



# Reinventare la Realtà Virtuale

Micaela Vichi - CoFounder OC Lab srl  
[micaela@oclab.it](mailto:micaela@oclab.it) - 3471594044



# PROBLEMA

COME CREARE UNA  
REALTA' VIRTUALE NON  
IMMERSIVA E  
CONDIVISIBILE  
FISICAMENTE?



©JM & TC @ ThisIsMeInVR.com

[www.qu-vi.it](http://www.qu-vi.it)

PROIEZIONE VIDEO E 3D 360°

MIX TRA REALE E  
VIRTUALE

CONTROLLO TRAMITE APP

FUNZIONALITA' LIVE  
STREAMING

INTERATTIVITA'  
ESPERIENZIALE

DESIGN ELEGANTE:  
ECCELLENZA MADE IN ITALY



# SOLUZIONE



QUADRA VISION

PROIETTORE OLOGRAFICO  
INTERATTIVO A 360°

Registered Design  
N. 004539609



# OC Lab - QuVi: Risultati, Customers e Traction

**Costituzione OC Lab - StartUp Innovativa -> 2014**

**Fatturato QuVi -> € 45.000 QuVi**

**Prodotto QuVi PRONTO in vendita -> Prezzo € 19.900,00 x capacità produttiva 250 pz/anno**

**Promozione Web -> campagna PPC attiva sul sito [www.qu-vi.it](http://www.qu-vi.it) per il Nord Italia**

**Gestione commerciale -> attualmente 1 risorsa - necessita staffing/sviluppo**

## Partnership



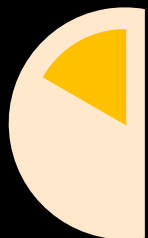
## Progetti Realizzati



# MERCATO: Realtà Aumentata

CRESCITA: 110%/anno  
VALORE previsto di 215 MILIARDI di \$ nel 2021

QUIVI E' L'UNICO PRODOTTO MADE IN ITALY IN UN MERCATO CON POCHI COMPETITOR E IN FORTE ESPANSIONE



n. 18.000

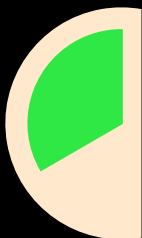
1%

180 vendite/anno

a 25.000 € cadauno  
(QuVi + contenuti e servizi)

**Valore mercato**  
**€ 4.500.000**

**MUSEI**



n. 700.000

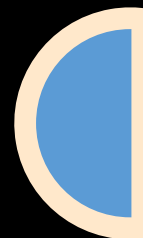
0,1%

700 vendite/anno

a 25.000 € cadauno  
(QuVi + contenuti e servizi)

**Valore mercato**  
**€ 17.500.000**

**FIERE**



n. 1.900.000

0,1%

1900 vendite/anno

a 25.000 € cadauno  
(QuVi + contenuti e servizi)

**Valore mercato**  
**€ 47.500.000**

**RETAIL**



Fonte:  
EGMUS 2017

Fonte:  
EURO FAIR STATISTICS 2017

Fonte:  
EUROPEAN RETAIL IN 2016  
[www.qu-vi.it](http://www.qu-vi.it)

# ANALISI COMPETITORS



PRODOTTO	PREZZO	DESIGN	INTERATTIVITA'
	€ 19.900	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
REALFICTION	>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
STUDIO TANGRAM	Tailor Made Installation	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
NUMERITRADE	<	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
HOLOFIL	<	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
HoloXica Limited	<	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
kino.mo	<	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# TEAM

**Ing. Roberto del Mastro**  
CEO, 30 anni di esperienza nel multimedia, progetti in RAI, Ferrari Auto, ONU e diverse aziende multinazionali.

**Dott.ssa Micaela Vichi,**  
co-founder e digital strategist. Laurea in Sociologia dell'Arte, e Master in Gestione dei Media Complessi

**Dott. Mario Giammarco,**  
CTO, 25 anni di esperienza in progetti di sviluppo software.

**Ilario Truppa**  
Multimedia Designer,  
content production and customer relationships.

**Dott. Dario Scalini**  
inventore di QuVi ed esperto di ologrammi ed editing video, con esperienza pluriennale in aziende multinazionali.

**Constanze Moelter**  
Graphic Designer

**Davide Accetturi**  
IT Administrator



[www.qu-vi.it](http://www.qu-vi.it)

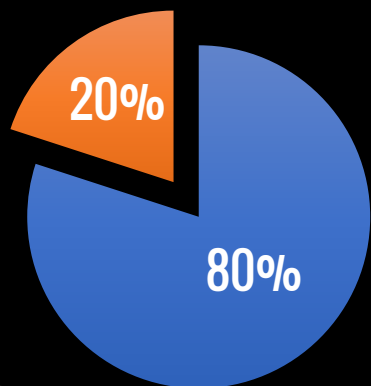
© andreasottana.com ©

# Opportunità d'investimento in QuVi

## Valutazione OC Lab:

1,5 milioni di Euro  
stima conservativa basata su Net Present Value  
al 2021

**Quote in vendita:** 20% per un totale di 300 K€



- Soci fondatori
- Investitori



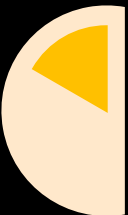
Professional Crowdfunding MarketPlace

## Ritorno dell'investimento

Equity in vendita	20,00%	Valutazione	€1.500.000
Prezzo cessione equity	€300.000	Prezzo per 1%	€15.000
Anno	1	2	3
Dividendo netto (tax rate 26%)	€3.471	€84.945	€214.815
ROE (Return On Equity)	1,16%	28,32%	71,61%







QUOTE IN VENDITA:  
6,67%

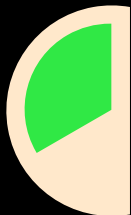
Sviluppo Tecnico e  
Commerciale

Aree: IT AT CH e DE

Fiera ISE Amsterdam

Obiettivo di Vendita  
5-10 unità

€ 100.000



QUOTE IN VENDITA:  
13,33%

Sviluppo Tecnico e  
Commerciale

Aree: EU

Fiera ISE Amsterdam

+ 2 Fiere locali in ITALIA

+ Integrazione di n. 1  
Commerciale Nuovo

Obiettivo di Vendita  
20-22 unità

€ 200.000



QUOTE IN VENDITA:  
20%

Sviluppo Tecnico e Commerciale

Aree: EU

Fiera ISE Amsterdam

+ 2 Fiere locali in ITALIA

+ Integrazione di n. 1  
Commerciale Nuovo

+ 1 Nuovo Modello di QuVi

Obiettivo di Vendita  
30-35 unità

€ 300.000



# Investment Proposition

opstart ✓

[www.qu-vi.it](http://www.qu-vi.it)

**Investi in:**



**Vai su:**



Professional Crowdfunding MarketPlace

**GRAZIE!**

**Micaela Vichi**

Digital Strategist & Project Manager QuVi

[micaela@oclab.it](mailto:micaela@oclab.it) - + 39 347 159 40 44

[WWW.QU-VI.IT](http://WWW.QU-VI.IT)

Allegati...



# Piano di sviluppo e uso dei fondi

## Piano commerciale:

- 2018: focalizzazione sul mercato dei musei, acquisizione di clienti pilota nei mercati esposizioni e retail.
- 2019 - 2020: espansione significativa nei mercati esposizioni e negozi.

## Sviluppo di prodotto:

- Nuove versioni con scelta tra design alternativi, 5 dei quali già progettati.

## Crescita del Team:

- Area marketing e commerciale: 3 nuove risorse full-time.
- Area produzione e servizio clienti: aumento della capacità produttiva fino a 300 unità/anno entro il 2021 (ipotesi di 500k € funding).

## Tecnologia e attrezzature:

- Hardware, software e contenuti.
- Licenza CMS TouchDomain.
- Furgone per installazioni mobili (noleggi, installazioni dimostrative).

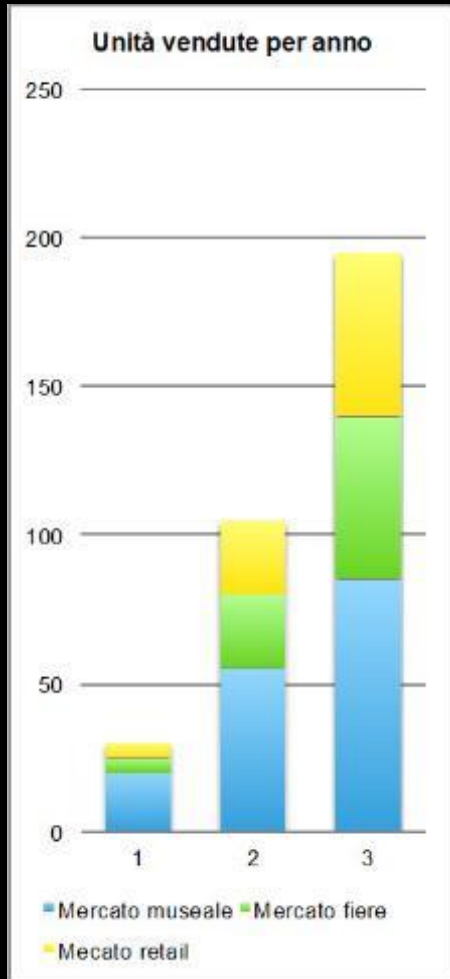
# PIANO MARKETING E VENDITE

## Canali di vendita e investimenti marketing

- **Publicità online:** investimento in pay-per-click su Google e Facebook  
Costo: 1.000 €/mese per ogni paese target (CH, A, F, D, NL, UK, E, I, RU, UAE),  
totale: 10.000 €/mese.
- **Fiere di settore:** presentazione di QuVi ai più importanti eventi di settore come  
ISE di Amsterdam e Consumer Electronic Show di Las Vegas.  
Costo: 50.000 € per evento.
- **Sito web e contenuti:** 15.000 €.
- **Assunzione di personale:**  
un responsabile marketing e vendite e un sales assistant, entrambi full time; una  
risorsa dedicata alla gestione del canale online.

## Piano vendite semestrale (ipotesi di funding: 300k €):

Semestre	1	2	3	4	5	6
Mercato museale	5	15	25	30	35	50
Mercato fiere	0	5	10	15	25	30
Mecato retail	0	5	10	15	25	30
Totale unità vendute	5	25	45	60	85	110



# Proiezioni finanziarie

## Conto economico previsionale

Anno	2019	2020	2021
<b>Costi</b>			
Amministrazione, marketing e vendite	€150.000	€300.000	€300.000
Sviluppo prodotto e servizio clienti	€150.000	€300.000	€300.000
Costi di marketing e promozione	€120.000	€420.000	€780.000
Costi di produzione	€300.000	€840.000	€1.560.000
<b>Ricavi</b>			
Unità vendute	30	105	195
Ricavi da vendite QuVI	€600.000	€2.100.000	€3.900.000
Ricavi da servizi e contenuti	€150.000	€525.000	€975.000
<b>Margine Operativo Lordo (EBITDA)</b>			
Margine Operativo Lordo	€30.000	€765.000	€1.935.000
<b>Ammortamenti e oneri finanziari</b>			
Ammortamenti	€820	€820	€820
Interessi passivi e oneri finanziari	€3.000	€0	€0
<b>Imposte e tasse</b>			
Imposte su margine lordo	€6.545	€191.045	€483.545
<b>Utile netto</b>	€23.455	€573.955	€1.451.455
<b>Utile netto attualizzato</b>	€22.662	€535.793	€1.309.129
<b>Net Present Value</b>	€1.867.584		

I ipotesi alla base del conto economico previsionale

Azione commerciale per acquisizione clienti	Advertising online (Google, Facebook), fiere di settore, contatto diretto con clienti prospect.
Costo unitario di acquisizione cliente	4.000 € per cliente, comprendendo il costo delle azioni commerciali e del personale marketing e vendite.
Fatturato	Il fatturato proviene da vendite di prodotto. Il prezzo del prodotto è di 20.000€ a cui si aggiungono 5.000€ di servizi e contenuti.
Costo diretto di produzione	50% il primo anno e 40% dal secondo, escluso il personale interno