

TERMSHEET

FASE 4 – SDA22 sistema di accelerazione

PROPOSTA DI EQUITY CROWDFUNDING

PER



www.atriums.com

AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

- Validazione del Progetto imprenditoriale
- Analisi del mercato
- Club Investitori

➤ **BUPS ******

- Vantaggi dell'operazione

PREMESSA

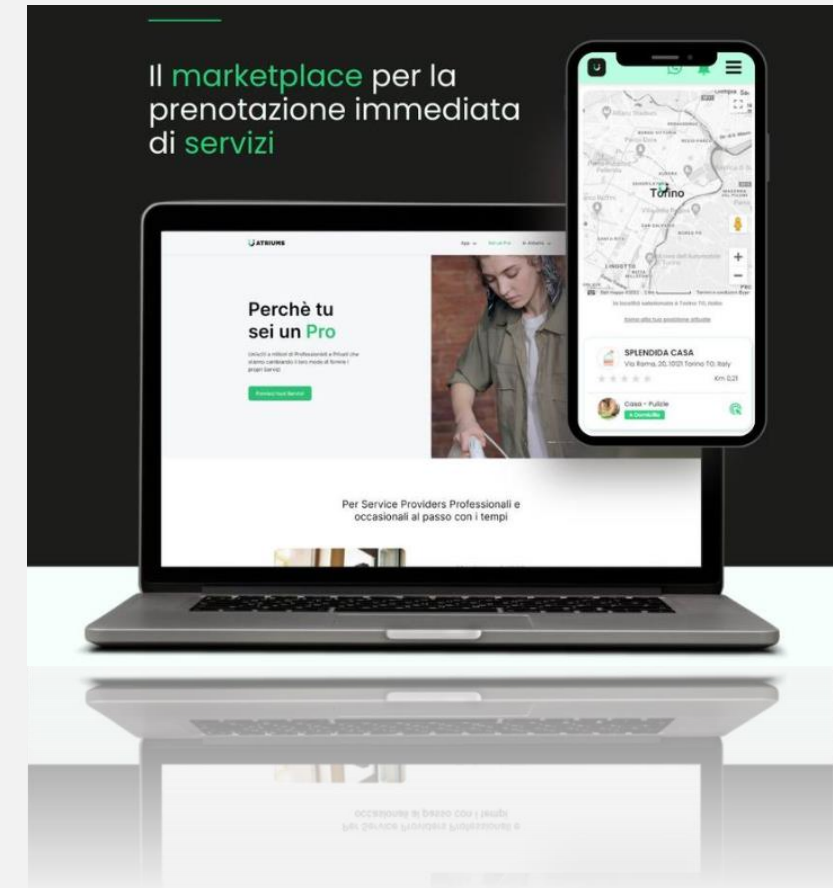
ATRIUMS MARKETPLACE Srl è una start-up innovativa «*Service Marketplace*» che contiene tutti i servizi indispensabili per la vita di ogni giorno. Grazie all'**App Atriums** è possibile acquistare servizi da operatori professionali o privati qualificati come se fossero dei prodotti in vendita su un e-commerce: dal giardinaggio alla stiratura, dal massaggio alla pulizia di casa, etc. Tutto in modo veloce, semplice e sicuro.

ATRIUMS ha intenzione di implementare il Service Marketplace inserendo nella piattaforma online la **presentazione video dei singoli Professionisti**, che avranno così l'opportunità di presentare se stessi e la propria attività attraverso video personalizzati. Tale upgrade trasformerà radicalmente l'esperienza di ricerca e selezione di servizi professionali, offrendo agli utenti un contatto più completo e coinvolgente nel mondo dei fornitori di servizi.

ATRIUMS intende finanziare l'implementazione della piattaforma, nonché l'ampliamento delle categorie di service provider e le azioni di brand awareness, attraverso la forma di equity crowdfunding, per una somma pari a **500.000 Euro**.

Tale forma di finanziamento - sottoscrivibile anche in piccole quote - assolutamente trasparente e garantita da piattaforme italiane iscritte alla CONSOB, permette a tutti gli investitori di diversificare il proprio portafoglio e ridurre il rischio di impresa, valorizzando il proprio investimento nell'economia reale e nell'ambito di attività consolidate, come il marchio **ATRIUMS**.

Le quote societarie sottoscritte con la presente operazione saranno pari al 10% della Atriums Marketplace Srl (considerando la valorizzazione prudenziale dell'azienda a 5 milioni di euro).



CAVEAT

L'operazione di raccolta di capitali in equity crowdfunding, allo scopo di garantire gli investitori, avverrà in favore della stessa **ATRIUMS MARKETPLACE SRL** (proprietaria del brand ATRIUMS).

Una volta raccolte le risorse finanziarie necessarie all'implementazione dell'operazione «**ATRIUMS MARKETPLACE SRL**» la ATRIUMS effettuerà un aumento del patrimonio per il 100% delle somme raccolte, al netto delle commissioni percepite dalla piattaforma di equity crowdfunding.

In sintesi i passaggi salienti:

1. Raccolta capitale da parte di ATRIUMS MARKETPLACE SRL con aumento di capitale di **euro 500.000** pari al 10% dell'azienda (al netto delle commissioni operative di gestione dell'operazione pari al 10%). (CTV azienda Euro 5 Mio)
2. Esecuzione del progetto di impresa
3. Mantenimento della partecipazione per l'intero periodo di esercizio.



AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

- Validazione del Progetto imprenditoriale
- Analisi del mercato
- Club Investitori

➤ **BUPS ******

- Vantaggi dell'operazione

OVERVIEW

L'App **Atriums** spalanca le finestre ad un mondo di opportunità, connettendo competenze professionali alle necessità essenziali per la vita quotidiana di ciascun individuo. La connessione diventa esperienza e ogni servizio è un capitolo emozionante di scoperta e qualità.

Nata nel 2022, a seguito dell'epocale cambiamento delle abitudini personali e del contesto socio/economico/lavorativo, la Start-up innovativa **ATRIUMS** si propone l'obiettivo di ottimizzare la vendita e la fornitura di servizi da parte di professionisti, piccole imprese e anche persone che offrono servizi occasionali, con **prenotazione istantanea** del servizio stesso, semplificando ogni potenziale complicazione o imprevisto, con l'obiettivo di non deludere le aspettative del cliente.

Grazie all'app **Atriums**, è possibile acquistare servizi da operatori professionali o privati qualificati, seguendo un approccio simile all'acquisto di prodotti su un sito di e-commerce. Questi servizi spaziano dal giardinaggio alla stiratura, dal massaggio alla pulizia di casa, garantendo velocità, semplicità e sicurezza.

Con l'upgrade della **Video Presentazione**, gli operatori professionali registreranno brevi video esplicativi della loro esperienza, le competenze, il loro stile e l'approccio al lavoro. Tali video forniranno un'anteprima autentica e immediata delle competenze e della personalità del professionista. Gli utenti potranno navigare attraverso la piattaforma in modo intuitivo e accedere alle presentazioni video dei professionisti in base alle categorie di servizi di loro interesse. Ciò permetterà una selezione più informata e personalizzata. Oltre alle tradizionali recensioni scritte, Atriums prevede l'introduzione di feedback sotto forma di video. Questo consentirà ai clienti di esprimere le loro opinioni in modo più dettagliato e genuino, offrendo agli altri utenti una visione più approfondita delle esperienze di chi ha già utilizzato i servizi del professionista.



ATRIUMS

IL MARKETPLACE PER LA
PRENOTAZIONE
IMMEDIATA DEI TUOI
SERVIZI DI **PULIZIE
DOMESTICHE**

- Nessun costo di registrazione
- In tutta Italia, i clienti li porta Atriums
- Prenotazione immediata dei tuoi servizi
- Coupon di 5€ sui primi acquisti

• Cerchiamo fornitori, sia professionali che occasionali. REGISTRATI!

DOWNLOAD NOW

DOMINGO NOW

REGISTRATI

ATRIUMS

AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

▪ **Validazione del Progetto imprenditoriale**

▪ Analisi del mercato

▪ Club Investitori

➤ **BUPS ******

▪ Vantaggi dell'operazione

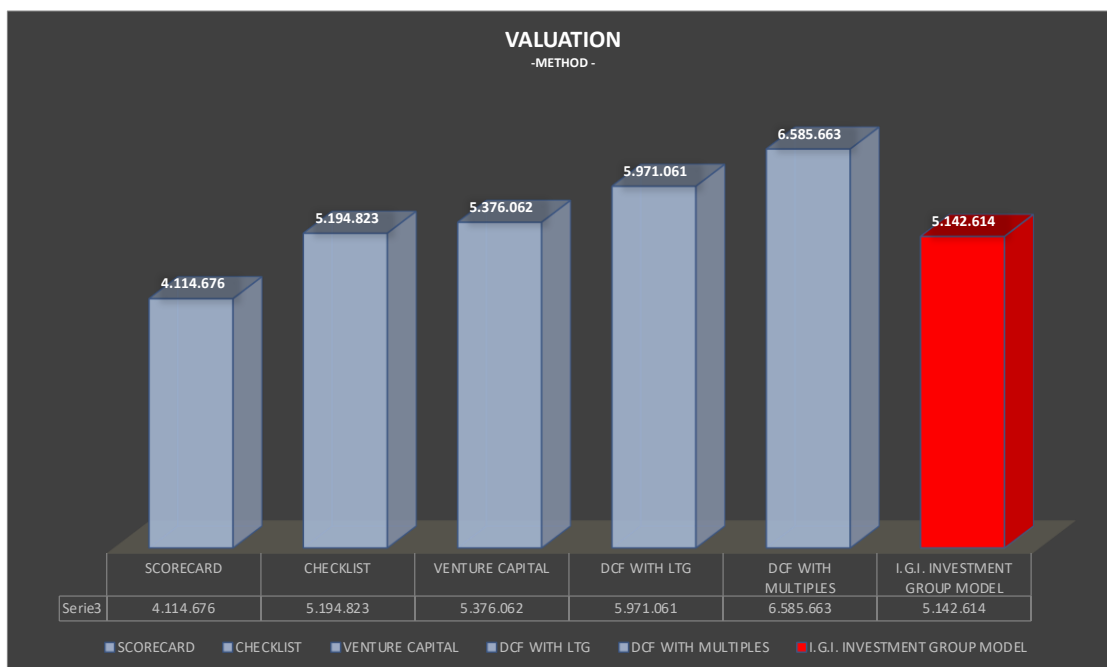
VALIDAZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

Accelera Hub, nell'ambito della FASE 4 dello SDA22 dedicata al crowdfunding, valida i progetti imprenditoriali, analizzando i punti di forza e i dati critici, il posizionamento sul mercato e le prospettive future provvedendo alla:

1. Determinazione del valore inerziale aziendale mediante il sistema di Intelligenza Artificiale denominato **ANGEL-IKA**



Investment, valuation and risk thesis (1)



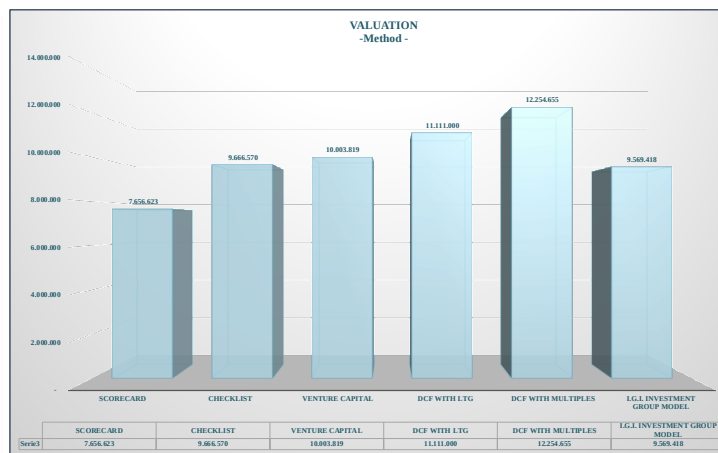
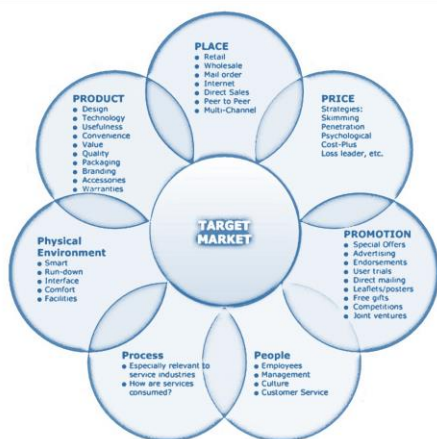
- L'analisi di **ATRIUMS MARKETPLACE** effettuata dal software **ANGEL-IKA** ha determinato un valore di cessione dell'azienda pari a **5 euro/mio** a fronte di Euro 500.000 di equity richiesta. Questo valore è stato stabilito come base di analisi e pre-diagnostica per attrarre capitali di finanziamento e di investimento.
- La valutazione del videomarketplace viene stimata per un valore di **euro/mio 5** con un **EBITDA** di **1,5 euro/mio**.
- Questo dato evidenzia che il livello di **rischio** associato all'operazione in oggetto è relativamente **basso**, rispetto alle operazioni di private equity, in cui il rischio di perdite finanziarie è generalmente più elevato.
- Il risultato che fornisce **ANGEL-IKA** viene utilizzato, nelle slide successive, come presupposto per lo sviluppo del piano di sostenibilità dell'investimento e del piano industriale evolutivo dell'azienda.

VALIDAZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

2. Analisi della sostenibilità finanziaria del Crowdfunding mediante il sistema di Intelligenza Artificiale denominato **METIS 2.0**

PRINCIPALI ASSI DI INTERVENTO GESTIONALI

- MIGLIORAMENTO DELL'ENTERPRISE VALUE -

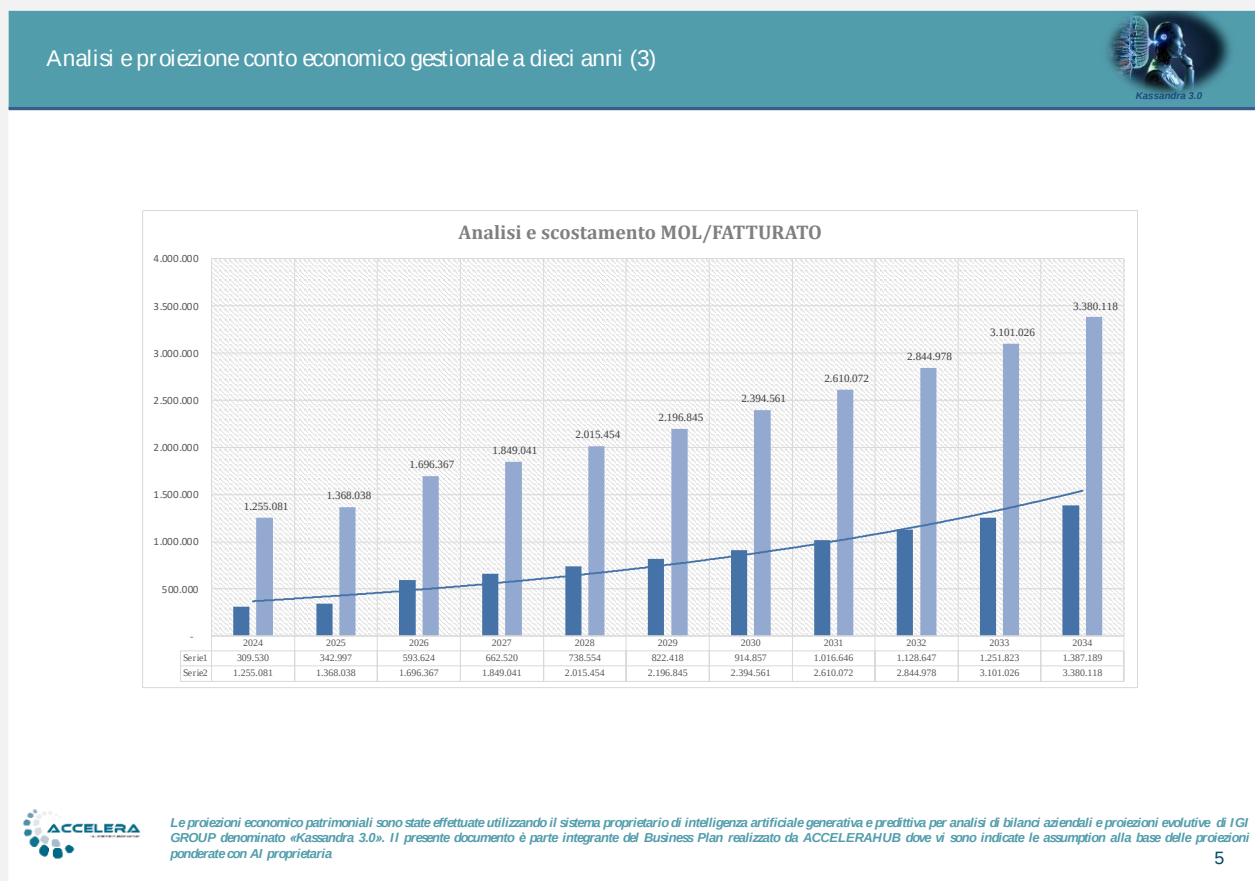


CENTO ECONOMICO	2024	2025	2026	2027	2028
Valore della produzione (Net sales)	1.255.081	1.728.496	2.280.737	2.997.565	3.826.117
Costi diretti di produzione (Cost of Sales "c")	322.222	351.993	394.236	441.914	491.511
Margine Industriale (Gross Margin "r")	932.859	1.376.503	1.886.501	2.555.651	3.334.606
Costi Generali (Operating Expenses "e")					
Ammortamenti	138.059	151.865	167.068	206.246	373.785
Accantonamenti	169.726	186.865	205.572	264.752	297.140
Costi di ricerca e sviluppo	-	-	-	-	-
Totale Costi di Produzione (Total Operating Expenses "rp")	307.785	338.730	372.640	470.997	670.925
Altre spese (Other Income/expense, net)	11.170	12.298	13.665	15.016	33.201
Reddito Operativo Lordo (Income before provision for income taxes)	613.904	1.025.475	1.500.196	2.069.638	2.630.481
Imposte dell'esercizio (Provision for income taxes)	131.252	131.380	145.831	186.486	242.117
Utile d'esercizio (Net Income)	482.653	894.095	1.354.365	1.883.152	2.388.364
MARGINE OPERATIVO LORDO	386.122	715.276	1.083.492	1.506.522	1.910.691
RISULTATO GESTIONALE	96.531	178.819	270.873	376.630	477.673

- L'analisi multivariata dinamica di **Metis 2.0** applicata a **ATRIUMS MARKETPLACE**, combina l'intelligenza artificiale dei software di IGI INVESTIMENTI GROUP con la valutazione istantanea effettuata dall'ANGEL INVESTOR di ACCELERAHUB dedicato all'impresa in oggetto.
- Il tasso di crescita registrato oscilla tra il **47,66%** e il **27,64%** nel quinquennio **23-28** portando la crescita dei ricavi da **354k euro** a **1.080 euro/mio** per il videomarketplace.
- Gli algoritmi di analisi hanno ricevuto l'aggiustamento manuale dei rating di posizionamento e di default nei mercati di riferimento, nonché dei tassi di sviluppo e benchmark, determinando come risultato finale la valutazione della sostenibilità degli investimenti che l'impresa intende sostenere e l'indicazione dei principali assi di miglioramento del marketing mix conseguibile.
- Il sistema consente l'instradamento degli assi di azione consigliati per l'elaborazione di un business plan quinquennale in grado di migliorare in maniera significativa **l'entreprise value** aziendale inerziale.

VALIDAZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

3. Validazione delle proiezioni decennali economico-finanziarie-patrimoniali mediante il sistema predittivo di Intelligenza Artificiale denominato **KASSANDRA 3.0**:



- Con **Kassandra 3.0** Accelera elabora le proiezioni decennali economico-finanziarie-patrimoniali di **ATRIUMS MARKETPLACE SRL** sviluppando un'analisi predittiva di bilanci aziendali e proiezioni evolutive con un orizzonte temporale decennale.
- Il sistema consente di calcolare in maniera analitica gli asset gestionali di flusso e di patrimonio correggendo i risultati sulla base del **track record** comportamentale storico e di reputazione digitale del gruppo proprietario e del management che amministra l'impresa.
- I risultati ottenuti vengono poi sottoposti ad un confronto diagnostico delle azioni qualitative previste nel business plan dell'azienda apportando gli override ritenuti opportuni dai Top executive dell'azienda.

AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

- Validazione del Progetto imprenditoriale

▪ **Analisi del Mercato**

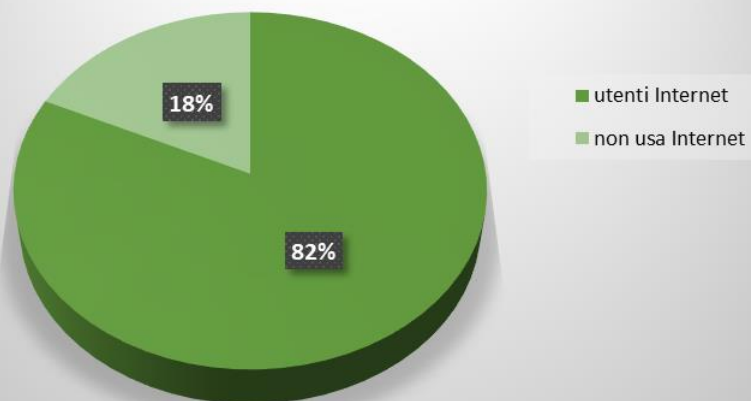
- Club Investitori

➤ **BUPS ******

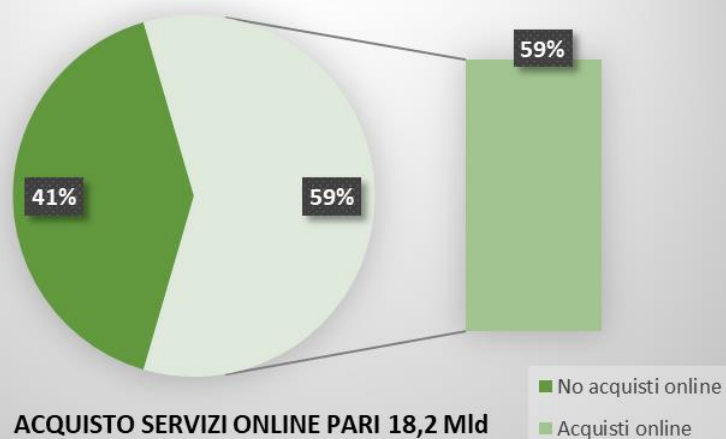
- Vantaggi dell'operazione

ANALISI DEL MERCATO

UTENTI INTERNET IN ITALIA 49 Mln



ACQUISTI ONLINE IN ITALIA



Si stima che entro il 2027 il 59% delle vendite online avverrà sui Marketplace, inoltre la prenotazione online di servizi domestici e alla persona è in costante crescita a livello mondiale. Ad oggi mancava un marketplace di raccolta e **ATRIUMS MARKETPLACE** si presenta come la risposta a questa lacuna di mercato, coinvolgendo professionisti e privati occasionali nella fornitura di servizi. Il processo di integrazione è completamente automatizzato, implicando il professionista in una strategia unificata tramite una semplice App, che offre la flessibilità di organizzare i servizi non solo in base alle ore, ma anche come pacchetti programmati che possono essere svolti a domicilio del Cliente o presso il Fornitore del servizio.

Una delle peculiarità di ATRIUMS rispetto ai competitor, oltre alla **prenotazione immediata** attraverso l'App, è quella del **pagamento solo al termine del servizio** (check-out) che aggiunge un ulteriore livello di sicurezza e flessibilità.

Il valore del mercato dei servizi domestici e personali a livello globale supera oggi i **4500 Mld di \$**, con una potenziale raddoppio entro i prossimi 7 anni.

La percentuale di utenti internet in Italia è dell'82%, questo significa che su circa 60 milioni di cittadini italiani ben 49 milioni utilizzano internet. Di questi, oltre la metà, il 59% (28 milioni circa), fa acquisti online, per un totale nel 2023 di 54,2 miliardi di euro di vendite con una crescita del +13% rispetto al 2022, di cui i servizi hanno toccato circa quota 18,2 miliardi (+22%). (Fonte Osservatori.net)

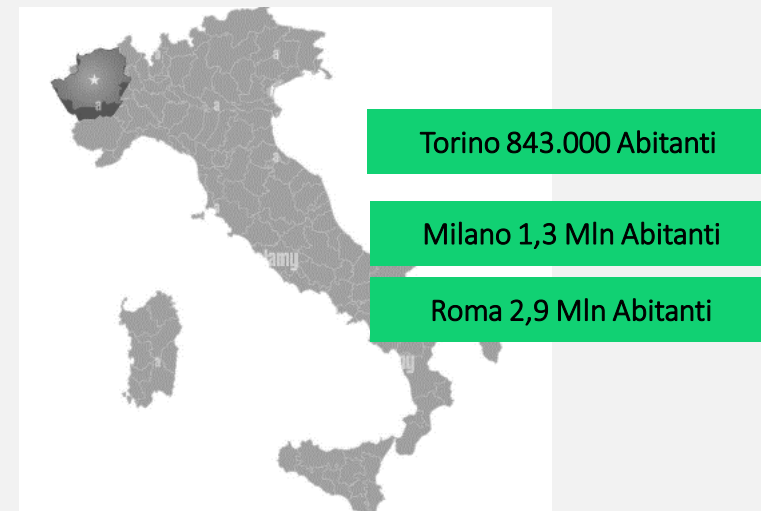
ANALISI DEL MERCATO

Attualmente **ATRIUMS** - nella sua fase test - ha strutturato la propria presenza geografica di servizio su Torino e zone limitrofe, sperimentando e ottimizzando il suo know-how, con il progetto di espandersi gradualmente su base regionale e poi nazionale, sfruttando le best practice apprese.

Difatti, tale focalizzazione ha permesso di adattare l'App alle esigenze e alle dinamiche locali, offrendo servizi e funzionalità che rispondono in modo preciso alle richieste della comunità.

La chiave di volta sarà affermarsi nel mercato nazionale selezionando i *prestatori di servizio* più idonei, distinguendosi dai Competitor e offrendo un valore unico attraverso le **video presentazioni dei singoli professionisti**, che saranno a disposizione direttamente sul portale. Gli utenti potranno così vedere direttamente ed esaminare i vari profili dei professionisti disponibili guardando le loro presentazioni e le esperienze. Allo stesso tempo il portale mette a disposizione le **recensioni** e il **rating**. La gestione efficace del feedback degli utenti e l'implementazione di miglioramenti continui sono essenziali per mantenere la rilevanza e la competitività della piattaforma nel tempo, difatti oltre **l'80%** di chi ha bisogno di un libero professionista e dei suoi servizi sceglie tenendo conto soprattutto dei feedback ricevuti dagli altri utenti che già in precedenza lo hanno utilizzato.

Per ampliare la brand awareness, rispetto ad altri Competitor, **ATRIUMS MARKETPLACE** dovrà anche procedere con ulteriori investimenti in ambito Marketing e Advertising da campagne social, a Influencer Marketing, partnership nelle grandi città, partecipazione ad Eventi e Fiere di settore.



ANALISI DEL MERCATO



OLTRE L'ECCELLENZA
NELL'ORGANIZZAZIONE

INCONTRO TRA
DOMANDA E OFFERTA

SUPPORTA LE PERSONE NELLA
CARRIERA

RISPONDE ALLA CRESCENTE
INSTABILITA' ECONOMICA

FAVORISCE LA
MOBILITA' GLOBALE

DIGITALIZZAZIONE E SICUREZZA
CONTRO L'EVASIONE FISCALE

AUMENTO DI AUTONOMIA
E FLESSIBILITA'

INCLUSIVO: UN'OPPORTUNITA'
PER TUTTI

La crescente tendenza alla digitalizzazione e alla ricerca di servizi online, offre opportunità significative per Marketplace come Atriums, che facilitano la connessione tra fornitori di servizi e utenti attraverso una piattaforma centralizzata. Nel 2022, il numero stimato di utenti Internet in tutto il mondo era di 5,3 miliardi, ovvero il 66% della popolazione mondiale.

Negli ultimi decenni si è assistito ad un'espansione della domanda dei servizi domestici e cura della persona, destinata ulteriormente a crescere per via dei cambiamenti demografici, dell'invecchiamento della popolazione e delle sempre maggiori esigenze di assistenza e cura a lungo termine. L'aumento del tasso di occupazione femminile, la prevalenza di coppie con doppio reddito e la pressione della gestione del tempo hanno creato sempre più la necessità di esternalizzazione a pagamento dei servizi domestici e di assistenza.

Tuttavia, nella maggior parte delle economie, il settore dei servizi domestici e dell'assistenza è caratterizzato da occupazione informale e precaria, di conseguenza occorre sempre più spingere nei programmi politici per fare introdurre ad es. sgravi fiscali o voucher di servizi sovvenzionati. Tali politiche mirerebbero ad aumentare i tassi di occupazione delle persone meno qualificate e dei disoccupati, contrastando l'occupazione irregolare, nonché reintegrare le donne nel mercato del lavoro consentendo loro di conciliare meglio attività professionale e obblighi familiari.

La piattaforma **Marketplace ATRIUMS** con le **video presentazioni dei professionisti** dedicate ai servizi domestici e alla persona, contribuirà anche a superare gli indubbi problemi di fiducia - e talvolta qualità - che sussistono nel settore dei servizi domestici e che si accentuano quando si tratta di assistenza personale. ATRIUMS con la sua organizzazione mira difatti a standardizzare e professionalizzare il settore dei servizi alla persona e alla famiglia per stimolare la domanda, creando proprio nell'incontro tra domanda e offerta un clima di fiducia.

AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

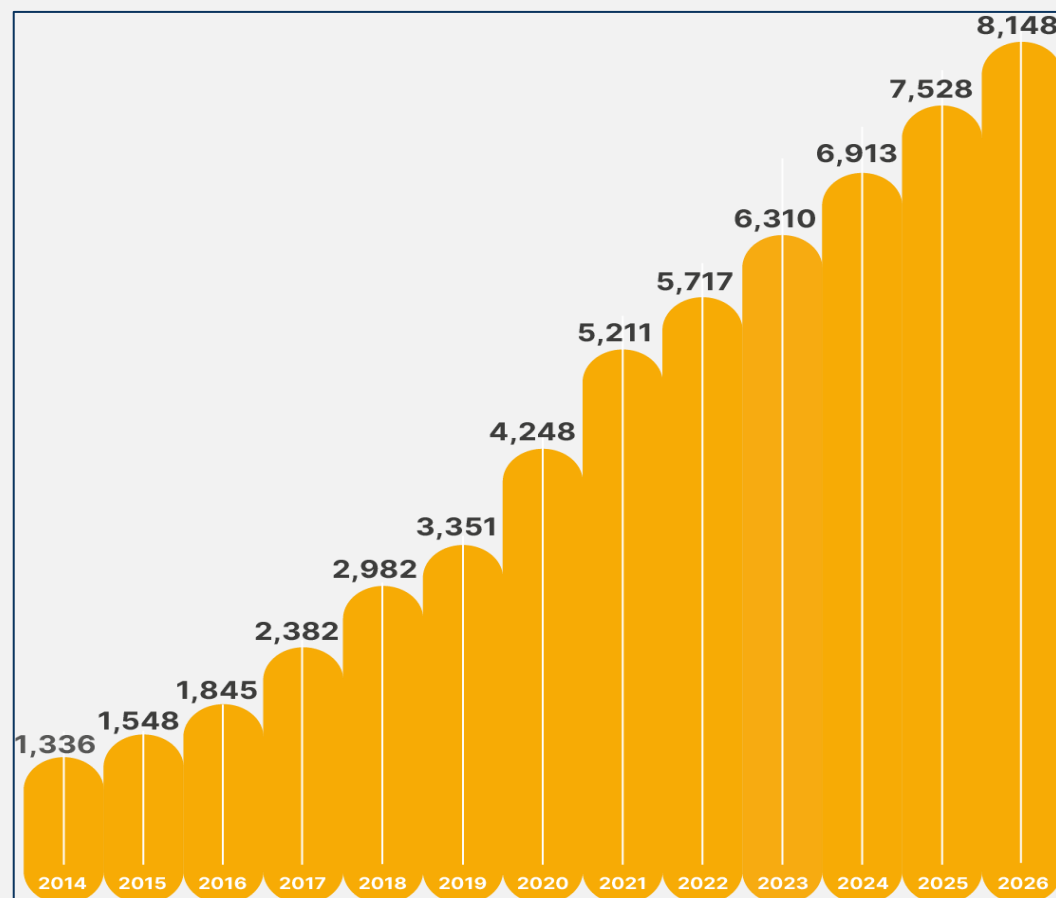
- Validazione del Progetto imprenditoriale
- Analisi del Mercato

▪ **Club Investitori**

➤ **BUPS ******

- Vantaggi dell'operazione

CLUB DEGLI INVESTITORI



Il fatturato mondiale delle vendite online arriverà a quasi 7 mila miliardi nel 2024 (vendite in miliardi di dollari)

I valori numerici che emergono da **Angel-ika** e **Metis 2.0** indicano un valore di cessione dell'azienda **ATRIUMS MARKETPLACE SRL** di 5 euro/mio, con un Equity richiesta di Euro 500.000. Questo valore, concepito come leva per finanziamento e investimenti, suggerisce un potenziale **ROI** interessante. Nel periodo 2024-2028, il tasso di crescita dei ricavi, oscillante tra il 27,64% e il 47,66%, prevede una significativa espansione come risulta dall'analisi evolutiva riportata.

Questi dati rivelano un potenziale di crescita notevole per l'azienda, con un aumento significativo del valore di cessione e un solido tasso di crescita dei ricavi per il quadriennio 2024-2028.

Inoltre, per valutare un possibile rendimento atteso, è importante sottolineare come il settore Marketplace registri un **CAGR del 13,8%** annuo, rappresentando un elemento aggiuntivo di crescita per l'azienda **ATRIUMS MARKETPLACE**.

Se il CAGR del 13,8% si riflette sulle prospettive di crescita dell'azienda, può contribuire in modo significativo al rendimento atteso per gli investitori nel settore.

CLUB DEGLI INVESTITORI



- **ATRIUMS MARKETPLACE** si presenta come un'opportunità di investimento attraente nel contesto del mercato dei marketplace. La startup ha deliberato una strategia di uscita dall'investimento entro un periodo massimo di 3 anni, stabilendo una prospettiva di ritorno finanziario a breve termine. Tale approccio riflette una chiara focalizzazione sulla rapidità nella generazione di valore, oltre che fornire agli investitori una prospettiva chiara sulla loro timeline di ritorno sull'investimento, contribuendo a mitigare rischi e a conferire un grado di certezza agli investitori nell'affrontare questa operazione.
- L'investimento in **ATRIUMS MARKETPLACE** presenta diversi motivi di interesse, soprattutto per i service provider, partner strategici e investitori locali interessati al mondo del video marketing, in cerca di nuove opportunità di visibilità o di tecnologie innovative. Le principali categorie di investitori a cui l'operazione si rivolgerà sono:
 - 1) Club Investitori Accelera Hub;
 - 2) Fornitori attuali e potenziali dei servizi erogati sul Atriums Marketplace (**modello Interflora**);
 - 3) Partner strategici di Atriums Marketplace;
 - 4) Piccoli imprenditori e liberi professionisti che cercano nuovi modi per promuovere la propria attività e ottenere visibilità attraverso il video marketing (**modello Amazon**);
 - 5) Sostenitori locali che vedono Atriums come un progetto che può portare benefici alla loro comunità o settore locale.
 - 6) Clienti-soci.

AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

- Validazione del Progetto imprenditoriale
- Analisi del mercato
- Club Investitori

➤ **BUPS ******

- Vantaggi dell'operazione

VANTAGGI DELL'OPERAZIONE



- **L'aumento del capitale investito** per Atriums Marketplace offre risorse finanziarie aggiuntive per l'espansione e la crescita dell'azienda. Questa liquidità supplementare può essere impiegata per il building up del videomarketplace, ampliare la presenza territoriale e introdurre nuove linee di servizi. Oltre all'aspetto dell'espansione, un aumento del capitale investito migliora la solidità finanziaria complessiva dell'azienda.
- **Coinvolgimento della community:** Attraverso l'operazione, Atriums può coinvolgere la community fin dalle fasi iniziali del progetto. Questo coinvolgimento non solo aiuta a raccogliere fondi, ma crea anche una base di sostenitori appassionati e potenziali utenti del videomarketplace.
- **Innovazione collaborativa:** Coinvolgendo la community nel processo di finanziamento, Atriums può beneficiare di un approccio collaborativo all'innovazione. La diversità di prospettive porterà a soluzioni creative e miglioramenti al progetto.
- **L'allargamento della base societaria** per Atriums Marketplace si presenta come una mossa strategica vantaggiosa. Oltre a garantire un accesso rafforzato a risorse finanziarie, offre diversificazione di competenze e conoscenze aziendali. Questo ampliamento non solo accresce il network e le opportunità commerciali, ma distribuisce anche il rischio finanziario.
- **La scalabilità dell'operazione,** ottimizzando i costi operativi attraverso la gestione efficiente delle risorse, si realizza un miglioramento della redditività aziendale, consentendo nel lungo periodo un'espansione geografica e l'accesso a nuovi segmenti di mercato, generando così opportunità aggiuntive di vendita e penetrazione di mercato. Dal punto di vista della produzione, la scalabilità permette di gestire volumi crescenti mantenendo standard qualitativi elevati, un elemento cruciale nel settore dei marketplaces.



Dario Dentale

Angel Investor



Elisabetta Meggiorin

Angel Investor



Betty Min

MetaAngel Investor



Walter Agner

MetaAngel Investor



direzione@accelerahub.com

FOLLOW

