

Raimondo Piras project manager **R&S Solutions** S.r.l.s.

r&s
RICERCA/SVILUPPO
solutions

Problema

Ricaricare i devices di uso comune può essere problematico quando ci si trova in luoghi in cui non disponiamo di un idoneo ripiano su cui poggiarli, in tutta comodità e sicurezza, durante la loro fase di ricarica. La presenza di una presa elettrica è fondamentale ma non sempre è di agevole utilizzo quindi siamo costretti a soluzioni precarie del momento.

Problemi

- **Cavi di alimentazione corti**
- **Assenza di basi d'appoggio**

Conseguenze

- **Disagi**
- **Incidenti di caduta**
- **Inquinamento / Calpestio**



Soluzione

La soluzione è la ricarica con il brevetto **ELECTRA TONGUE !**

“E.tongue” è una linguetta mobile forata applicata sui devices (smartphone e loro accessori), su diversi apparati elettrici ed elettronici, che consente loro di poterli agganciare direttamente ad una presa elettrica in abbinamento alla spina dell'alimentatore di qualsiasi nazione.



Altre Applicazioni

Esempi di applicazioni ulteriori della soluzione **ELECTRA TONGUE**



Custodie



Case Cover



PowerBank



GoPro



Router WiFi



Multipresa

Concorrenza

Soluzioni attualmente presenti sul mercato internazionale sono:

- **Poco diffuse**
- **Molto ingombranti**
- **Poco pratiche**

esempi di soluzioni e prodotti della labile concorrenza



Background del progetto

- ❖ Data di costituzione società: Maggio 2014 (Srls - startup innovativa)
- ❖ Brevetto Italia TO2014000123 (anno 2014)
- ❖ Brevetto internazionale PCT IB2015-057736 (anno 2015)
- ❖ Nuovo brevetto Italia deposito No. 102018000008342 CCIAA di Torino 04/09/2018
- ❖ Finanziamenti ottenuti: Sardegna Ricerche € 15.000 (anno 2015) ed in **corso di investimenti (2018 / 2019) Sardegna Ricerche € 15.000, Voucher MISE Internazionalizzazione € 15.000 + 15.000 e Digitalizzazione € 10.000 (quote contributo)** cui si sommano il cofinanziamento proprio della R&S Solutions
- ❖ Interesse suscitato (anni 2015 / 2018):
 - positivi testing dell'ideas con focus group di esperti e consumatori
 - presentazioni verso potenziali collaboratori, investitori, clienti e fornitori nazionali ed esteri, in Inghilterra, Cina, Germania all'IFA2016 di Berlino, ecc.
- ❖ Accordo commerciale / licenza: **Powerseed** (Honk Kong)
- ❖ Accordi di produzione industriale estera: **Dana Point** (Romania)
- ❖ Consulenza ed incubazione **INNOVA** (Roma) - Agenzia brevettuale **N&G** (Milano)
- ❖ In corso di deposito nuovi brevetti con **sviluppo prototipi e produzione in Cina**
- ❖ Capitali finanziari propri investiti: circa € 30.000 ed oltre € 35.000 previsti a breve

Strategia di Crescita

Evoluzione del progetto d'impresa è legato a diversi programmi di ricerca / sviluppo e commercializzazione delle applicazioni tecnologiche sull'attuale, nuovi e futuri brevetti.

Posizionamento - La business idea **ELECTRA TONGUE** e del brevetto **IRONSLAP** si posiziona su diversi mercati di riferimento degli apparati elettrici / elettronici.

Leve strategiche ed operative - La differenziazione dell'offerta commerciale di licenze, la diversificazione di produzione di prodotti contenenti "Electra Tongue" ed ora "IRONSLAP", l'evoluzione del brevetto ed il deposito finale nelle principali nazioni, l'organizzazione aziendale di adeguate risorse umane - finanziarie – strutturali – strumentali secondo il progredire dell'intrapresa, sono alcune leve strategiche ed operative che stiamo perseguendo per sviluppare la business idea e l'impresa.

Fattori di rischio aziendali sono limitati perché la società organizza il suo business model in tre direzioni differenziate di valorizzazione del patrimonio brevettuale ed attività produttiva: **1)** vendita / licenze brevetto a terzi; **2)** produzione / commercializzazione diretta e/o in partner ship di prodotti contenenti i brevetti; **3)** ricerca e sviluppo di aggiornamento ed evoluzione dell'attuale brevetto e del paniere di nuove ideazioni.

Potenziale di internazionalizzazione – Il progetto ha ampie potenzialità di sviluppo internazionale, scalabilità, grazie alle sue applicazioni dei 2 brevetti su innumerevoli prodotti di vasta commercializzazione (beni di largo consumo) presenti in ogni nazione.

Tassi di crescita - La crescita dell'impresa e del fatturato si prevede assai interessante per i prossimi anni, a decorrere il 2019, con un tasso esponenziale.

Mercato e Quote di Riferimento

Principale mercato di riferimento del nostro business è quello degli **smartphone** il cui valore è nel 2018 stimato in circa **1,5 miliardi di prodotti nuovi venduti al mondo all'anno. 7 miliardi in uso. con un tempo di sostituzione medio di 20 mesi circa.**

Table 1: Market Share Ranking of Smartphone Brands Based on Annual Global Production Volume

Rankings	2015 Company	Market Share	2016 Company	Market Share	2017 Company	Market Share
1	Samsung	24.70%	Samsung	22.80%	Samsung	22.60%
2	Apple	18.20%	Apple	15.30%	Apple	15.60%
3	Huawei	8.30%	Huawei	9.60%	Huawei	11.10%
4	Lenovo	5.40%	OPPO	7.20%	OPPO	8.50%
5	LG	5.20%	BBK/vivo	6.00%	BBK/vivo	7.10%
6	Xiaomi	5.20%	LG	5.50%	LG	5.50%
7	OPPO	3.80%	Xiaomi	3.70%	Xiaomi	3.80%
8	TCL	3.70%	Lenovo	3.70%	Lenovo	3.80%
9	BBK/vivo	3.60%	TCL	3.70%	TCL	3.20%
10	ZTE	3.40%	ZTE	3.50%	ZTE	3.00%
	Others	18.50%	Others	18.90%	Others	15.90%
Annual Global Volume (Unit: M)		1,298.30		1,359.60		1,459.00

Source: TrendForce, Jan., 2017

Altri importanti mercati di riferimento, ove è applicabile il brevetto, per numero di prodotti venduti sono quelli di alcuni **accessori della telefonia mobile** (cover, custodie, power bank), quelli delle **applicazioni retrofit** sui telefonini già in uso e su altri devices.

Mercato e Trend di Riferimento

Worldwide Smartphone Platform Shipments, Market Share, Year-Over-Year Growth, and 5-Year CAGR, 2017 and 2021 (shipments in millions)							
Platform	2017 Shipment Volume*	2017 Market Share*	2017 Annual Growth*	2021 Shipment Volume*	2021 Market Share*	2021 Annual Growth*	2016-2021 CAGR*
Android	1,290.7	85.1%	3.5%	1,491.1	85.5%	3.1%	3.6%
iOS	223.6	14.7%	3.8%	252.1	14.5%	1.4%	3.2%
Windows Phone	1.1	0.1%	-80.9%	0.3	0.0%	-18.0%	-44.8%
Others	1.6	0.1%	-64.4%	1.0	0.1%	-5.3%	
Total	1,517.0	100.0%	3.0%	1,744.6	100.0%	2.9%	3.4%
Source: IDC Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker, May 30, 2017							

* **Table Note:** All figures are forecast projections.

Business & Revenue Model – B2B

ELECTRA TONGUE è una novità utile al Business e per il Consumer.

I clienti da servire, a cui offriamo il valore aggiunto del nostro trovato, sono le **grandi industrie di telefonia mobile**, a scalare le primarie aziende di altri apparati elettronici ed elettrici, degli accessori associati

Un bisogno dei nostri clienti “Business” è differenziare i loro prodotti con una continua corsa nella ricerca e sviluppo di aggiornamenti tecnologici e nuove soluzioni, applicazioni, design e gadget utili per acquisire e mantenere dei vantaggi distintivi e competitivi sulla concorrenza, qualità che concorrono a soddisfare e fidelizzare i propri clienti finali consumatori (“Consumer”)

Principale **canale di acquisizione dei nostri clienti B2B** è l'**offerta diretta** delle licenze e delle diverse proposte contrattuali, attraverso il contatto diretto con i dirigenti dei settori R&S / Legali Brevettuali delle citate industrie, grazie al supporto di INNOVA (Roma) e N&G (Milano).

Sentiero di profittabilità		anno	2018	2019	2020	2021
Ricavi attesi *			85	500	1500	4500
Margine Lordo			15	160	650	2345
Risultato Esercizio			-7,1	135	503	1895
Vendite	Licenze					
Numero	Brevetto E.T.		0	3	9	15
Prodotti	N° Brevetti		3	6	15	...

* In migliaia di € – Ricavi ipotizzati da tutte le fonti di contributo, quote, rendite e vendite di P/S

Conto Economico Previsione

	ANNI 2017		2018		2019		2020		2021	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
	bilancio chiuso		esercizio in corso		previsione / obiettivo		previsione / obiettivo		previsione / obiettivo	
Fatturato	6568		85000	1294,15	500000	588,24	1500000	300	4500000	300
Costo Produzione	14806	225,43	70000	82,35	260000	52	580000	38,67	1300000	28,89
Valore Aggiunto	-8238		15000	17,65	240000	48	920000	61,33	3200000	71,11
Lavoro (costi lordi)	0		0	0	75000	15	255000	17	810000	18
TFR (accantonamenti)	0		0	0	5000	1	15000	1	45000	1
M.O.L.	-8238		15000	17,65	160000	32	650000	43,33	2345000	52,11
Ammortamenti / Accantonamenti	1775		9350	11	50000	10	120000	8	315000	7
Risultato Operativo	-10013		5650	6,65	210000	42	770000	51,33	2660000	59,11
Saldo Oneri / Proventi Finanziari	764		5100	6	30000	6	105000	7	315000	7
Saldo Gestione Finanziaria	0		850	1	5000	1	15000	1	45000	1
Oneri Fiscali	0		6800	8	40000	8	120000	8	405000	9
RISULTATO DI ESERCIZIO	-10777		-7100		135000		530000		1895000	

Obiettivi annuali di triplicazione brevetti ed implementazione delle altre attività di vendita P/S

Fondi Richiesti

Capitale richiesto con finanziamento bancario (*):

Importo € 80K – anno 2019

- **Investimento strategico sviluppo attività (esclusa quota IVA)**
 - a) Tutela brevetti, marchi e design, prototipi **€ 25K**
 - b) Produzione, marketing e vendite internazionali **€ 35K**
 - c) R&S (Laboratori Ricerca & Sviluppo) – organizzazione tecnica digitale **€ 20K**
- **Obiettivi da soddisfare**
 - a) **Deposito nazionale ed internazionalizzazione 2 nuovi brevetti** quale evoluzione dell'attuale, deposito design e marchi di tutela, realizzazione prototipi ed organizzazione pre – industrializzazione in CINA
 - b) **Vendita “B2B” licenze brevetti, sviluppo produzione, marketing e commercializzazione internazionale “B2B” / “B2C”** nostri prodotti attuali ed in progetto
 - c) **Ricerca & Sviluppo di nuovi prodotti / servizi ed applicazioni**, progettazione e rendering mockup, con l'attuale brevetto e sulla base dei nuovi brevetti / altre idee
 - d) **Sviluppo dei settori di R&S ed i Servizi Digitali Innovativi (Video & Streaming)**
- **Exit garantito (*)** – gli investimenti sono sostenuti da contributi pubblici (tra il 50% ed 80% al netto di IVA) pagati a rendicontazione finale (vedi prossime schede di dettaglio)

Investimenti a Breve – anno 2018/9

Il sostegno finanziario di **80K** verrà così valorizzato dalla startup (*) (**):

- **Finanziamento Sardegna Ricerche – Micro incentivi 2017**

- a) Tutela brevetti, marchi, design, prototipi (Labor + Metroconsult) **€ 25K**
- b) Contributo Pubblico (ritorno denaro a consuntivo) **€ 15K**
- c) Co-Finanziamento R&S Solutions **€ 10K**

- **Finanziamento MI.S.E. – Voucher Internazionalizzazione**

- a) T.E.M. – Temporary Export Manager (Campus – gruppo INNOVA) **€ 25K**
- b) Contributo Pubblico (ritorno denaro a consuntivo) – segue annualità 2019 **€ 15K**
- c) Co-Finanziamento R&S Solutions **€ 10K**

- **Finanziamento MI.S.E. – Voucher Digitalizzazione**

- a) Hardware / Software, attrezzature speciali, consulenze (vari fornitori) **€ 20K**
- b) Contributo Pubblico (ritorno denaro a consuntivo) **€ 10K**
- c) Co-Finanziamento R&S Solutions **€ 10K**

La **R&S SOLUTIONS** intende, a breve, partecipare ad altri utili bandi (segue scheda).

(*) importo complessivo della liquidità necessaria esclusa la gestione I.V.A. (partita di giro)

(**) per i dettagli sono disponibili i documenti prodotti ed decreti di finanziamento dei contributi

Investimenti a Breve – anno 2018/9 vs INNOVA

Quote del sostegno finanziario di **80K** destinate alle prestazioni strategiche / produttive delle società del **Gruppo INNOVA**:

- **Finanziamento Sardegna Ricerche – Micro incentivi 2017**

- a) Tutela brevetti, marchi, design, prototipi (Labor + Metroconsult) **€ 25K**
- b) Contributo Pubblico (ritorno denaro a consuntivo) **€ 15K**
- c) Co-Finanziamento R&S Solutions **€ 10K**
- d) **Quota alla LABOR S.r.l. (netto IVA) € 18,8K**

- **Finanziamento M.I.S.E. – Voucher Internazionalizzazione**

- a) T.E.M. – Temporary Export Manager (Campus – gruppo INNOVA) **€ 25K**
- b) Contributo Pubblico (ritorno denaro a consuntivo) – segue annualità 2019 **€ 15K**
- c) Co-Finanziamento R&S Solutions **€ 10K**
- d) **Quota alla CAMPUS S.r.l. (netto IVA) – (*) segue quota 15K del 2019 € 25K**

- **Finanziamento M.I.S.E. – Voucher Digitalizzazione**

- a) Hardware / Software, attrezzature speciali, consulenze (vari fornitori) **€ 20K**
- b) Contributo Pubblico (ritorno denaro a consuntivo) **€ 10K**
- c) Co-Finanziamento R&S Solutions **€ 10K**
- d) **Quota alla INNOVA S.r.l. (netto IVA) € 1,9K**

Crono programma - anno 2018

	periodo
• Sardegna Ricerche – Micro incentivi 2017	
a) Investimenti brevetti, marchi, design, prototipi	2018 / Gen 2019
b) Rendicontazione	Gen / Feb 2019
c) Pagamento contributo	Mar / Apr 2019
• MI.S.E. – Voucher Internazionalizzazione	
a) T.E.M. – Temporary Export Manager	2018 / Mar 2019
b) Rendicontazione (annualità 2018/19)	Mar / Mar 2019
c) Pagamento contributo	Apr / Mag 2019
• MI.S.E. – Voucher Digitalizzazione	
a) Hardware / Software, attrezzature speciali, consulenze	Set / Dic 2018
b) Rendicontazione	Gen / Gen 2019
c) Pagamento contributo	Feb / Mar 2019
La R&S SOLUTIONS ha in programma, inoltre, svolgere le seguenti attività:	
1. Elaborazione idee per nuovi bandi Sardegna Ricerche	Ott / Dic 2018
2. Validazione iniziative in cantiere nel Lab R&S con INNOVA	Set / Dic 2018
3. Formazione per domande finanziamenti U.E. per R&S	Nov / Dic 2018

Investimenti a Medio – anno 2019/20

Il sostegno finanziario ipotizzato minimo **65K** verrà così valorizzato (*):

- **Finanziamento Sardegna Ricerche – Micro incentivi 2018/19**
 - a) Tutela brevetti, marchi, design, prototipi (100% gruppo INNOVA) **€ 25K**
 - b) Contributo Pubblico (ritorno denaro a consuntivo) **€ 15K**
 - c) Co-Finanziamento R&S Solutions **€ 10K**
- **Finanziamento MI.S.E. – Voucher Internazionalizzazione**
 - a) T.E.M. – Temporary Export Manager 2019 (Campus – gruppo INNOVA) **€ 40K**
 - b) Contributo Pubblico (ritorno denaro a consuntivo) **€ 30K**
 - c) Co-Finanziamento R&S Solutions **€ 10K**
- **Finanziamento Europeo per Ricerca**
 - Progetto “SABAS” (contributo al 100%) – consulenza INNOVA **€ 50K**
- **Finanziamento Sardegna Ricerche – Voucher Startup** (da definire)
- **Finanziamento “spin off” ideate e ns. partecipate** (da definire)
- ❖ **Incasso contributi – annualità 2018** **€ 40K**
- ❖ **Incasso partite di giro e crediti – annualità 2018** (non meno di) **€ 20K**

(*) A fronte di 80K del 2018 si prevede di incassare **60K** entro primi mesi 2019 e richiederne il rinnovo

Crono programma - anno 2019

	periodo
<ul style="list-style-type: none"> • Sardegna Ricerche – Micro incentivi 2019 <ul style="list-style-type: none"> a) Investimenti nuovi brevetti, marchi, design, prototipi b) Rendicontazione nuovo bando (Ottobre 2018) c) Pagamento contributo 	<p>Gen / Mar 2019 Apr / Apr 2019 Mag / Giu 2019</p>
<ul style="list-style-type: none"> • MI.S.E. – Voucher Internazionalizzazione <ul style="list-style-type: none"> a) T.E.M. – Temporary Export Manager b) Rendicontazione (seconda annualità 2019) c) Pagamento contributo 	<p>Apr / Mag 2019 Mag / Mag 2019 Giu / Lug 2019</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Sardegna Ricerche – Voucher Startup <ul style="list-style-type: none"> a) Progetto speciale di <u>accelerazione R&S SOLUTIONS</u> b) Rendicontazione c) Pagamento contributo <p>La R&S SOLUTIONS prevede, inoltre, di svolgere altri importanti future attività quali:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Costituzione, partecipazione a startup “spin off” 2. Validazione ulteriori iniziative in cantiere nel Lab R&S 3. Domanda “grandi” finanziamenti U.E. per R&S 	<p>Gen / Giu 2019 Lug / Ago 2019 Set / Ott 2019 Gen / Giu 2018 Gen / Nov 2019 Mar / Dic 2019</p>

Perché investire nei Brevetti e P/S di R&S Solutions?

- **Idee innovative** dalle diversificate qualità e possibili applicazioni multiple, utile su numerosi devices elettrici ed elettronici di largo consumo ed uso comune
- **Mercati di riferimento molto vasti**, ricchi ed in espansione a livello mondiale, elevate potenzialità di scalabilità (orizzontale e verticale) e business internazionale
- **Previsione di guadagni significativi** sui contratti di licenza oggi ipotizzati con uno o più potenziali “Clienti Top” tra i principali brand della telefonia mobile mondiale, delle telecomunicazioni, industrie degli accessori e degli altri apparati elettrici ed elettronici, nazionali ed internazionali, non ultimo possibili accordi con la grande distribuzione per attività comuni di Marketing tra cui politiche di marchi associati
- **Avviata commercializzazione sperimentale** di nostre custodie per smartphone con brevetto **E.T.**, prodotti di nicchia e di alta qualità in pelle, diverse linee di design e fasce di prezzo medio alto, operazione utile a dare valore all’invenzione e dimostrazione pratica della funzionalità ed utilità
- **Commercializzazione su larga scala futura** di prodotti “stand alone” dei brevetti, applicazioni universali e/o retrofit, tra questi il nostro nuovo prodotto brevettato “R&S002” **“IRON SLAP”** (in corso nostro sviluppo di prototipi ed organizzazione pre - industrializzazione in CINA, presentazione ufficiale, Ottobre 2018, alla fiera mondiale <http://www.globalsources.com/TRADESHOW/CSF/INDEX.HTM> di Hong Kong)
- **Prossimo deposito del brevetto** “R&S003” evoluzione, ampliamento ed aggiornamento funzioni del “R&S001”, quale valorizzazione massima dell’invenzione

Perché investire nella startup R&S Solutions?

- **Innovativa impresa di Ricerca & Sviluppo** di grande fermento e creatività (sempre più ricca al suo interno), dedita allo scouting di Idee libere ed aperte elaborate con il metodo “**5C**” (Condivisione, Contaminazione, Collaborazione, Creazione e Costruzione), opera in networking e coworking con adeguate risorse umane e strumentali, un insieme di sinergie di forze e vitalità che diventano brevetti, prodotti e servizi di grande applicazione ed utilità
- Lavoriamo in **mercati di riferimento profittevoli**, molto vasti, ricchi ed in espansione a livello mondiale, elevate potenzialità di business internazionale, con invenzione e creazione di prodotti / servizi scalabili
- Il “**Core Business**” è focalizzato principalmente sulle **Licenze di Brevetto**, tale scelta mantiene snella, fluida e variabile l’organizzazione aziendale, adattabile agli scenari mutevoli del mercato, delegando eventuali interessi diretti alla produzione e commercializzazione di Prodotti / Servizi alla gestione o sub fornitura di terzi
- Oltre i **Lab R&S**, alla partecipazione a “spin off”, focus nei **Servizi Digitali Avanzati**
- Quote delle **rendite da Licenza e Commerciali** saranno investite in ulteriore attività di Ricerca & Sviluppo sul **ricco paniere di idee ed iniziative**, scelte con priorità tra le attive ed altre in cantiere da validare e/o avviare, tutte necessitano di “Incubazione ed Accelerazione” con i programmi di investimento attuali e prossimi futuri
- Abbiamo un patrimonio di **Marchi** distintivi sui P/S **IRONSLAP, STV, SABAS, MY FEATURING**, altri sono in itinere sui nuovi progetti video artist gaming, formazione ..

Network startup R&S SOLUTIONS

La nostra startup vive il mondo dell'Innovazione

- **OPEN CAMPUS TISCALI** - sede operativa <http://www.opencampus.it>
- **METROCONSULT** - consulenza brevettuale <http://www.metroconsult.it>
- **POWERSEED** - collaborazione commerciale <http://www.powerseed.net>
- **HUB AND SPOKE** – collaborazioni coworking <https://www.hubandspoke.it>
- **INNOVA** – consulenza internazionale / incubazione <https://www.innova-eu.net>
- **STARBOOST** – collaborazione sviluppo startup <https://starboost.it>
- **N&G** – agenzia internazionale valorizzazione brevetti <http://www.ngconsulting.it>
- Contatti e rapporti con diverse altre realtà (informazioni a disposizione)

Enti Pubblici di Ricerca e Sostegno

- **SARDEGNA RICERCA** – formazione e finanziamenti
- **AGRIS** – accordi di ricerca “Progetto SABAS”
- **UNI.CA.** – contatti per attività di ricerca e “spin off”
- **UNI.SS.** – contatti per attività di ricerca e “spin off”

Canali di Informazione ed Auto - Formazione Continua

Tra i molteplici, oltre i canali WEB, si seguono tutti gli eventi, seminari, hackton e corsi di formazione di Sardegna Ricerche, I.C.E., C.C.I.A.A., co-working ed opportunità diverse

Management Team

❖ Elisabetta Sarritzu



- socio fondatore, ideatore, finanziatore ed amministratore società
- quota società 50%
- diploma ragioneria, esperienze di contabile amministrativo

❖ Barbara Liscia



- nuovo socio, sviluppatore dei brevetti e della business idea
- quota società 50%
- pluri formazione professionale, già dirigente d'impresa sociale

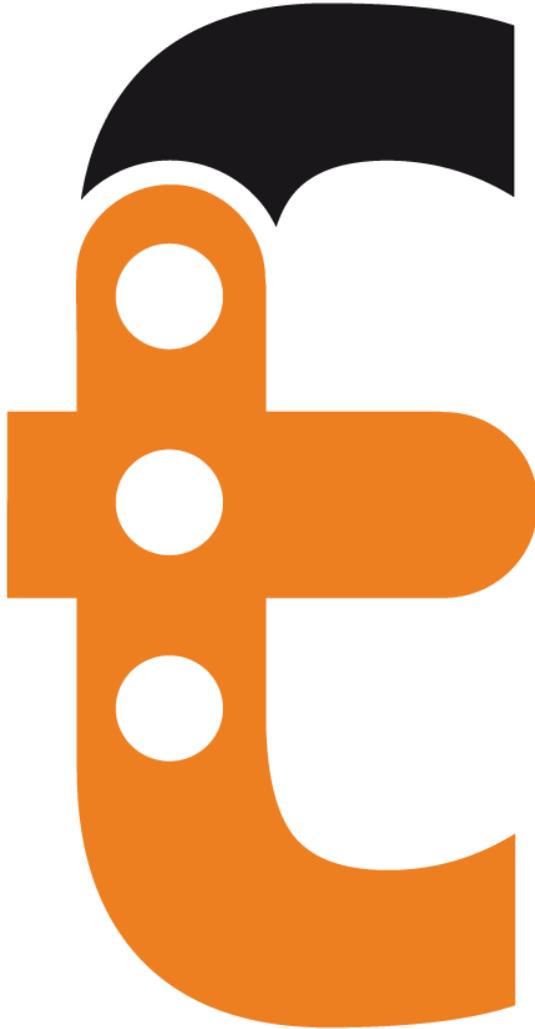
❖ Raimondo Piras



- ex socio fondatore, sviluppatore dei brevetti e della business idea
- team manager, dirigente tecnico operativo e commerciale startup
- diploma tecnico industriale, progettista e dirigente d'impres

❖ Network / Partner Ship

La startup R&S Solutions ha creato le basi per un vasto network attivo di collaboratori, spin off, consulenti ed imprese locali, nazionali ed internazionali



Contatti – Direzione Tecnica Commerciale

Raimondo Piras mobile +39 **3289425446**

Email res.solutions.srls@gmail.com

res.solutions@legalmail.it

Sito <http://ressolutions.wix.com/electratongue>

Social <https://www.facebook.com/electra.tongue>

R&S ed **Electra Tongue** è anche presente:

Twitter – G+ - IN – You Tube – Instagram – Pinterest

IRONSLAP, STV, SABAS ... presto sul mercato!