
- Prevenzione di malattie e disturbi

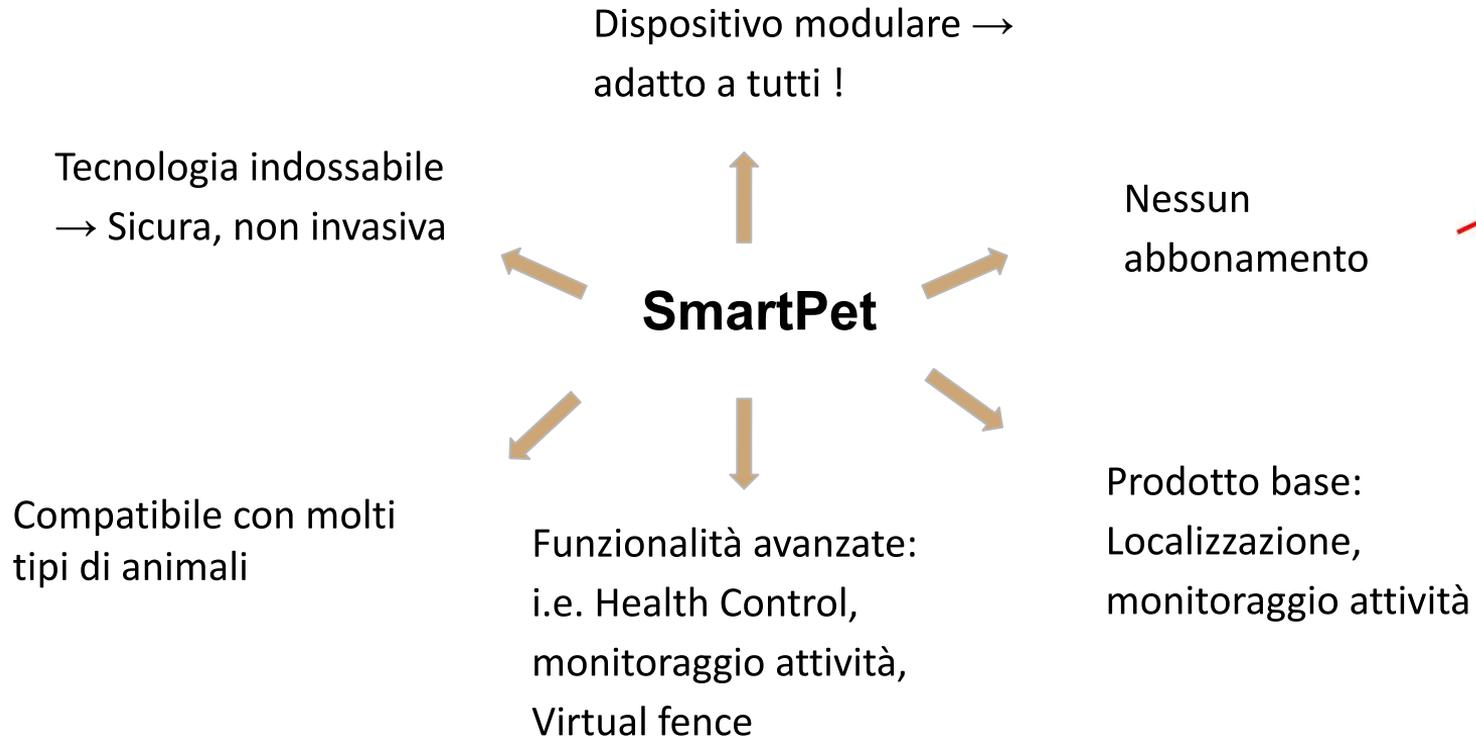
Pet wearable market

Consolidated

Fragmented

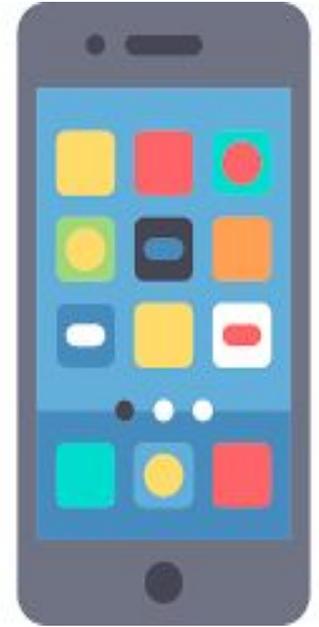


# Idea di base



# Funzionamento

- Sensori: cardiofrequenzimetro, giroscopio
- Dispositivi di comunicazione: bluetooth, gps, wifi
- Ricarica del dispositivo: batteria ricaricabile, docking
- Memoria, MicroCPU
- Interfaccia remota tramite App



# Main competitors

Feature	Monito- raggio attività	Tracking	Prezzo	Abbonamento	App	Battery capacity
SmartPet	✓	✓	100 - 200 €	✗	✓	Giorni (?)
Tractive	✓	✓	60 €	✓ 5 € / mese	✗	Giorni
Equimo	✓	✓	349 €	✗	✗	Settimana
Fitbark 2	✓	✗	69 €	✗	✗	Giorni
Fitbark GPS	✓	✓	99 €	✓ 5-9 \$ / mese	✗	Giorni
Pawbo	✓	✗	36 €	✗	✗	Mesi
Dog sitter	✓	✓	✗	✓ 5 € / ora	✓ (?)	Umano



EQUIMO



# Modello di business

## Partners:

STMicroelectronics  
Data.World  
Google Scholar  
Veterinari locali

[da modificare in  
seguito]

## Attività:

Wearable devices  
Activity Recognition  
App development

## Risorse:

Dataset  
Animali fisici  
Devices deployati  
Server

## Value Proposition:

*La rivoluzione  
digitale interessa  
tutti gli esseri viventi,  
non solo gli umani: è  
arrivato il tempo di  
SMARTificare anche i  
dispositivi per  
animali*

## Relazioni coi clienti:

Acquisizione dati  
anonimi  
Assistenza tecnica  
Servizio Ricambi

## Canali:

Contatto diretto  
Veterinari  
Negozi elettronica

## Segmentazione:

Pet domestico  
Pet da giardino  
Animale in cattività  
Animale da  
competizione  
Animale selvatico

## Struttura dei costi:

Costi fissi: CRM, server dati/sviluppo  
Costi Variabili: marketing, sviluppo app  
Economia di scala: Prototipo: 200 - 300 €  
Prodotto finale: < 100 €

## Revenue Streams:

Vendita: 10 - 30 % per pezzo venduto  
Utilizzo: 0  
Licensing: in futuro, terze parti avranno le loro app  
ADS: pubblicità targettizzate all'animale associato

# Modello di sviluppo

## Fase 1

Durata: 6-12 mesi

Sviluppo prototipo

Acquisizione dati

Design S.O.

Simulazioni con dataset

Stato del prodotto: idea

Distribuzione: no

Uscite: costi contenuti

## Fase 2

Durata: 1-12 mesi

Funzionalità elementari

Marketing

Sviluppo S.O.

Simulazione dati reali

Stato del prodotto: prototipo

Distribuzione: test selezionati

Uscite: costi elevati

## Fase 3

Durata: 2-5 anni

100% Smart

Ricerca di partner per app

Perfezionamento device

Controllo dati reali

Stato del prodotto: completo

Distribuzione: scalabile

Entrate: iniziano ad arrivare

# Milestones

- Ulteriori ricerche di mercato (fase 1)
- Aggiunta di membri al team (fase 1)
- Prototipo (transizione a fase 2)
- Acquisizione dati (fase 2)
- Sviluppo sistema operativo (fase 2)
- Redesign del prodotto definitivo (transizione a fase 3)
- Personalizzazione app (fase 3)
- Vendita scalabile (fase 3)

# Gestione Finanziaria (3 anni)

TIPOLOGIA DI SPESA	IMPORTO	PERCENTUALE
Personale	101400	54.4575725
Acquisizione di beni	49800	26.74543502
Acquisizione di servizi	35000	18.79699248
<b>TOTALE</b>	<b>186200</b>	<b>100</b>

Ricavi sui prodotti:

- Vendita base: 100 €
- Ricavo per unità 10 €

Ricavi sul software proprietari:

- Piano base: 0
- Piano Pet: 5 € / mese
- Piano Competitor: 20 € / mese

Ricavi sul software esterni:

- Licenza no-profit: 80 €
- Licenza commerciale: 2400 €
- Percentuale sulle microtransazioni: 30%

Richiesta di finanziamento iniziale:

80 k€

Obiettivi:

MVP

Design definitivo

Pianificazione di scaling up

Grazie per l'attenzione!

# Team



Anthea Villano



[a.villano@studenti.unipi.it](mailto:a.villano@studenti.unipi.it)



Lorenzo Nelli



[l.nelli5@studenti.unipi.it](mailto:l.nelli5@studenti.unipi.it)



Gabriele Merlin



[g.merlin@studenti.unipi.it](mailto:g.merlin@studenti.unipi.it)