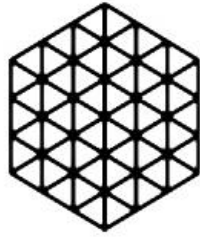


INNOVATE



## IL SISTEMA PER LA SPESA SICURA PITCH DI PRESENTAZIONE

Founder & CEO: Cristian Vendra

# SOMMARIO

## 1- Problema e bisogno

## 2- Soluzione e prodotto

- Come funziona Sanitron
- Valore aggiunto offerto

## 3- Mercato

- A chi è rivolto Sanitron
- I dati in Italia
- I dati nel mondo

## 4- Competitors

- Analisi dei concorrenti
- Perché Sanitron

## 5- Business model

- Costo principale
- Politiche di prezzo e pagamento

## 6- Roadmap

## 7- Team

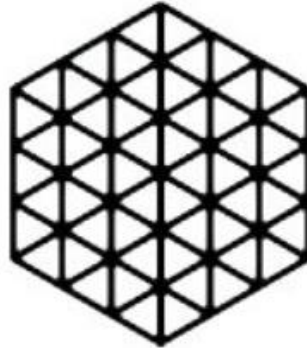
- Organigramma aziendale

## 8- Financing

- Previsione, volumi di vendita e obiettivi commerciali

## 9- SDGs, EGS, e sfide per il futuro

## 10- Materiale di supporto





# PROBLEMA E BISOGNO

Sanitron risolve una problematica molto presente quando si va a fare la spesa.

Il manico del carrello è soggetto ad un utilizzo molto intenso, diventando così un vero e proprio ricettacolo di germi, batteri e virus. La conseguenza è il contagio con questi pericolosi patogeni, che avverrà per chi svolge la spesa, per gli alimenti che si toccano e successivamente si mettono nel carrello, ma soprattutto per i bambini seduti nell'apposito seggiolino, che avendo il manico contaminato davanti lo andranno a toccare con le mani e la bocca.





A sostegno di questa tesi si riporta lo studio condotto dall'università dell'Arizona, e il CDC (Center for Disease Control and Prevention)

( <https://experts.arizona.edu/en/publications/bacterial-contamination-of-shopping-carts-and-approaches-to-contr> )

I ricercatori dell'università dell'Arizona dopo aver campionato 60 carrelli in diversi supermercati di Los Angeles hanno riscontrato un livello di contaminazione da germi superiore a quello dei bagni pubblici, un dato molto preoccupante.

Più del 70% dei manici dei carrelli era contaminato infatti da batteri fecali provenienti da i bambini seduti nell'apposito seggiolino, e da persone dotate di scarsa abitudine a lavarsi le mani.

Le tabelle riportate appartengono allo studio ufficiale dell'università dell'Arizona, ed indicano i patogeni rilevati

**TABLE 2. Enteric bacteria detected on shopping carts\***

Bacteria isolated	Number of Carts
<i>Escherichia coli</i>	18
<i>Klebsiella pneumoniae</i>	7
<i>Cronobacter sakazakii</i>	6
<i>Enterobacter cloacae</i>	2
<i>Klebsiella oxytoca</i>	1
<i>Yersinia pseudotuberculosis</i>	1

\*Coliform bacteria isolated from 35 carts were identified with APIE 20 biochemical strip

**TABLE I. Arithmetic averages of bacteria detected on shopping carts**

Bacteria	Average	Minimum	Maximum	Average per sq. cm
Total*	$3.43 \times 10^5$	110	$1.1 \times 10^7$	513
Coliforms	$\geq 767$	< 3	> 7,259	$\geq 1.1$

\*colony forming units

\*\*most probable number

( <https://www.foodprotection.org/files/food-protection-trends/Dec-12-Maxwell.pdf> )



## SOLUZIONE E PRODOTTO

Sanitron è la soluzione a questo problema, l'unico dispositivo al mondo che consente la sanificazione completamente automatizzata per i manici dei carrelli della spesa, brevettato e prossimo a marchiatura CE.



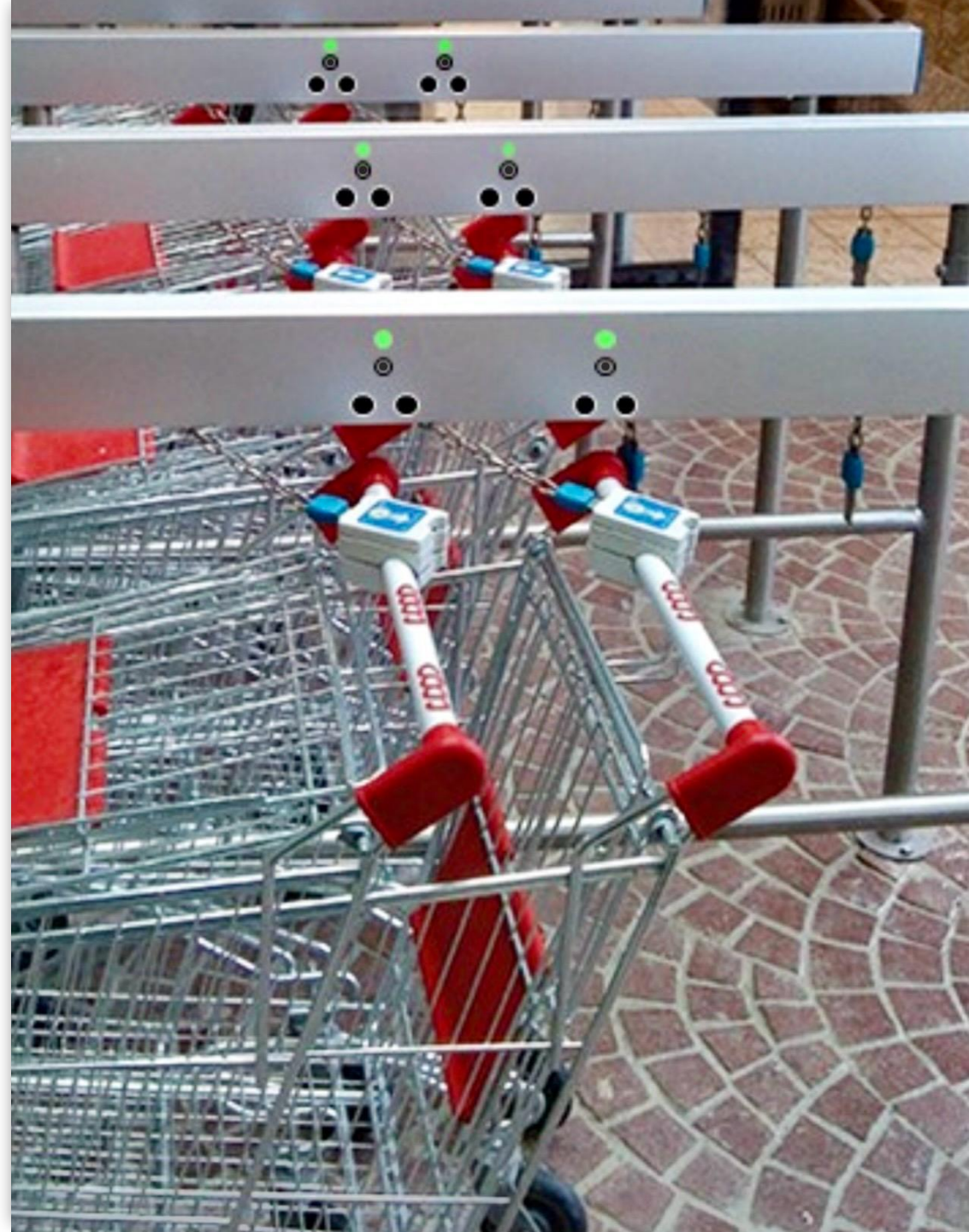


# COME FUNZIONA SANITRON?

Saniton viene applicato direttamente dove ogni utilizzatore ripone il carrello della spesa, nelle apposite aree dei magazzini dove sono riposti i carrelli, attraverso dei supporti regolabili in altezza fra le varie file.

Il dispositivo è composto da un involucro esterno in alluminio nel quale sono contenute le unità di sanificazione ed un quadro elettrico, all'interno del quale si trova il controllo logico (PLC) e tutte le componenti elettriche ed elettroniche.

tutti i carrelli della spesa disponibili nel punto vendita sono identici per poter essere impilati, in questo modo quando gli utilizzatori riporranno il carrello e attaccheranno la catena al lucchetto, gli interassi dei manici risulteranno perfettamente allineati ed equidistanti garantendo sempre la puntuale sanificazione dell'ultimo carrello utilizzato.





Sanitron dispone di un'unità di sanificazione per ogni carrello disponibile; quando l'utilizzatore riporrà il carrello e lo aggancerà con la catena, un sensore, tramite il controllo logico (PLC) rileverà la presenza continuativa (per più di 20 secondi) del manico del carrello, la presenza continuativa e il timer eviteranno sanificazioni accidentali in caso di un semplice passaggio davanti al sensore, ad esempio un'utente intento a prelevare un carrello in fondo alla corsia; una volta rilevata una presenza continuativa, si attiverà la sanificazione, andando a nebulizzare in maniera precisa sul manico del carrello la soluzione disinfettante, per 3 secondi, una volta ultimata la sanificazione si accenderà un led verde, ad indicare che il carrello pronto all'uso è disinfettato, il manico del carrello inoltre si asciugherà dopo pochi secondi. Questo dispositivo ha sostenuto numerosi test di sicurezza e durevolezza con esito positivo.





## UN AFFIDABILE SENSORE DI SICUREZZA

Andrà a controllare che non vi siano persone nell'area carrelli, interrompendo le attività di sanificazione al verificarsi di tale eventualità.



## VALORE AGGIUNTO OFFERTO AI CLIENTI

I clienti dei punti vendita sono i protagonisti di Sanitron, rimanendo molto soddisfatti di vedere che uno degli oggetti di uso comune più contaminato da germi e batteri, possa essere finalmente disinfettato nel modo più efficace sul mercato. L'ottimo feedback è stato constatato alla maker faire 2023 evento mondiale dell'innovazione, ricevendo un premio tra i migliori progetti presentati.

(<https://makerfairerome.eu/it/premio-rotary-take-a-leap-2023/#:~:text=Premi%20in%20palio,cadauna%2C%20comprehensive%20di%20ogni%20onere.>)

in questo evento più di 2.000 persone hanno avuto modo di testarlo, rimanendo molto soddisfatti, esprimendo il desiderio di averlo nella loro quotidianità.





# MERCATO A CHI E' RIVOLTO SANITRON

- il mercato di riferimento che acquisterà Sanitron è la grande distribuzione organizzata (GDO), che negli ultimi anni sia Italia, che in tutto il resto del mondo ha avuto un'ottima crescita, con altissimi introiti ogni anno. In Italia sono presenti 10.956 supermercati e ipermercati, dati ISTAT 2020 (<https://www.istat.it/storage/ASI/2022/capitoli/C22.pdf>). Per dare un'idea più immediata ed efficace utilizzerò dati e grafici forniti dal centro studi medio banca e tramite web. ( <https://www.areastudimediobanca.com/> )



# I DATI IN ITALIA

I marchi citati sono puramente a scopo informativo

**Fatturati Italia 2023 :**

**LIDL:**  
6,7 miliardi €, + 13,5%  
rispetto l'anno  
precedente;

**EUROSPIN:**  
9,3 miliardi €, + 16,2%  
rispetto l'anno  
precedente;

**CONAD:**  
20,2 miliardi €, + 9,1%  
rispetto l'anno  
precedente;

**CARREFOUR:**  
23,623 miliardi €, +6,9%  
rispetto l'anno  
precedente;

**COOP;**  
34,7 miliardi €, + 1,7%  
rispetto l'anno  
precedente;

**ESSELUNGA:**  
4,638 miliardi €, +7,3%  
rispetto l'anno  
precedente;

**MD:**  
3,4 miliardi €, +11%  
rispetto l'anno  
precedente.

**Dati tramite web**

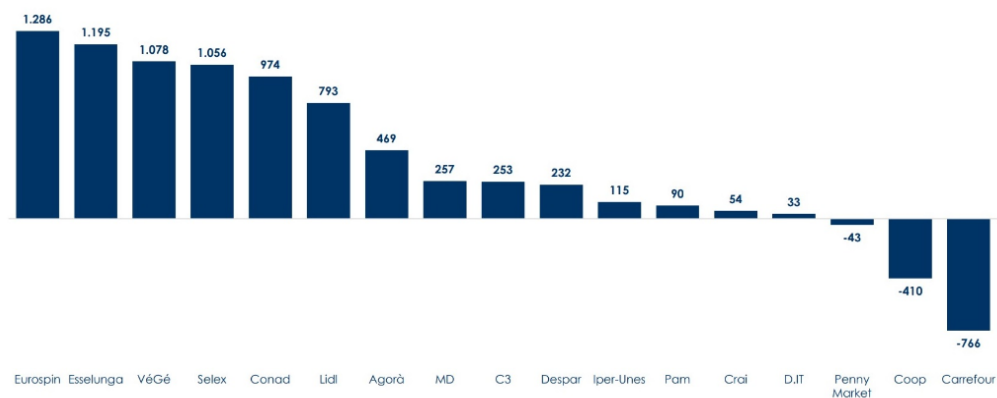
Società	Var. % media annua fatturato (14-18)	Var % fatturato (17-18)	Var % dipendenti (14-18)	Roi (2018)	Roe (2018)	Rotazione magazzino (2018, gg)	Dilazione fornitori (2018, gg)	Debt equity ratio (2018, in %)
Lidl	8,8	9,1	43,5	13,5	19,0	19	68	72,0
Crai	8,1	1,4	21,8	10,5	14,2	28	70	139,1
Eurospin	8,0	7,7	65,5	23,9	22,4	17	67	6,8
Agorà	7,9	7,5	22,1	12,5	13,3	22	65	25,5
VéGé	7,2	5,3	35,0	11,9	15,2	43	73	42,6
D.it	5,8	0,0	40,2	4,5	5,8	27	80	90,2
Despar	5,8	2,3	17,4	5,5	5,3	33	67	59,2
Lillo-MD	5,7	7,1	13,0	17,0	31,9	22	108	179,7
C3	4,1	0,5	16,0	9,8	8,6	47	73	28,5
Selex	4,1	3,8	7,9	7,7	7,0	32	73	49,0
Conad	3,5	2,8	-17,3	6,6	8,0	15	58	37,8
Supermarkets Italiani	3,0	1,8	11,5	9,4	11,7	20	81	59,1
Sun	2,7	2,2	12,3	8,4	7,6	34	72	54,4
Canova 2007 (Iper-Unes)	1,7	0,7	8,8	5,6	3,2	28	72	135,4
Carrefour	0,2	-4,5	-6,1	-6,4	-10,3	31	74	74,5
Pam	0,2	1,9	2,3	3,1	2,8	38	100	69,7
Coop	-0,2	-4,0	-4,4	0,0	-4,6	26	63	192,9
Bennet	-1,8	2,9	-7,7	3,9	3,7	40	83	26,2
Auchan	-4,1	-2,8	-12,7	-13,0	-2,4	35	93	82,6
Penny Market	n.c.	3,5	n.c.	-25,2	-22,8	23	68	30,2
Media semplice (ex Penny Market)	3,7	2,4	14,2	7,1	8,5	29,2	75,8	75,0

**Dati area studi mediobanca**



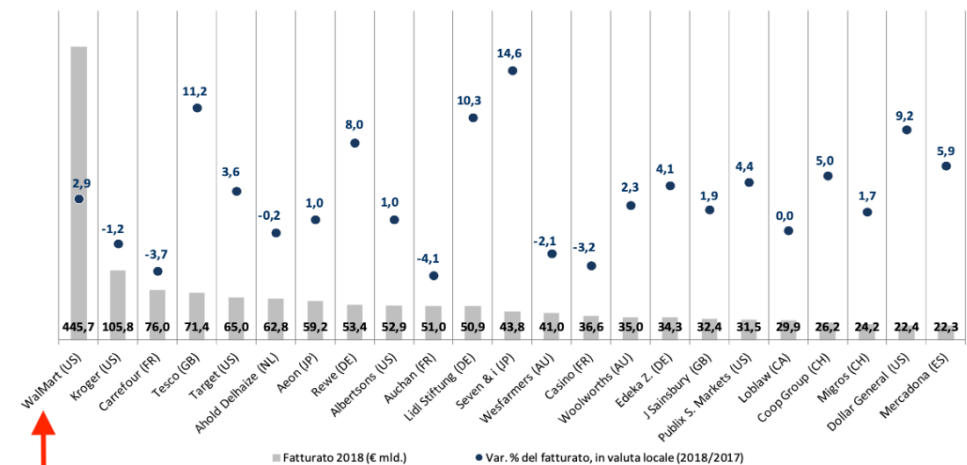
# I DATI NEL MONDO

RISULTATI NETTI CUMULATI, 2017-2021 (MLN DI EURO)



AREA STUDI  
MEDIOBANCA

Graf. 21 – Fatturato nel 2018 (€ mld) e variazioni % sul 2017



VENDITE PER MQ 2021. ESSELUNGA LA MIGLIORE TRA LE CATENE ITALIANE

	€/Mq
J Sainsbury (GB)	15.486
<b>Esselunga</b>	<b>15.281</b>
Empire (CA)	12.015
Wm Morrison (GB)	11.914
Woolworths (AU)	11.540
Coles (AU)	11.429
Tesco (GB)	10.772
Migros (CH)	9.283
Coop Group (CH)	8.969
Asda (GB)	7.910
Ahold Delhaize (NL)	7.794
<b>Agorà</b>	<b>7.725</b>

	€/Mq
Mercadona (ES)	7.567
<b>Lidl Italia</b>	<b>7.520</b>
Publix S. Markets (US)	7.490
<b>Eurospin Italia</b>	<b>6.817</b>
Jeronimo Martins (PT)	6.391
<b>Conad</b>	<b>6.114</b>
Casino (FR)	5.998
<b>Coop</b>	<b>5.732</b>
<b>MD</b>	<b>5.625</b>
Loblaw (CA)	5.585
Elo (Auchan) (FR)	5.538
Kroger (US)	5.502

	€/Mq
Edeka Z. (DE)	5.302
<b>Selex</b>	<b>5.189</b>
Albertsons (US)	5.141
WalMart (US)	5.010
<b>Carrefour Italia</b>	<b>4.770</b>
<b>VéGé</b>	<b>4.566</b>
Carrefour (FR)	4.449
Rewe (DE)	4.408
Target (US)	4.087
X5 Retail (RU)	3.059
Dollar General (US)	2.490
PJSC Magnit (RU)	2.356
Dollar Tree (US)	1.940

AREA STUDI  
MEDIOBANCA

Dati area studi mediobanca

# COMPETITORS

## ANALISI DEI CONCORRENTI

Attualmente sul mercato internazionale esistono svariate aziende che propongono lo stesso prodotto, però differente da Sanitron.

- Il prodotto proposto è rappresentato da un box, in cui i clienti del supermercato all'entrata del punto vendita disinfettano il carrello in autonomia, una soluzione efficace, ma poco utilizzata per via della scarsa praticità di questo sistema, in quanto consente la sanificazione di un solo carrello per volta.
- Il prezzo indicativo per un tunnel di questi proposti dalla concorrenza parte da 4.000 € prezzo poi variabile a seconda delle esigenze del cliente.
- Sanitron invece con un prezzo simile propone un dispositivo completamente sicuro, pratico, innovativo, ed unico al mondo.



# PERCHE' SANITRON?



**UN SISTEMA GIÀ ESISTENTE IN CUI I  
CARRELLI VENGONO DISINFETTATI UNO PER  
UNO ALL'ENTRATA DEL PUNTO VENDITA  
CON LA CREAZIONE DI INUTILI FILE**



**SANITRON SANIFICHERÀ IL MANICO  
DIRETTAMENTE QUANDO VIENE  
RIPOSTO DALL'UTILIZZATORE IN  
MANIERA COMPLETAMENTE  
AUTOMATIZZATA E SICURA**



# BUSINESS MODEL

---

**perché una catena di supermercati dovrebbe effettuare questo investimento inserendo Sanitron presso i propri punti vendita?**

- **1- La tutela della salute di clienti e bambini;**
- **2- l'impatto sui clienti del punto vendita, in quanto rimarranno molto soddisfatti nello svolgere i propri acquisti in totale sicurezza e ciò influenzerà anche la scelta del punto vendita rendendo vincente chi introdurrà Sanitron, poiché tale soluzione verrà interpretata dai clienti come una sensibilizzazione alla tutela della salute.**



# COSTO PRINCIPALE

Il costo principale che la start up andrà a sostenere riguarderà l'installazione dell'impianto produttivo, ed i suoi lavoratori.

- 1- Struttura produttiva:  
20.000 € / anno
- 2- attrezzature:  
30.000 €
- 3- personale di produzione composto da 6 dipendenti:  
150.000 € / anno.





# POLITICHE DI PREZZO E PAGAMENTO

- Sanitron dispone di un'unità di sanificazione per ogni carrello disponibile nell'area del punto vendita, quindi il prezzo dell'intero sistema si baserà sul numero di unità di sanificazione richieste. **Il prezzo per unità di sanificazione sarà di 200 euro**
- Il pagamento potrà avvenire tramite bonifico bancario o assegno, il pagamento sarà strutturato in due metà, la prima alla firma del contratto di compravendita, mentre la seconda alla consegna del prodotto. Il dispositivo verrà consegnato entro 30 giorni dall'ordine e firma del contratto.





# PARTNERSHIP

- Le partnership e joint venture, dal punto di vista strategico che la start up avrà con il dispositivo Sanitron saranno prevalentemente di 3 tipologie. (supermercati, produttori di carrelli, componentistica di produzione).
- - La prima tipologia di partnership sarà con la grande distribuzione organizzata ovvero tutti i supermercati che dispongono di carrelli della spesa, tutto questo al fine di poter ottimizzare la diffusione del sistema Sanitron.
- - La seconda tipologia di partnership sarà con tutti i produttori di carrelli della spesa, la collaborazione avverrà affiancando il sistema Sanitron alla proposta di cui attualmente queste aziende dispongono.
- - La terza tipologia di partnership sarà con la componentistica di produzione e software, creando in questa maniera componenti su misura.





# ROADMAP

L'obiettivo da raggiungere con Sanitron entro i prossimi 12 mesi, è servire 100 supermercati in Italia.

Per il raggiungimento di questo obiettivo sarà fondamentale creare un piano marketing mirato alla grande distribuzione, con la creazione di un'area commerciale all'interno della start up, in grado di individuare i migliori clienti.



# TEAM

Le figure coinvolte all'interno di questa start up sono necessarie prevalentemente per l'area: amministrativa, commerciale, finanziaria e produttiva.

- 1-Dal punto di vista amministrativo, Cristian Vendra svolge il ruolo di amministratore delegato (CEO), figura trasversale che si occuperà di studiare le strategie e il mercato per dirigere l'azienda, assicurandosi di realizzare un prodotto o un servizio di successo.

(Le figure elencate di seguito sono in definizione)

- 2- Il direttore tecnico (CTO) essenziale per stabilire la strategia tecnica per lo sviluppo di progetti, software, e ingegnerizzazione dei prodotti e servizi prima di inserirli nel mercato.
- 3- Il direttore finanziario (CFO) colui che si occuperà della gestione delle finanze della start up. Le sue funzioni comprendono il monitoraggio del flusso di cassa e la pianificazione finanziaria, nonché l'analisi dei punti di forza e di debolezza dell'azienda.
- 4- Il responsabile marketing (CMO) figura chiave per la strutturazione di piani di comunicazione e di marketing per promuovere il prodotto o servizio, ma anche per aumentare la notorietà alla start up.
- 5- Lavoratori dipendenti, coloro che guidati prevalentemente dall'amministratore delegato e dal direttore tecnico, si occuperanno dell'area produttiva della start up.

Sarà necessaria inoltre una figura commerciale, che di seguito al responsabile marketing, si occuperà di entrare in contatto con i potenziali clienti.

# ORGANIGRAMMA AZIENDALE

Cristian Vendra  
Amministratore delegato (CEO)  
Leader della start up

Direttore tecnico  
(CTO)  
Strategia tecnica per lo  
Sviluppo dei Progetti

Direttore finanziario  
(CFO)  
Gestione finanziaria

Responsabile marketing  
(CMO)  
Promozione del prodotto  
o servizio

Lavoratori dipendenti  
Area produttiva,  
e area commerciale

Sviluppo progetti

Pianificazione finanziaria

Comunicazione

Produzione

Ingegnerizzazione

Analisi punti di forza  
e debolezza

Strategie di Marketing

Assistenza clienti

Guida area produttiva

Gestione contabile

Indagini di mercato

Vendita



# FINANCING

## COSTI ATTESI A LUNGO TERMINE

- Impianto produttivo: € 20.000 / anno
- attrezzature: € 30.000 / anno
- 10 dipendenti di vari settori di competenza: € 250.000 / anno
- consulenze, pubblicità e marketing: € 40.000 / anno
- **Il finanziamento per lanciare la start up innovate e il dispositivo sanitron nel miglior modo sul mercato nazionale dovrà essere di almeno 200.000 €.**

# PREVISIONE, VOLUMI DI VENDITA E OBIETTIVI COMMERCIALI

L'obiettivo sarà di promuovere e vendere sanitron e inoltre lavorare sullo sviluppo di altri prodotti e servizi innovativi.

I supermercati attivi in Italia secondo i dati ISTAT 2020 sono 10.956  
(teorico fornitura di 100 unità di sanificazione per punto vendita)

- **PREVISIONE VOLUMI DI VENDITA ITALIA IN MILIONI DI EURO**

(con riduzione mercato già coperto)

- Prodotto: SANITRON, Fatturato teorico
- 1° ANNO 1% di mercato, 110 supermercati su 10.956, 11.000 unità, Fatturato: 2.200.000 €
- 2° ANNO +1,5% di mercato, 163 supermercati su 10.846, 16.300 unità, Fatturato: 3.260.000€
- 3° ANNO +2,5% di mercato, 267 supermercati su 10.683, 26.700 unità, Fatturato: 5.340.000€
- 4° ANNO +4% di mercato, 417 supermercati su 10.416, 41.700 unità, Fatturato: 8.340.000€



# SDGs, ESG, E SFIDE DEL FUTURO

## FUTURE:

- 1- Future of health
- 2-Future of retail & customer experience

## INDICATORI SDGs

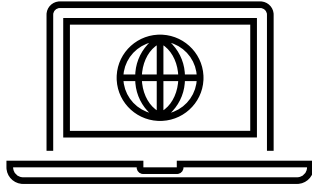
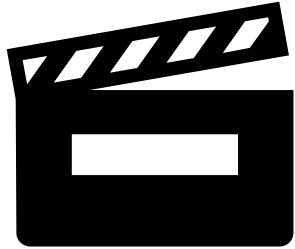
- 1- Obiettivo 3 - Buona salute e benessere delle persone
- 2- Obiettivo 9 - Imprese, Innovazione e Infrastrutture

## INDICATORI ESG

- 1- Social - attività aziendali che hanno un impatto sociale
- 2- Governance - responsabilità di governance dell'azienda



# MATERIALE DI SUPPORTO



- Presentazione video:

<https://www.dropbox.com/scl/fi/9yvy9501wa0nbjhl97j/Presentazione-sanitron-video.mp4?rlkey=b5m3jwvshns26qiy0s0bsplv7&dl=0>

- Sito web:

<https://cristianvendradesi4.wixsite.com/sanitron>

- Instagram:

Sanitron2022



Cristian Vendra

INNOVATE

