



# Right for your feet, right for your shoes

## TEAM

Raffaele Ferrante, CEO

Ingegnere biomedico con attitudine nel project management e nella gestione finanziaria di Medere

Marco Mannisi, CMO

Ingegnere biomedico esperto marketing, analisi del cammino, biomeccanica

Daniele Bianchi, CTO

Ingegnere biomedico con esperienza nell'evoluzione tecnologica dei progetti aziendali

Arianna Cinquepalmi, project engineer

Ingegnere biomedico esperto in progettazione CAD, stampa 3D e analisi FEM

Prof. James Woodburn e Dr. Carlo Pagliaricci, Advisors

## PROBLEM

Un adulto su 3 ha dolori e problematiche connesse con la postura. L'utilizzo di un plantare su misura migliora il comfort, ammortizza gli impatti e, allo stesso tempo, corregge la postura.



## SOLUTION

Il metodo innovativo e brevettato di Medere prevede solo l'utilizzo di uno smartphone per ottenere dei plantari su misura direttamente da casa.

Con foto e video forniti tramite l'app, viene ricostruito il piede in 3D e su questo viene progettato il plantare su misura che verrà prodotto con stampa 3D e spedito direttamente a casa del cliente.

## MARKET

- Mercato globale di 3.4 milioni di dollari
- Tasso annuo di crescita di 5.6% tra il 2021 e il 2027
- Diffusione dell'utilizzo di plantari su misura e di stampa 3D



## COMPETITION

A differenza dei competitors, Medere si distingue per la comodità, in quanto tutto è realizzabile da casa e per la riduzione dei costi del processo e del prodotto.

I competitors prevedono inoltre tempi di produzione più lunghi. Il metodo di produzione di Medere riduce inoltre i materiali di scarto.

## BUSINESS MODEL

Medere utilizza un modello B2C per testare il mercato dei plantari ma punta ad un modello B2B2C stringendo collaborazioni con aziende sportive e del settore calzaturiero disponibili a vendere, insieme ai loro prodotti, i plantari su misura in stampa 3D. Offrire un plantare su misura ordinabile da casa insieme alle proprie calzature rappresenta un tratto distintivo altamente vantaggioso.

## FINANCIAL

- Aumento delle vendite grazie alla campagna marketing online
- Rafforzamento modello B2B2C grazie agli accordi commerciali
- 10000 download app
- Margine di vendita supera il 60% per il B2C
- Crescita costante nel prossimo quinquennio

## MILESTONES

- ✓ Marchio
- ✓ Brevetto
- ✓ Certificazione CE
- ✓ Go-to-market



## FUNDRAISING

- 1 Mln di investimento richiesto
- Aumento margine netto e ROI vantaggiose per soci ed investitori
- + 250k € raised non-dilutive

