

Tech for Life S.r.l. startup innovativa

BUSINESS MODEL

Short description of your start-up/business idea:

Piattaforma e App per la manutenzione di defibrillatori con processi automatizzati con dispositivo IoT e tecnologia NFC. L'idea di business propone di utilizzare un'applicazione mobile e un dispositivo IoT e tecnologia NFC per semplificare e migliorare la manutenzione dei defibrillatori. Il defibrillatore è un dispositivo critico utilizzato per salvare vite umane; pertanto, è fondamentale che sia sempre pronto all'uso e in perfette condizioni. L'applicazione e il dispositivo IoT consentono di monitorare lo stato dei defibrillatori in tempo reale, inviando notifiche e allertando il personale responsabile in caso di malfunzionamenti o necessità di manutenzione. Inoltre, grazie alla tecnologia NFC, è possibile accedere a informazioni dettagliate sul defibrillatore, come ad esempio la data di ultima manutenzione, il numero di utilizzi e altro ancora. Verrà realizzato un database ed un registro non "manomissibile" con emissione di un certificato digitale per garantire l'avvenuta manutenzione e lo stato di effettivo funzionamento del defibrillatore, in cui verranno registrate le principalmente le seguenti attività: data e ora, geolocalizzazione, stato, responsabile della verifica. Sono in vigore due leggi, Decreto Balduzzi 189/2012 e Legge 116/2021, che definiscono modalità di installazione, manutenzione e strumenti tecnologici dei defibrillatori prevedendo sanzioni civili e penali per i responsabili in caso di mancato funzionamento.

Company Stage:

Idea,

Company Economic sector and Industry

(max 2 answers):

Healthcare, Pharma and Biotech, Manufacturing,

Company Technology

(max 5 answers):

5G, Blockchain, Digital Business Process Transformation, Digital platform, Internet of Things / Internet of Machines,

Target market (sector)

(max 5 answers):

Consumer Products & Services, Healthcare, Pharma and Biotech, Manufacturing,

Business Model in synthesis (B2B, B2C, B2B2C):

B2B2C

Describe your Sales & Marketing strategy:

Il target audience principale per questa soluzione sono le organizzazioni, gli enti pubblici e le strutture sportive e private obbligati per legge e che possiedono defibrillatori e hanno la responsabilità di mantenerli in condizioni ottimali. Alcune strategie di business adatte per questa idea potrebbero includere: • Collaborazioni con produttori di defibrillatori per integrare l'applicazione e il dispositivo IoT direttamente nei loro prodotti. • Collaborazioni con distributori di defibrillatori e loro rete vendita per integrare nella loro proposta vendita il nostro servizio • Offerta di servizi di manutenzione e monitoraggio dei defibrillatori attraverso l'applicazione e il dispositivo IoT. • Partnership con organizzazioni di primo soccorso e formazione per promuovere l'utilizzo dei defibrillatori e l'importanza della loro manutenzione. • Partnership con organizzazioni di volontari per promuovere l'utilizzo dei defibrillatori e l'importanza della loro manutenzione. • Collaborazioni distributori online di defibrillatori e parti di ricambio Per promuovere l'applicazione e il dispositivo IoT, potrebbe essere importante implementare una strategia di marketing efficace che coinvolga i seguenti elementi: • Creazione di contenuti utili sulle migliori pratiche per la manutenzione dei defibrillatori e condivisione di casi studio di successo. • Collaborazione con influencer nel settore della salute e della sicurezza per aumentare la consapevolezza del marchio. • Partecipazione a fiere e conferenze del settore per presentare l'idea

PERSONAL DATA

Company name: Tech for Life S.r.l.
startup innovativa

Country: IT

Province (Italy only): TN

City: Trento

Postal Code: 38122

Website: www.t4life.it

Registered in Italian MISE Registro delle Startup Innovative / PMI Innovative: Yes

e creare relazioni commerciali. • Utilizzo di canali di marketing online, come i social media e il marketing via e-mail, per raggiungere il pubblico target Alcune possibili piattaforme di marketing consigliate per promuovere l'applicazione e il dispositivo IoT potrebbero includere: • Social media: Facebook, Twitter, LinkedIn per raggiungere manager e professionisti del settore. • Marketing online: Google Ads per raggiungere un pubblico più vasto e incrementare la consapevolezza del marchio. • Eventi del settore: partecipazione a fiere e conferenze del settore per presentare l'idea e creare relazioni commerciali.

Describe the competitive landscape and list your competitors:

L'industria dei defibrillatori è in costante crescita, poiché sempre più organizzazioni e strutture stanno riconoscendo l'importanza di avere un defibrillatore accessibile in caso di emergenza. Tuttavia, la manutenzione e il monitoraggio dei defibrillatori possono spesso essere trascurati, causando malfunzionamenti critici che possono compromettere la vita delle persone in situazioni di emergenza. L'introduzione di un'applicazione mobile e di un dispositivo IoT per la manutenzione dei defibrillatori può quindi essere estremamente vantaggiosa, garantendo che i dispositivi siano sempre pronti e funzionanti. Per descrivere il contesto competitivo, riportiamo una analisi di Porter sintetica a 5 punti: Analizziamo e riportiamo 5 punti per poter definire 1. Minaccia di nuovi entranti: La minaccia di nuovi entranti è moderata, dal momento che l'idea richiede conoscenze specializzate e l'utilizzo di tecnologie avanzate. Tuttavia, con un'adeguata protezione della proprietà intellettuale, può essere ridotta ulteriormente. 2. Potere contrattuale dei fornitori: Il potere contrattuale dei fornitori è basso, poiché l'idea potrebbe attrarre molteplici fornitori di defibrillatori interessati a collaborare per integrare l'applicazione e il dispositivo IoT nei loro prodotti. 3. Potere contrattuale dei clienti: Il potere contrattuale dei clienti è moderato, poiché esistono alternative per la manutenzione dei defibrillatori. Tuttavia, l'innovazione e l'efficienza offerte da questa soluzione potrebbero aumentare l'attrattiva per i clienti. 4. Minaccia di prodotti o servizi sostitutivi: La minaccia di prodotti o servizi sostitutivi è bassa, poiché gli attuali metodi di manutenzione dei defibrillatori non offrono la stessa efficienza e precisione. 5. Intensità della rivalità tra i concorrenti: L'intensità della rivalità tra i concorrenti può essere moderata, con la possibilità di nuove aziende che offrono soluzioni simili. Tuttavia, l'innovazione e la rapidità di penetrazione del mercato possono costituire un vantaggio competitivo. Ad oggi i maggiori produttori di defibrillatori non integrano soluzioni e/o servizi di manutenzione, ma questa attività è demandata ai distributori o rivenditori che offrono servizi standard. Ci sono soluzioni nel mercato che permettono il monitoraggio remoto, ma solo per modelli specifici o a costi elevati. Noi ci proponiamo come la soluzione che consente di gestire il mercato in modo trasversale coprendo marchi e prodotti diversi.

What Intellectual Property is attributed to the project? (Patents/Trademarks/Copyrights):

Deteniamo 5 brevetti italiani di invenzione industriale ed 1 con estensione internazionale. Siamo in fase di deposito con ulteriori 2 brevetti

FINANCE & ECONOMICS

Please fill in the table below with the key financial data of your company, including Last Balance Sheet and 5 Years Business Plan.

	Currency euro					
	2023	2025	2026	2027	2028	2029
Revenues	56	1155	3750	5000	5100	5202
EBIDTA	1	-29	606	886	923	961

CIRCULAR ECONOMY

Circular Economy Solution: No

Do you offer a solution that extends the Life of Products?: Yes

Do you offer a solution based on the use of Renewable Resources?: Yes

Do you offer a solution that uses Recyclable / Compostable Products? : No

Does your innovative technology enable Circular Economy models? : No

INTERNATIONALIZATION

Intesa Sanpaolo Innovation Center SpA

Internationalization: Planned

Description :

L'idea di business si sviluppa inizialmente, per i primi due anni, nel mercato italiano per poi approcciare i mercati europei analizzando i paesi con necessità stringenti e normative in materia di defibrillatori e manutenzione.

EQUITY AND FUNDRAISING

Percent of Entity Ownership of the Founder/s: <51%

Current amount of Capital Seeking €:
500000

in what timeframe:
12 mesi

**Resources needed beyond capital
(up to 450 characters):**

L'obiettivo di AmicoDAE è la creazione di un vero ecosistema di "LifeSaving" che permetta di far convergere tecnologia e persone. Il team è un asset fondamentale da cui dipende l'execution e la capacità di realizzare concretamente la nostra missione. Il team sarà composto oltre che dai founder da Product Manager, Marketing, Commerciale, Legal, Logistica, Customer Care. Nella fase iniziale dopo la prototipazione esternalizzeremo la produzione del device IOT per la commercializzazione e valuteremo successivamente se avviare la produzione internamente.