



CONNETIA

ONE-PAGER

AREE TECNOLOGICHE

Business Intelligence / AI / Fintech

STADIO DI SVILUPPO

STADIO STARTUP: Seed

STADIO PRODOTTO: TRL7

TEAM

- **Team Member 1:** Andrea La Rovere COO
- **Team Member 2:** Tudor Vlad Lazariu CSMO
- **Team member 3:** Marco Favazza CPO

PITCH

Connetia ha sviluppato un software di Business Intelligence basato su AI che analizza i dati aziendali direttamente dalle fatture elettroniche, senza necessità di ERP o Excel. La piattaforma cloud fornisce dashboard dinamiche, analisi strategiche in tempo reale per supportare la digitalizzazione e crescita delle PMI e microimprese.

PROBLEMA/OPPORTUNITÀ'

Le MPMI italiane (99,4% del mercato) soffrono di una gestione "a vista" per mancanza di dati chiari, competenze manageriali e software accessibili. Con l'obbligo della fatturazione elettronica, esiste un'enorme base dati inutilizzata che Connetia trasforma in vantaggio competitivo.

SOLUZIONE/PRODOTTO

Software SaaS (TRL 7) che usa l'IA per convertire fatture e dati bancari in KPI strategici (Zero Data Entry). Team di Manager in outsourcing per supportare la crescita e academy per formarli.

ANALISI DI MERCATO

Focus sulle 4,2 milioni di MPMI italiane che necessitano di digitalizzazione (mercato FinTech IT stimato in \$6,5 mld).

Clienti: Imprese che cercano efficienza finanziaria e consulenti che vogliono scalare la propria attività.

Partner: Studi professionali (commercialisti e consulenti del lavoro) come canali di distribuzione, insieme ad associazioni di categoria.

BUSINESS MODEL

SaaS & Subscription: Canone ricorrente per la piattaforma myRevelo.

Servizi: Formazione certificata e fee sulla consulenza digitalizzata.

VANTAGGIO COMPETITIVO

Tecnologico: Unica soluzione "plug&play" basata su metodo ABC/ABM senza integrazioni ERP.

Scalabilità: Processo di analisi automatizzato e indipendente dalle competenze tecniche dell'utente.

IP: Software proprietario e metodo validato su oltre 130 aziende.

STRATEGIA DI MERCATO

Modello Indiretto: Partnership strategiche con studi professionali e consulenti come "validatori" e distributori territoriali.

Community: Sfruttamento della rete Sportello Digitale per l'acquisizione organica di lead.

FINANCIAL

300k€ progetti acquisiti | 16k€ MRR (Monthly Recurring Revenue) | 220k€ fondi raccolti da FFF | 57k€ fondi da bandi | 90k€ prestito bancario

Partnership con Politecnico di Milano, Università di Verona, CSMT Brescia.