



UMANET EVOLUTION TECHNOLOGIES JA

→EXECUTIVE SUMMARY

CONTACT INFORMATION

Umanet Evolution Technologies JA
Via Zara 23/C Vittuone (MI)
<http://evo.elexpo.net>
info@evo.elexpo.net

FINANCIAL INFORMATION

Company Stage: Mini-company
Previous Capital: €1.000
Monthly Net Burn: €100
Capital Seeking: €1000

USE OF FUNDS

25% Product Development
35% Marketing/Sales
20% Operation/Inventory
20% Legal/Other

CORE MANAGEMENT TEAM

- CEO: Pindaro Margherita
- IT: Ballarini Federico
- Demand: Catrambone Lucia
- Marketing: Yaari Novello
- R&D: Samir Filip
- HR: Perndoka Domenico
- Finance: Rossi Alessandro
- P&C: Magistrelli Stefano
- Sales: Buratto Riccardo

PROFESSOR

Mauro Spinarelli
mauro.spinarelli@istruzione.it

MENTOR

Matteo Assinnata

ADVISORS

THE GRAB

Elexperience is a cognitive technology joint to humans that generates a new humanity able to act in a more aware, balanced and sustainable way. In the "Internet of everything" era, our proposal is a bio-technological symbiosis to connect the Internet of People, called Umanet.

PROBLEM/OPPORTUNITY

It is not possible to delegate anymore our responsibility to improve the world where we live. In a society where Facebook united the web community around an easy "Like", our idea is a step forward towards a more real "I'll try" to improve what people "don't like".

SOLUTION/PRODUCT OR SERVICE

ElexpoGlasses are a specific pair of pinhole glasses that allow to recover the sight and awareness. Moreover a social game and an app are created to spread "cons@pevolezza" and develop a global civic sense on legality and sustainability, nutrition and environmental education, proper life styles and wellness.

BUSINESS MODEL

Beneficiary of the project is school world and civic society thanks to direct sales through an e-commerce and an app store. Our expected profit is 330.000€.

MARKET

Students from 6 to 18 are 7.5 million, 30% of them have serious visual problems. Involving 1% in the project, there will be 220.000 people that will improve their situation thanks to our product: ElexpoGlasses. With a profit of 1€ for every ElexpoGlasses sold and 0.5€ for each app, there will be an income of 220.000+110.000€.

COMPETITORS AND YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE

The pinhole glasses are already on market. The innovation of ElexpoGlasses is the colour of the lens, added value in terms of "Augmented reality" produced.

EXECUTION PLAN/GO TO MARKET STRATEGY

Our intent is to build a "network of legality and sustainability" with the aim of working together with schools, companies and students. Starting from our school we plan to reach the entire student population by the end of this year and in particular during the meeting for excellence in program.

FINANCIALS (000€)	2017	2018	2019
REVENUES	0,2	1	2
EXPENSES	0,1	0,5	1
PROFIT	0,1	0,5	1

Il Business Model Canvas

Progettato per:
ELEXPERIENCE

Progettato da:
Umanet Evolution Technologies

Il:
Iterazione:

Partner chiave



Chi sono i nostri Partner chiave?
Chi sono i nostri fornitori chiave?
Quali Risorse chiave stiamo acquisendo dai partner?
Quali Attività chiave svolgono i partner?

Rete di scuole che sperimentano il progetto :

- IIS Alessandrini (Vittuone)
- IIS Falcone-Righi(Corsico)
- ICS Copernico (Corsico)
- ITIS Cannizzaro (Rho)

I comportamenti socialmente vantaggiosi vengono ricompensati e promossi in una vera e propria **rete della sostenibilità**, che prevede la collaborazione tra scuole, aziende e studenti virtuosi che ricevono il certificato di eccellenza **"Elexpo Advisor"**.

Attività chiave



Quali sono le attività necessarie per il nostro valore offerto?

- Creazione di social game ed app connesse a contenuti digitali su tematiche di Sostenibilità, Legalità e Cyberbullismo.
- Sviluppo gadget ed oggetti wearables connessi alla nostra piattaforma umanet.
- Aggregazione di persone.

Risorse chiave



Quali sono le risorse necessarie per il nostro valore offerto?
I nostri canali di distribuzione?
Le relazioni con i clienti?

- Server aziendale per erogare i servizi on line.
- App scaricabili dagli store multiplatforma.
- Occhiali stenopeici
- Packaging e gadget per gli ElexpoGlasses e iElexpo

Valore offerto



Che tipo di valore forniamo ai clienti?
Quale problema dei nostri clienti stiamo aiutando a risolvere?
Quale pacchetto di prodotti e servizi stiamo offrendo ai clienti?
Quali bisogni dei clienti stiamo soddisfacendo?

Prodotti e servizi on line per diffondere consapevolezza e sviluppare la capacità di interagire in modo sostenibile:

- **ElexpoGlasses**, occhiale stenopeico, per recuperare la vista e la consapevolezza.
- **ElexpoApp**, quiz per fare un check-up cognitivo e mettere alla prova il proprio modo di vedere il mondo attraverso gli occhi della Sostenibilità, Legalità e Cyberbullismo.
- **iElexpo**, social game per promuovere una cultura del feedback e della sostenibilità nelle reti di relazioni umane.

Nell'internet of everythings, **Elexperience** è un interfaccia cognitiva per connettere l'internet of People, Umanet.

Relazioni con i clienti



Che tipo di relazione vuole che stabiliamo e manteniamo, ognuno dei nostri segmenti cliente?
Quali relazioni abbiamo stabilito?
Come sono integrati con il resto del nostro Business Model?
Quanto costano?

- Garantire aggiornamenti periodici dei servizi offerti.
- Notifica aggiornamenti sulla eco-classifica del social game
- Rilascio annuale di certificati di eccellenza "Elexpo advisor" ai giocatori virtuosi che hanno compiuto missioni.

Canali



Attraverso quali canali vogliono essere raggiunti i nostri clienti?
In che modo li stiamo raggiungendo?
Come sono integrati i nostri canali?
Quali funzionano meglio?
Quali sono i più efficienti, a livello di costi?
Come li stiamo integrando con le abitudini dei clienti?

- Contatto diretto a scuola o in eventi aperti alla società civile
- Contatto on line tramite : sito aziendale (evo.elexpo.net), portale Umanet (elexpo.net), app store multiplatforma, e vari canali social.

Segmenti di clientela



Per chi stiamo creando valore?
Chi sono i nostri clienti più importanti?

- Mondo della scuola e della società civile.
- Studenti, Docenti, Genitori.
- I soli studenti da 6 a 18 anni: circa 7,5 milioni.
- Stimando al 30% quelli con problemi visivi: 2,2 milioni.
- Coinvolgendo l'1% del target sono 220 mila persone con disturbi visivi che trarrebbero giovamento dal nostro prodotto: ElexpoGlasses.
- Per le ElexpoApp e il social game iElexpo consideriamo tutto il segmento. Entriamo in mondo in cui **Facebook** ha aggregato la sua community intorno al **"Mi Piace"**, per proporre un passo avanti verso l'impegno concreto. **"Elexperience"** si aggrega intorno al **"Ci Provo!"** a migliorare il mio modo di guardare e agire nel mondo.

Struttura dei costi



Quali sono i costi più importanti del nostro Business Model?
Quali delle Risorse chiave sono le più costose?
Quali delle Attività chiave sono le più costose?

- Costi riferiti all'approvvigionamento delle risorse : server aziendale, presenza sui vari store, chip rfid, occhiali stenopeici, packaging.
- Costi relativi al marketing : materiali vari per gadget, poster, ecc...

Flussi di ricavi

Per quale valore, i nostri clienti vogliono veramente pagare?
Per che cosa pagano?
In che modo stanno pagando?
Come preferirebbero pagare?
Quanto contribuisce ai ricavi ogni flusso di ricavi?

- Vendere su store on line prodotti, app e servizi per imparare giocando.
- In proiezione futura:
- ricavando 1€ da ogni ElexpoGlasses e 0.5€ da ogni AppQuiz, si hanno 110.000€ + 220.000€ di ricavi potenziali, riuscendo a convincere l'1% del target con disturbi visivi.

