



MY INDUSTRIES

ONE-PAGER

AREE TECNOLOGICHE

Robotics / Automation /
Manufacturing

STADIO DI SVILUPPO

STADIO STARTUP: xyz

STADIO PRODOTTO: xyz

TEAM

- **Team Member 1:**
Yury Mikhaylov
- **Team Member 2:**
Marco Salmi
- **Team member 3:**
Omer Karameldeen
- **Team member 4:**
Giacomo Piccinini

PITCH

my INDUSTRIES ha sviluppato un sistema robotico collaborativo modulare e riprogrammabile che automatizza operazioni tradizionalmente manuali mantenendo l'efficienza dell'automazione. La soluzione brevettata serve produzioni variabili e flessibili nel manufacturing, disponibile in modalità Robot-as-a-Service.

PROBLEMA/OPPORTUNITÀ'

Le PMI manifatturiere svolgono molte lavorazioni manuali da banco non automatizzabili con soluzioni tradizionali, troppo rigide e costose.

Esiste un forte gap di mercato per un'automazione flessibile e sostenibile in un segmento con costi del lavoro > 6T USD/anno.

SOLUZIONE/PRODOTTO

La soluzione è myRobot, una postazione robotica modulare e intelligente per l'automazione di lavorazioni manuali da banco.

Il prototipo è già operativo e integra visione artificiale 3D, sistema di guida robotica brevettato e cambi rapidi di moduli; l'evoluzione prevede digital twin, simulazione virtuale, apprendimento continuo, auto-programmazione e manutenzione predittiva.

ANALISI DI MERCATO

Il mercato di riferimento è il manifatturiero, in particolare le lavorazioni manuali da banco, con un costo del lavoro globale superiore a 6T USD/anno. I clienti target sono PMI di assemblaggio, packaging, alimentare, cosmetica, plastica e meccanica leggera; i partner chiave sono system integrator e aziende di automazione per la scalabilità commerciale.

BUSINESS MODEL

MY Industries adotta un modello Robotics-as-a-Service (RaaS) basato su canoni ricorrenti per l'utilizzo di myRobot, comprensivi di hardware, software e supporto. Il modello genera ricavi costanti e scalabili, riducendo l'investimento iniziale per il cliente e favorendo la fidelizzazione nel tempo.

VANTAGGIO COMPETITIVO

La tecnologia myRobot offre un'automazione modulare, riconfigurabile e no-code, capace di cambiare mansione in tempi rapidi senza impianti dedicati. Il vantaggio competitivo è rafforzato dal sistema di guida robotica brevettato e dal software proprietario scalabile, che costituiscono una barriera IP rispetto alle soluzioni tradizionali rigide.

STRATEGIA DI MERCATO

Penetrazione del mercato tramite partnership industriali e system integrator, con focalizzazione sulle lavorazioni manuali da banco. Il modello RaaS riduce la barriera di ingresso e accelera l'adozione da parte delle PMI.

FINANCIAL

Prototipo industriale sviluppato, partnership attive con Cosmopack e AV Consulting. Use-case in attivazione con CAMST Group, lettere di interesse da CAMST e ALBALAT, attualmente siamo in fase di ricerca di capitali per la scalabilità.