



Full Speed

EXECUTIVE SUMMARY

CONTACT INFORMATION

Full Speed
Non costituita
+39 335.5654098
<https://fullspeedsport.wixsite.com/website>
roberto.corona@live.it

FINANCIAL INFORMATION

Company Stage: early stage prodotto realizzato e testato Progetto pronto per mercato
Previous Capital: €150.000 In autofinanziamento
Monthly Net Burn: € 0 Attualmente non ci sono costi fissi
Capital Seeking: €1.500.000

USE OF FUND

5% Product Development
35% Factory Machinery and Equipment
35% Marketing/Sales
5% Operation/Inventory
20% Legal/Other ...

MANAGEMENT TEAM

- **CEO & Co-Founder:**
Ing Roberto Corona
12 anni Top Manager SOM
Officine Ortopediche srl (5 sedi, 2 stabilimenti produttivi, 60 dipendenti, 5,8 Mln€ fatturato)
- **COO & Co-Founder:**
Dr Massimo Moschino
20 anni Consulente Finanziario primari istituti bancari
10 anni Dirigente Impianto sportivo

THE GRAB

Lo sport può far male! Infortuni da sovraccarico e danni cronici e permanenti sono apparentemente inevitabili per chi svolge una intensa attività fisica. La gamma di innovativi plantari ortopedici Full Speed dedicati allo sport riduce, grazie alle sue tecnologie brevettate, l'impatto di infortuni e patologie croniche sul sistema muscolo-scheletrico

PROBLEM/OPPORTUNITY

I continui infortuni per atleti professionisti incidono sulle performance e sui risultati sportivi ma anche sulla loro immagine e sulla sfera economica (minore attrattiva rispetto a sponsor, minore produttività, minori compensi e premi) oltre che sulla carriera e post carriera (minore durata, postumi fisici dovuti ad usura). Analoghi problemi per gli amatoriali (performance, obiettivi disattesi, elevati costi per cure e trattamenti). Il progetto fornisce anche una opportunità di investimento per potenziali affiliati a rete franchising in un mercato di difficile approccio ma molto remunerativo

SOLUTION/PRODUCT OR SERVICE

Professionisti: il prodotto abbatte gli infortuni e i danni da usura. Amatoriali: oltre il prodotto servizi accessori di consulenza specialistica multidisciplinare. Imprenditori: ingresso in un mercato con forti barriere all'ingresso con totale Know How, prodotto rivoluzionario e proposta innovativa

BUSINESS MODEL

Professionisti/società sportive: contratti di fornitura diretta; accordi commerciali per vendere prodotti con loro brand dietro retrocessione di royalties. Amatoriali: vendita diretta/indiretta (attraverso stores sia proprietari che affiliati). Imprenditori: negozi in rete franchising

MARKET

Mercato totalmente non emerso. Attualmente coperto, in maniera inadeguata, da ortopedie tradizionali, specializzate in disabilità. Prodotto e servizio attuale inadeguato per lo sportivo. In Italia ci sono 5,8 Mln di atleti professionisti e circa 31 Mln di sportivi amatoriali. Non esiste né un prodotto specifico né servizi di consulenza appositamente pensati

COMPETITORS AND YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE

I competitors attuali sono le ortopedie tradizionali. Hanno prodotto inadeguato (per disabilità), location e proposta non appetibile per target sportivo. Effettuano pochi investimenti e sono poco flessibili ai cambiamenti per storicità e staticità del loro core business (forniture SSN con tariffe fisse). Hanno consolidati business e presenza territoriale locale; non hanno dimensione nazionale. Il settore presenta fortissime barriere all'ingresso sia per gli investimenti iniziali necessari, sia per la specializzazione delle maestranze sia per il mercato statico e consolidato sia per la storicità e consolidamento dei competitors. Il progetto prevede l'aggressione di un settore di nicchia non percepito come strategico dagli attuali competitors con una proposta di prodotto (tecnologico e rivoluzionario) e di servizi accessori innovativa, completa e molto focalizzata sul target.



Full Speed

EXECUTIVE SUMMARY

MANAGEMENT TEAM

- **CMO & Co-Founder:**
Alessandro Abagnale
24 anni Independent
Professional Healthcare
Business per primarie aziende
(GE Healthcare, Philips, B.
Braun Medical, Fujifilms, etc)

ADVISORS

- **CTO:**
Dr. Luca Russo
Podologo, Tecnico in Scienze
Ortopediche, Chiniesologo e
Posturologo, Dottorato
Specialistico in Attività
Motorie e Sportive

EXECUTION PLAN/GO TO MARKET STRATEGY

Il progetto prevede la creazione di una unica Factory di produzione che asservirà più centri di distribuzione sul territorio nazionale, di cui i primi 4 proprietari e i successive distribuiti in rete franchising. Fondamentali saranno i rapporti di collaborazione con atleti professionisti e società sportive di primo livello sia per forniture tecniche dirette che per rapporti commerciali di sfruttamento del brand sul prodotto. La rete franchising, di preferenza, sarà realizzata attraverso l'affiliazione di atleti professionisti o ex professionisti interessati alla diversificazione dei loro investimenti. Questo amplificherà l'efficacia delle campagne di marketing per la diffusione del prodotto. Altrettanto importanti le relazioni con Università per i futuri sviluppi tecnologici del concetto tecnico e della tecnologia applicate (già progettato il secondo step tecnologico con utilizzo di materiali green – compositi a base di fibre, resine e schiume naturali riciclabili (canapa) - per la produzione); tecniche di deposizione in stampa 3D.

TRACTION

La Start Up, in attesa del conseguimento delle tutele brevettuali, volutamente non è stata operativa. L'attività, oltre che rivolta al completamento della fase progettuale e di pianificazione, è stata orientata al testing del prodotto, costruito in piccola serie e testato su atleti professionisti (circa una ventina), principalmente futsal, da circa 4 anni. Tali atleti regolarmente pagano (come rimborso spese per la produzione 150/180€ al paio). Alcuni di loro, specificatamente selezionati tra casi gravi di recidive di infortunio, attualmente non presentano più casistiche di infortuni dovuti a sovraccarichi o stress. Non essendo costituita la start up non presenta evidenze di bilancio. Tutti gli investimenti effettuati sono stati realizzati dai soci a titolo personale.