



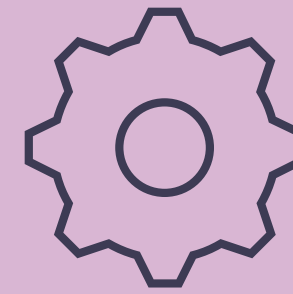
INVESTOR DECK

GENNAIO 23

IL PROBLEMA

Il su misura è un acquisto spesso **complesso** perché richiede tempo, organizzazione, è difficilmente accessibile e la maggior parte delle volte costoso.

La tendenza generale porta quindi il cliente **«ad accontentarsi»** di un capo che non lo soddisfa al 100%.



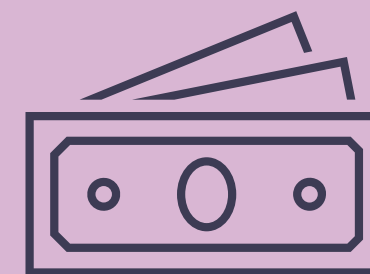
« PRENDO LE CAMICIE DA VENT'ANNI NELLA STESSA SARTORIA, PERO' DEVO FARE 40 KM, CERCARE PARCHEGGIO, SCEGLIERE, ASPETTARE. RITORNARE SE HO DUBBI.... »

« PER LE OCCASIONI SPECIALI VA BENE MA VA PROGRAMMATO BENE CON GLI IMPEGNI CHE HO »

COSTOSO

« NE HO ORDINATA UNA PER IL MATRIMONIO DEL 20 MA TROPPO IMPEGNATIVO PER IL MIO BUDGET FARNE PIU' DI 2 »

« HO PAURA DI SPENDERE UNA FORTUNA. MI ACCONTENTO E VADO IN NEGOZIO »



LENTO

« HO PRESO APPUNTAMENTO PER LE MISURE E POI UN MESE DI ATTESA. NON ANDAVA BENE UN POLSO. HO ASPETTATO ALTRI 15 GIORNI »

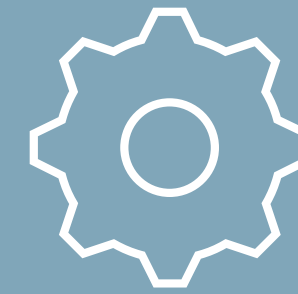
« SONO PIENO DI CAMICIE CON LE MANICHE TROPPO CORTE PER LE MIE BRACCIA. NON HO TEMPO E MI ACCONTENTO »



LA SOLUZIONE

MYCAMICIA

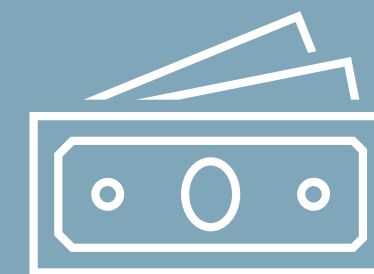
la startup per il su misura Made in Italy Digitale,
inteso come modalità di avvicinarsi al **FASHION** evitando il «**FAST**» ma **MADE TO MEASURE E MADE TO LAST** in pochi click



« IL SISTEMA DI RACCOLTA MISURE SUL SITO È MOLTO EFFICACE E PRECISO. MI SONO TROVATO BENE »

« SONO ANNI CHE HO PROBLEMI NEL TROVARE CAMICIE CHE MI STIANO BENE COME LUNGHEZZA DELLE MANICHE ECC. FINALMENTE HO TROVATO LA SOLUZIONE »

COMPETITIVO



« COMPRO DA LORO CAMICIE DA DIVERSO TEMPO A "LOTTI" DI 3 PEZZI, E DEVO DIRE CHE IL RAPPORTO QUALITÀ/PREZZO È IMBATTIBILE PARLANDO DI CAMICIE SU MISURA »

VELOCE



« OTTIMO SERVIZIO A PREZZI GIUSTI, CON POCCHI EURO HO DUE CAMICIE PERFETTE SU MISURA DI OTTIMO COTONE E ORA BASTA UN CLIC PER ORDINARE UNA CAMICIA E NON DEVO SPERARE CHE MI STIA BENE COME SUCCEDE CON GLI ACQUISTI ONLINE »

LA MISSION

RIVOLUZIONARE un settore
prettamente fisico trasformandolo
in un mercato **DIGITALE, RAPIDO E**
ACCESSIBILE.

Puntare tutto sulla **FIDUCIA** tra
Clienti e Artigiani attraverso
l'innovazione tecnologica e le
eccellenze **Made in Italy**

OVUNQUE TI TROVI



PRODUZIONE JUST IN TIME

MADE IN ITALY

IN STORE DI ULTIMA GENERAZIONE

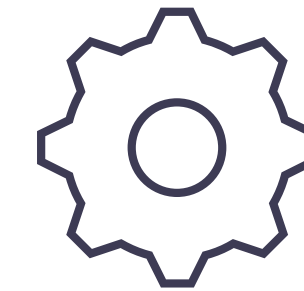


4+1 MOTIVI PER INVESTIRE IN MYCAMICIA



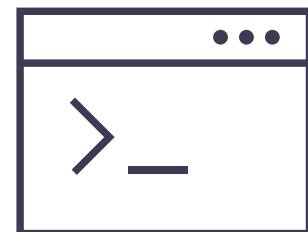
1. ARTIGIANALITÀ

Il lavoro di un artigiano porta valore e fiducia perchè si prende cura personalmente di ogni singolo ordine, dei dettagli e delle preferenze dei Clienti in ogni fase dell'acquisto.



2. BUSINESS MODEL

La creazione di un avatar virtuale trasforma un acquisto unico in ciclico. La produzione Just in Time evita rischi e costi inutili.



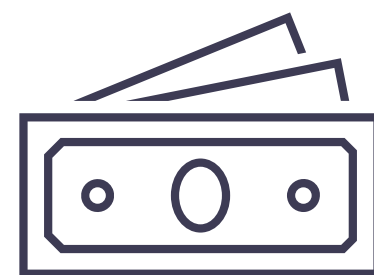
3. LA TECNOLOGIA

Proprietaria e scalabile. Configuratore 3D e Algoritmo per la misurazione rapida.



4. IL SERVIZIO

«ECCEZIONALE» recensito 4,6 su 5 dai nostri Clienti su Trustpilot - Clienti affezionati, che non cercano il singolo acquisto ma sono alla ricerca di un rapporto continuativo. Utenti di ritorno superiori al 60% delle transazioni



+1 IL VANTAGGIO FISCALE

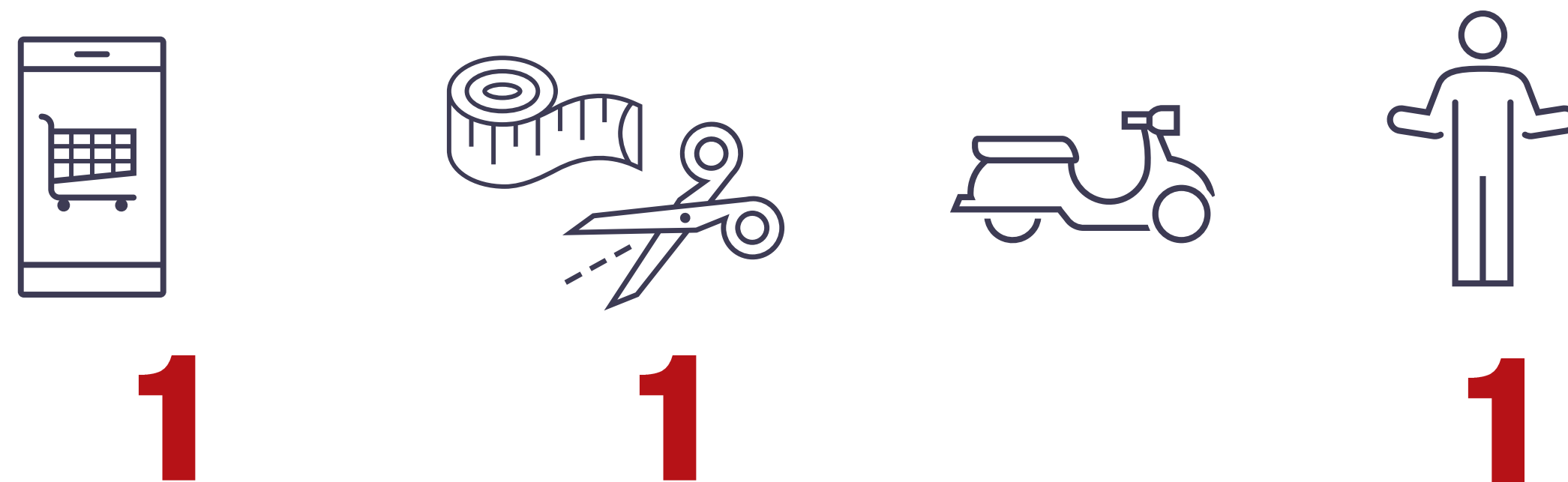
Il 30% beneficio fiscale nella prossima dichiarazione dei redditi

L'APPROCCIO SOSTENIBILE

FAST FASHION E RETAILERS



APPROCCIO MYCAMICIA



NESSUNO SPRECO

CONFEZIONAMENTO AL MOMENTO DELL' ORDINE, SISTEMA DI MONITORAGGIO DELL'UTILIZZO DEI TESSUTI PER RIUTILIZZARE GLI SFRIDI – NON VIENE PRODOTTO PIU' DI QUANTO SERVE.

NESSUN MAGAZZINO

OGNI CAPO VIENE REALIZZATO ESCLUSIVAMENTE PER OGNI CLIENTE. LA PERCENTUALE DI RESO E' INFERIORE AL 3%

NESSUN INTERMEDIARIO

LA FILIERA CORTISSIMA E LABORATORI SELEZIONATI RINFORZANO LA FIDUCIA TRA L' ARTIGIANO E L'UTENTE E DIMEZZANO COSTI E TEMPI

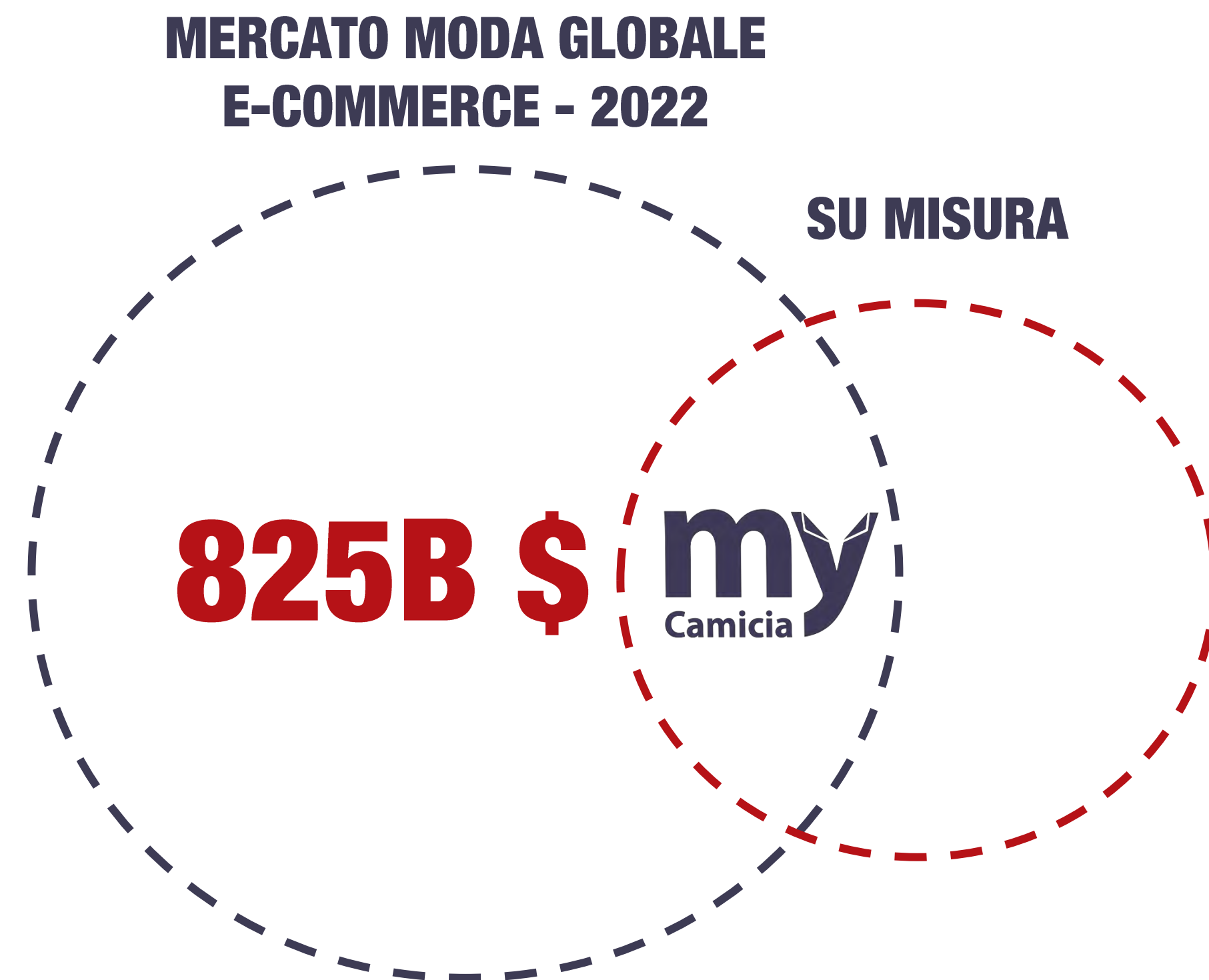
IL POSIZIONAMENTO 1/2

Capi di abbigliamento artigianali su misura Made in Italy e completamente personalizzabili, ad un prezzo nettamente inferiore della concorrenza, garantiscono un posizionamento unico nel mercato.



IL POSIZIONAMENTO 2/2

**MyCamicia intende posizionarsi tra il mercato e-commerce della moda globale e il mercato del su misura.
Grazie al profilo unico digitale, MyCamicia rende accessibile un capo su misura anche al Mass Market**

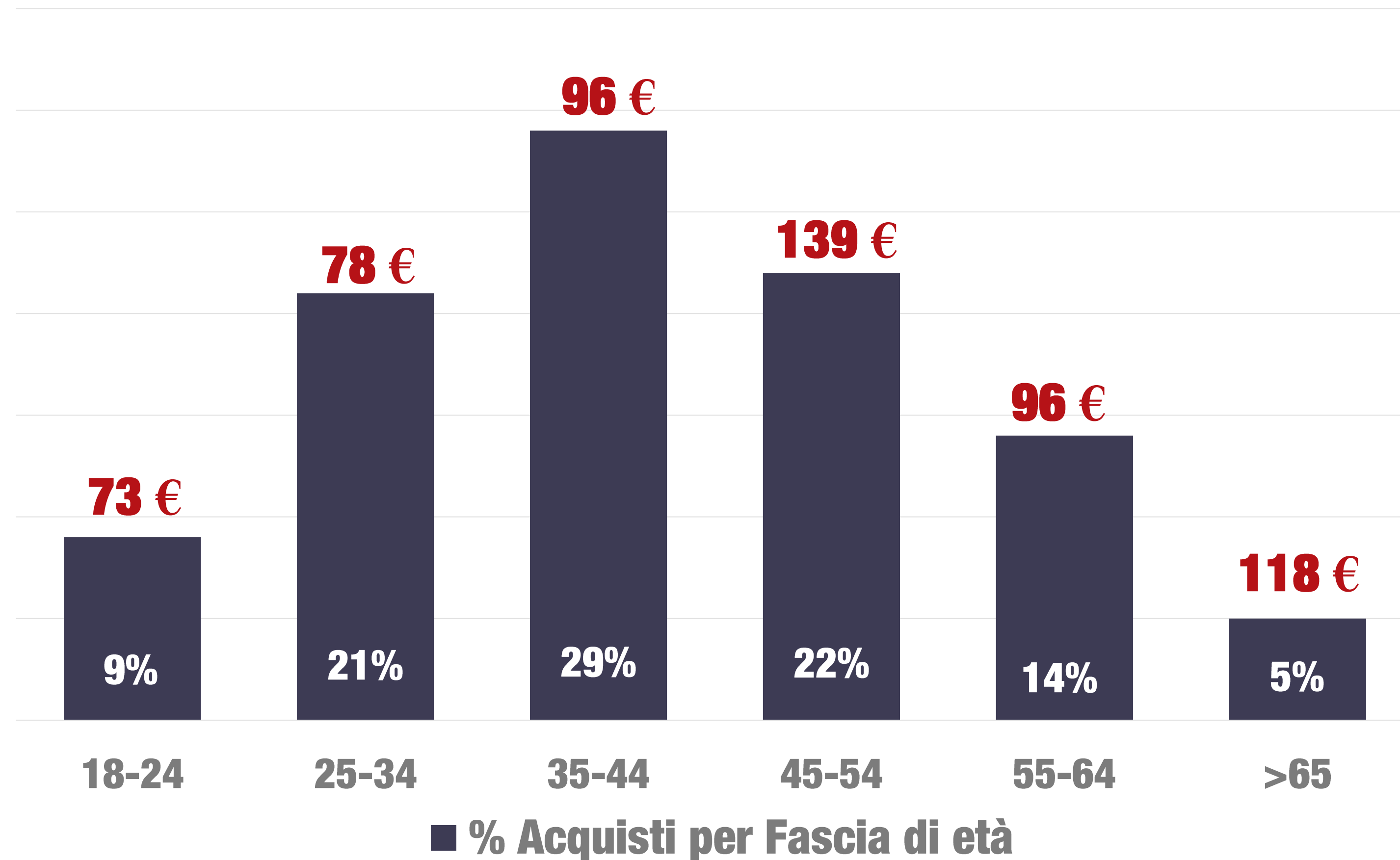


+ VISIBILITÀ

- CONCORRENZA

SEGMENTAZIONE CLIENTI

Gli iscritti a MyCamicia sono professionisti, principalmente over 35, con un alto potere di acquisto. Utilizzano le piattaforme digitali e vogliono un servizio di qualità alternativo alle loro abitudini che gli faccia risparmiare tempo e denaro.



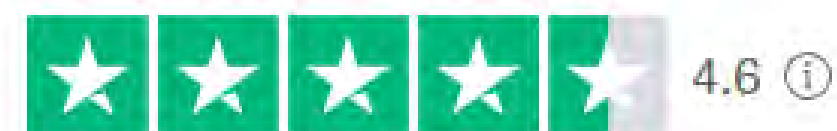
COSA DICONO DI NOI

**I nostri iscritti recensiscono MyCamicia con un punteggio di 4,6/5 su Trustpilot:
Tra i punti di forza più apprezzati ci sono le tempistiche e l'assistenza al Cliente**



Mycamicia

Reviews 288 • Excellent



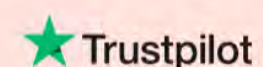
✓ VERIFIED COMPANY

“Camicia perfetta – La camicia è perfetta e con il secondo ordine hanno anche messo in pratica la mia segnalazione per migliorare il servizio.”



– Alex

Con una valutazione di 4,6 / 5 | 288 recensioni



“Tutto perfetto! Tessuto, misure, facilità di acquisto, tempi di ricezione. Tutto ottimo!”



– Antonio

Con una valutazione di 4,5 / 5 | 295 recensioni

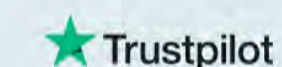


“Costruttiva. – L'esperienza è stata molto positiva per la professionalità di mycamicia e la capacità di gestire il Cliente, i suoi dubbi e le sue curiosità.”



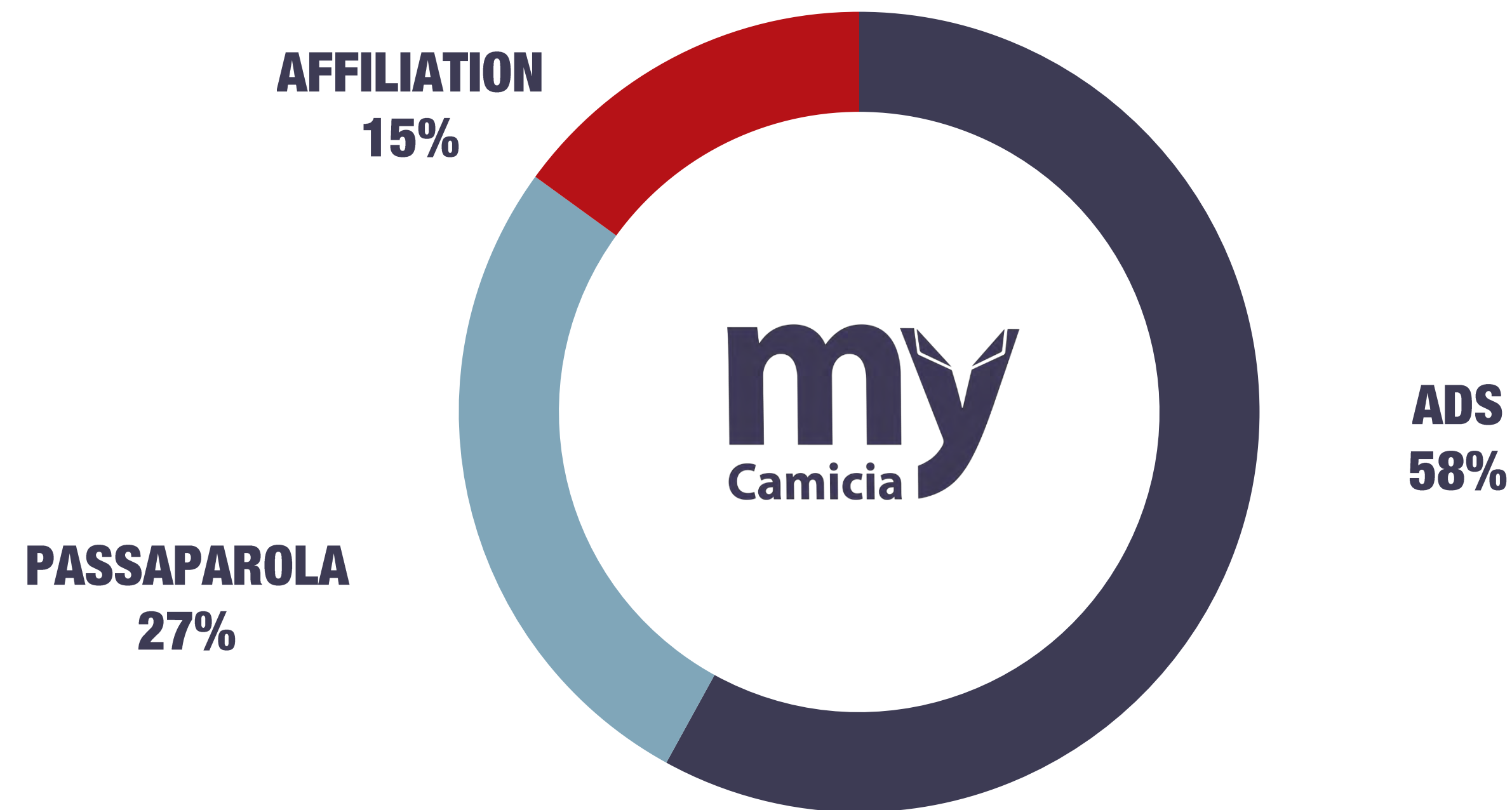
– Ferdinando

Con una valutazione di 4,6 / 5 | 288 recensioni



ACQUISIZIONE CLIENTI

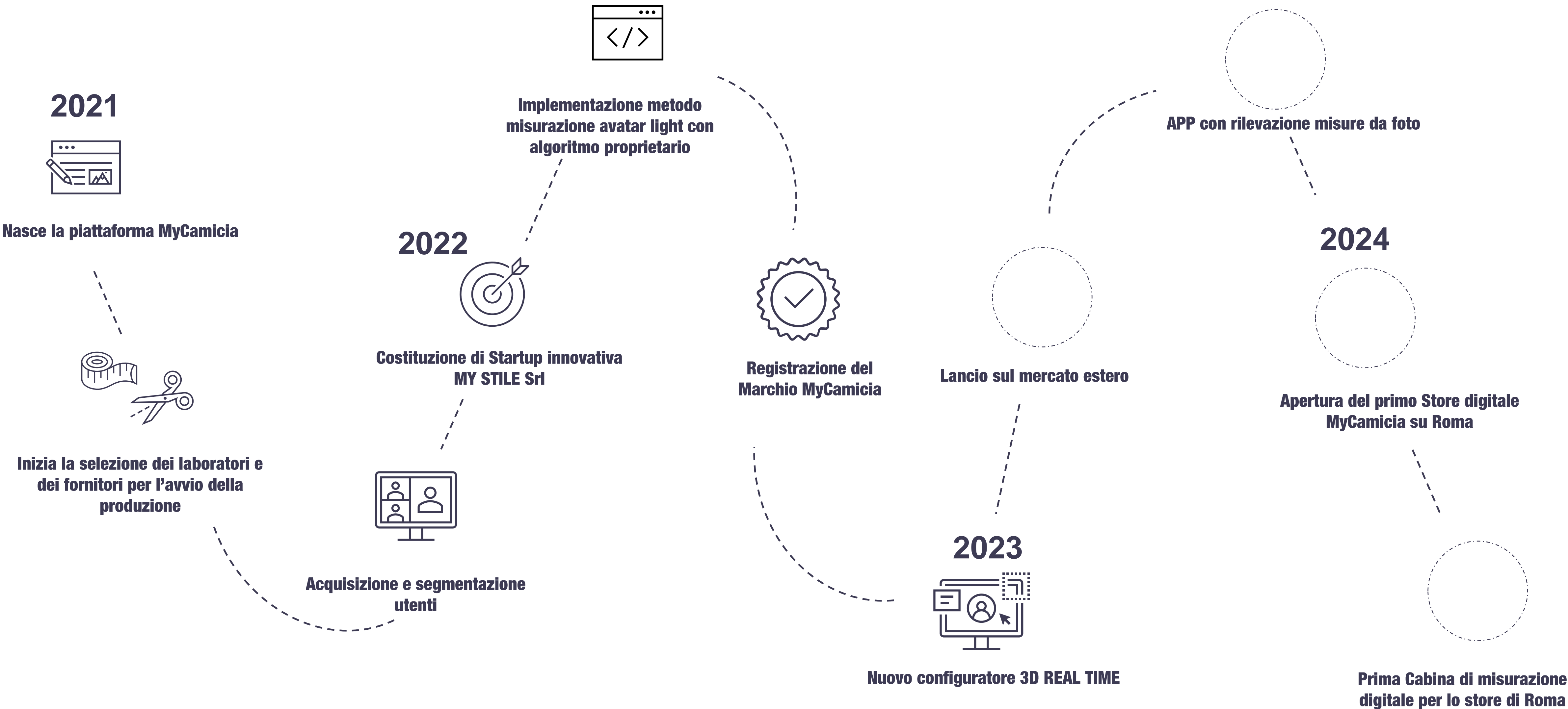
Grazie all'esperienza molto positiva dei nostri iscritti, il 27% dei clienti di MyCamicia derivano da canali marketing gratuiti:



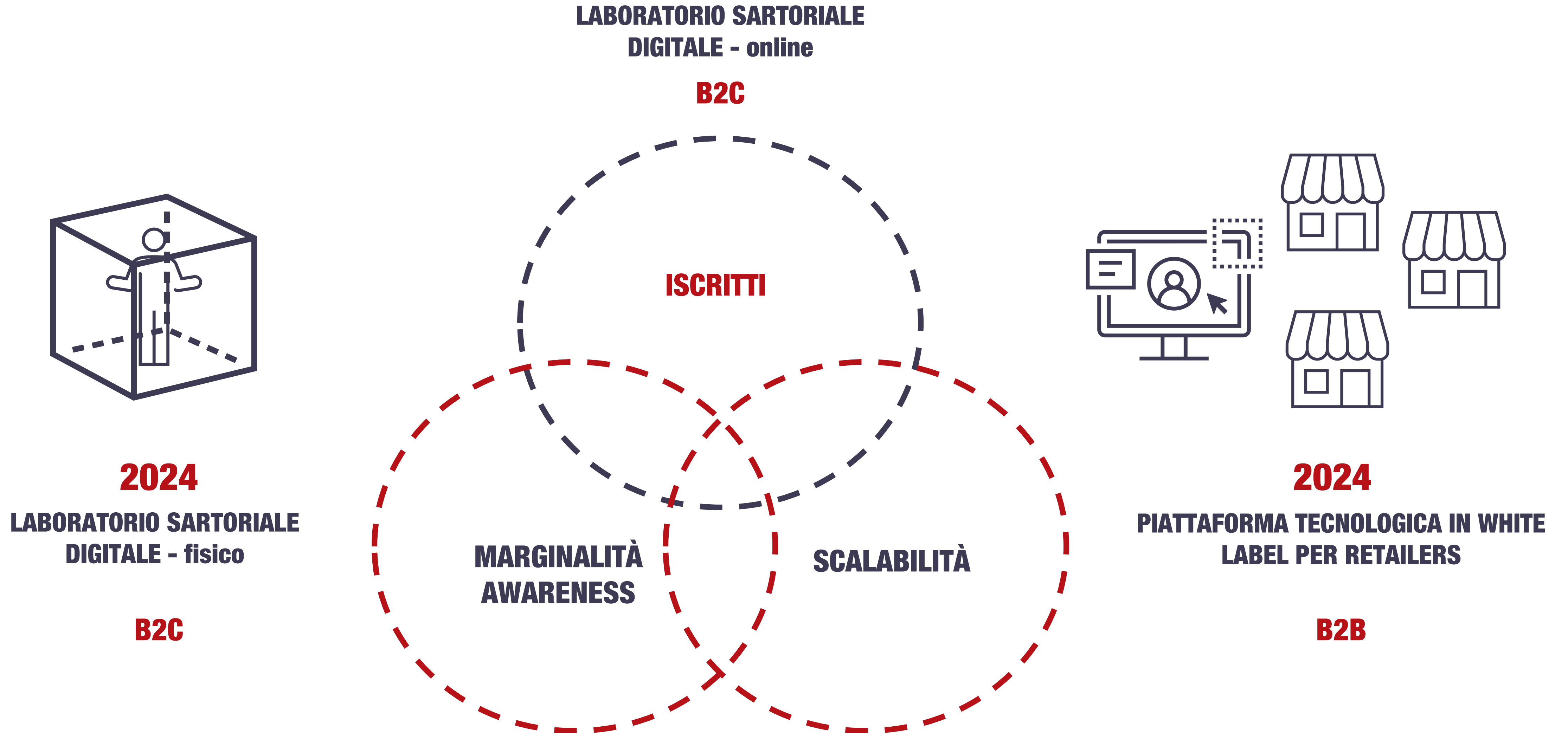
**Il 27% deriva dal passaparola
(esperienza di acquisto positiva)**

**Queste attività hanno comportato una
decrecita del CAC nell'anno**

ROAD MAP

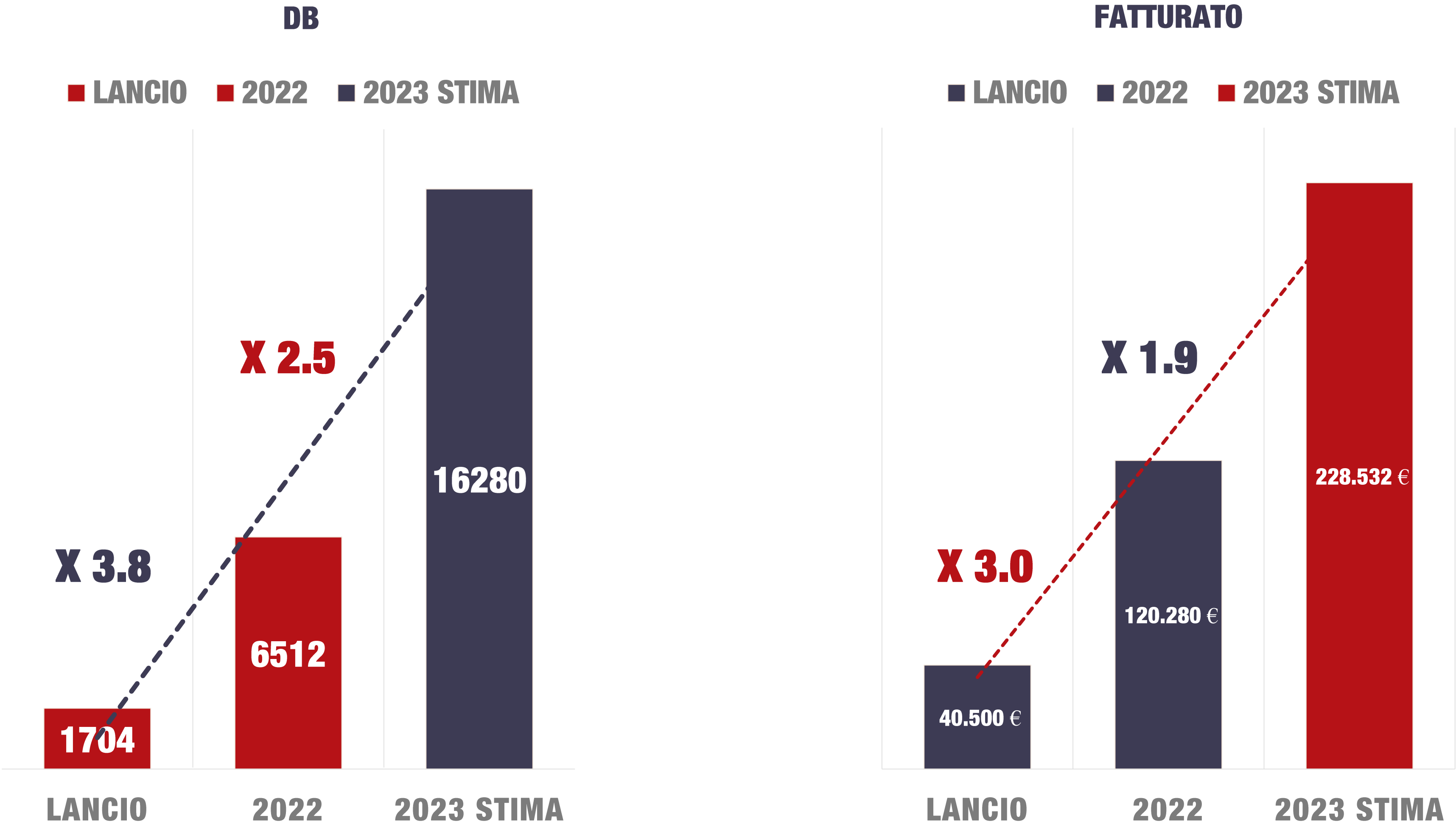


LA LINEA DI BUSINESS



LA CRESCITA

Il posizionamento distintivo e la fidelizzazione dei clienti ha contribuito a triplicare il fatturato e il DB dalla fase di lancio al 2022



KPI E CARATTERISTICHE DISTINTIVE

CRESCITA E KPI DAL LANCIO A OGGI

4x

ISCRITTI

3x

FATTURATO

>60%

TASSO DI RITORNO

<3%

RESO

COME CI DISTINGUIAMO

1/2

PREZZO INFERIORE ALLA MEDIA DI
MERCATO

1/2

TEMPI DIMEZZATI
PER ARTICOLI SU MISURA

4,6/5

STELLE SU TRUSTPILOT

BUSINESS MODEL : 1° MARGINE DI CONTRIBUZIONE

B2C

**SARTORIA
DIGITALE**

**PREZZO CAMICIA
MEDIO**

RICAVI

58.9 EU

MARGINALITA'

54 %

B2B

**2024
WHITE LABEL
POWERED BY**

**SOLO
CONFEZIONE**

20 EU

40 %

LA PIATTAFORMA

FUNZIONI

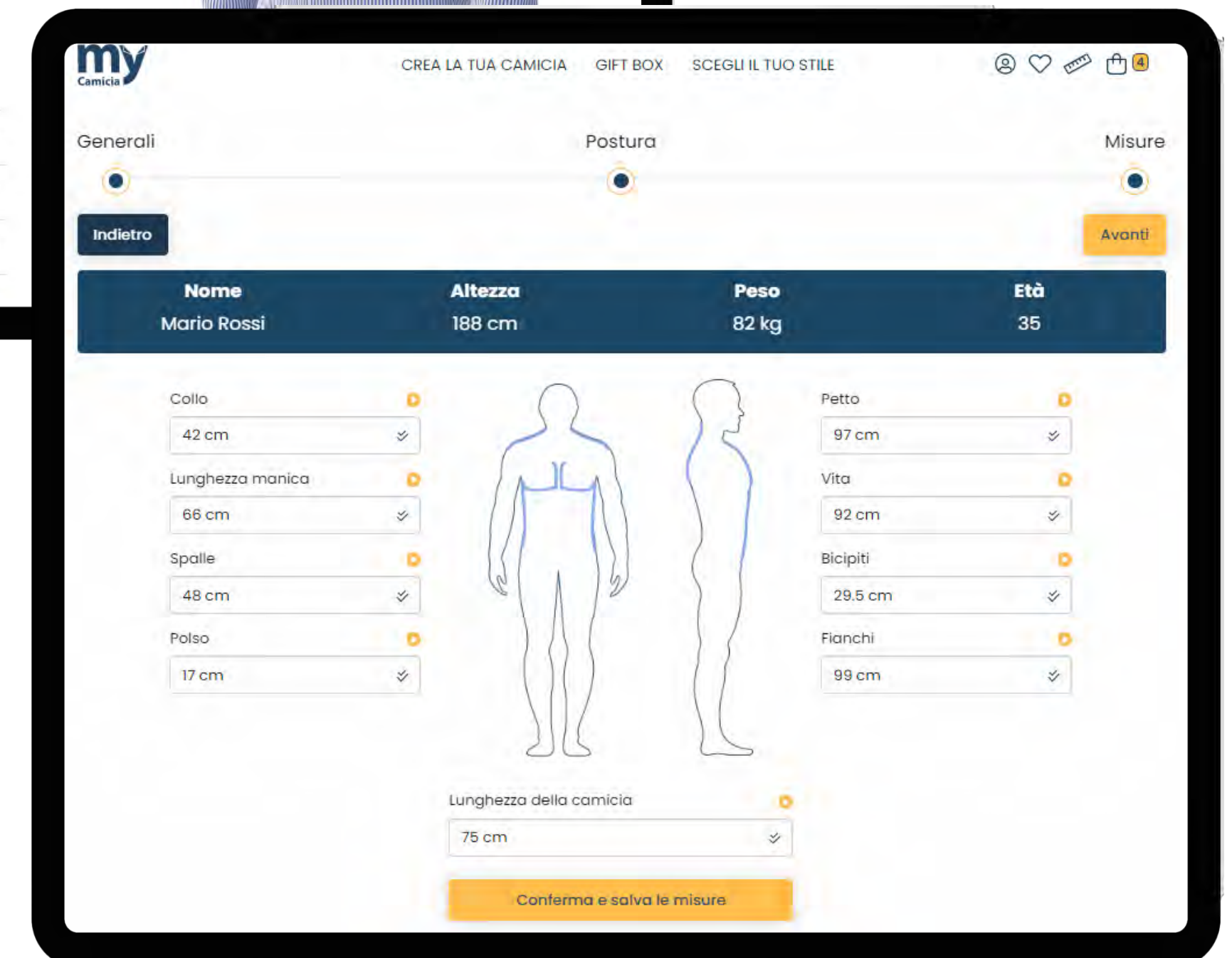
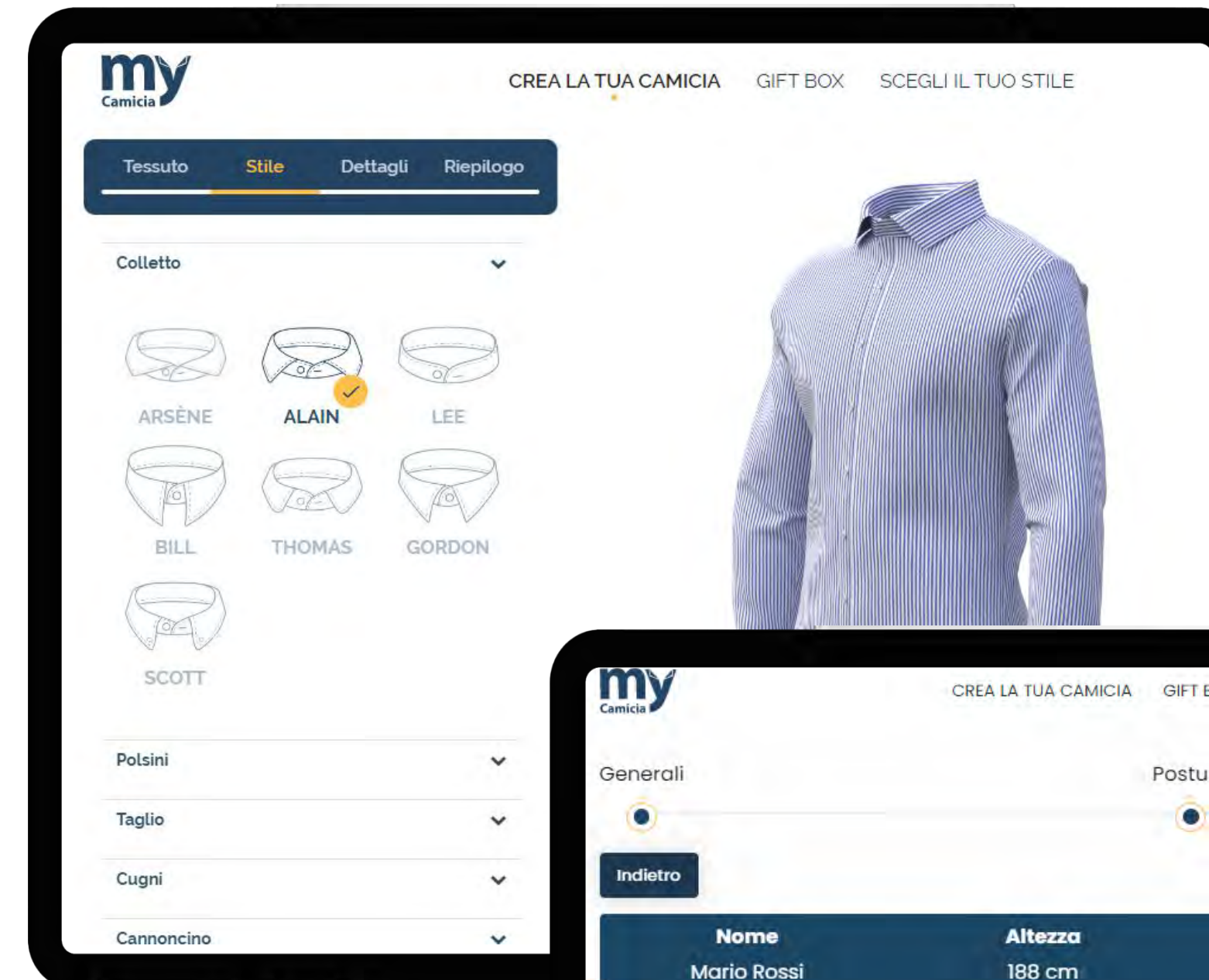
- GESTIONALE PER LA PRODUZIONE
- ALGORITMO DI MONITORAGGIO DEL CONSUMO TESSUTI
- INTEGRAZIONE CON CONFIGURATORE 3D REAL TIME

2024

- AUTOMATISMO NEGLI APPROVVIGGIAMENTI
- INTEGRAZIONE API CON E-COMMERCE RETAILERS
- APP PER BODY SCAN E PERFEZIONAMENTO AVATAR

SCALABILITÀ

- CARICAMENTO NUOVA PERSONALIZZAZIONE – 15 MINUTI
- CARICAMENTO NUOVO TESSUTO – 30 MINUTI
- NUOVO LABORATORIO – SET UP IN 7 GG



IL TEAM

IL TEAM ESECUTIVO è costituito da manager con esperienza consolidata in IT, Digital Marketing e Sales



GAETANO DIANA
FOUNDER & CEO



PAOLO MINASI
CTO



VALERIO PAOLETTI
CPO



ADVISORS AND SHAREHOLDERS

MAIN INVESTOR - 2022

FABRIZIO DE BOSINI
FINANCE AND SHAREHOLDER



CRISTIANO ARPINO
GROWTH



DIEGO DOTARI
CSO



ANDREA CERIMELE
FINANCE



VALUTAZIONE

PRE-MONEY

1.2 mln €

NOVEMBRE 22

RICAVI: +50 %

SCONTRINO MEDIO +20 %

FIDELIZZAZIONE: > 60 %

INSODDISFAZIONE: < 3%

TRUSTPILOT : 4.6/5

COME RIPAGHEREMO LA TUA FIDUCIA

OBIETTIVO MINIMO DELLA CAMPAGNA

100.000 €



TOUCHPOINT

20 %



TECH

10 %



TESSILE

10 %



TEAM

10 %



MARKETING

50 %

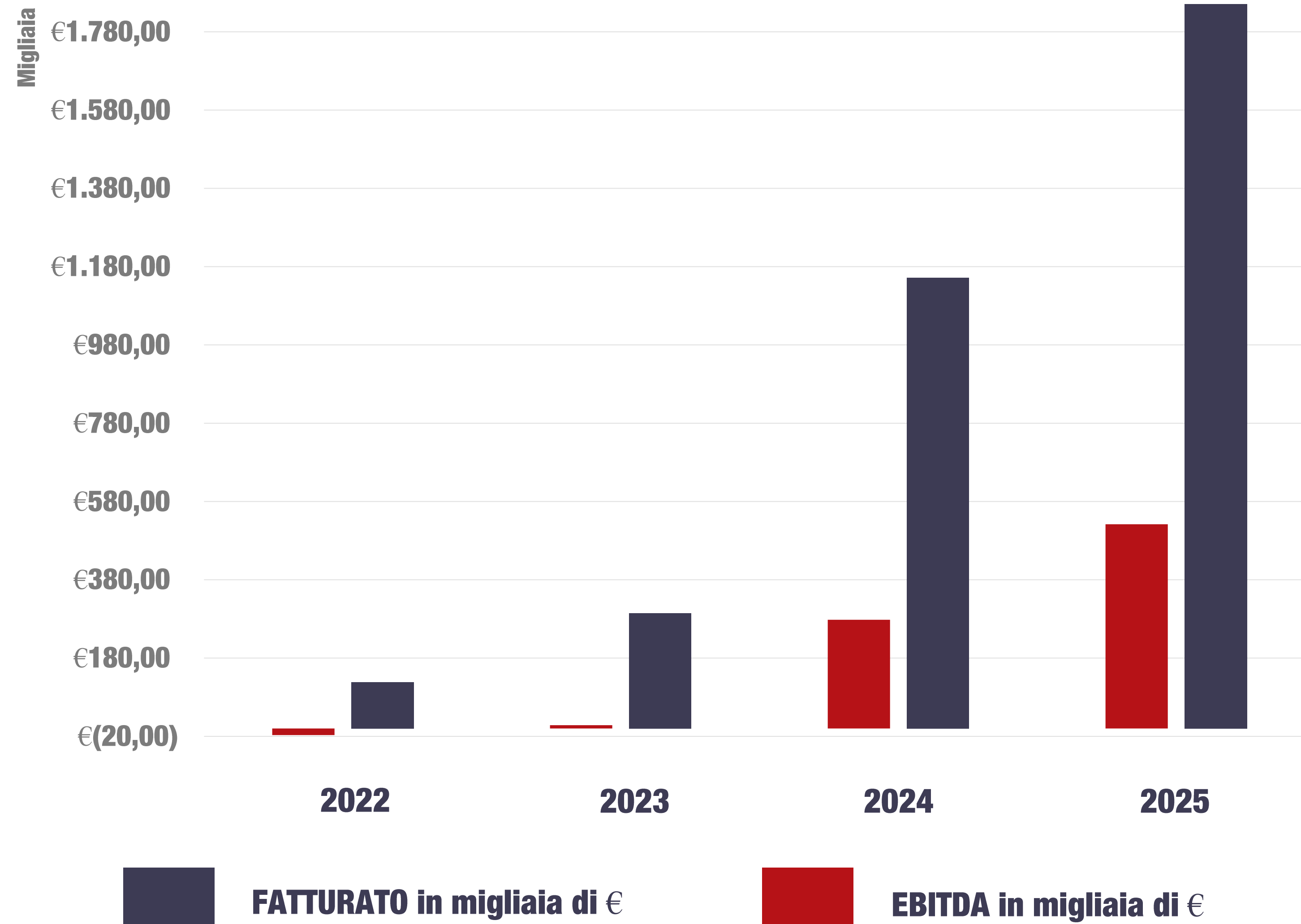
L'obiettivo è di destinare il 70% dei fondi sul canale B2C ampliandolo con le attività OFFLINE grazie a corner e shop in shop per aumentare l'awareness.

Il 20% sarà destinato invece alla semplificazione e automazione dei processi con risorse e componente tecnologica.

Il 10% per ampliare e migliorare l'offerta e la produzione

OBIETTIVO MINIMO DI RACCOLTA 1/2

SCENARIO 1 - 100.000 €



OBIETTIVO MINIMO DI RACCOLTA 2/2

SCENARIO 1 - 100.000 €

	2022		2023		2024		2025	
RICAVI NETTI	118.046	100%	295.114	100%	1.151.741	100%	2.037.083	100%
COSTI VARIABILI INDUSTRIALI	73.716	62,4%	170.718	57,8%	474.590	41,2%	945.451	46,4%
COSTI COMMERCIALI	1.385	1,2%	6.000	2,0%	6.000	0,5%	6.000	0,3%
MARGINE LORDO	42.944	36,4%	118.396	40,1%	671.152	58,3%	1.085.631	53,3%
<i>Personale indiretto</i>	<i>19.800</i>	<i>16,8%</i>	<i>13.100</i>	<i>4,4%</i>	<i>21.500</i>	<i>1,9%</i>	<i>41.500</i>	<i>2,0%</i>
<i>Costi Comunicazione</i>	<i>27.400</i>	<i>23,2%</i>	<i>56.440</i>	<i>19,1%</i>	<i>225.000</i>	<i>19,5%</i>	<i>343.000</i>	<i>16,8%</i>
<i>Altri costi di struttura</i>	<i>1.000</i>	<i>0,8%</i>	<i>34.600</i>	<i>11,7%</i>	<i>141.000</i>	<i>12,2%</i>	<i>173.500</i>	<i>8,5%</i>
COSTI DI STRUTTURA	59.690	50,6%	109.890	37,2%	393.250	34,1%	563.750	27,7%
EBITDA	(16.746)	(14,2%)	8.506	2,88%	277.902	24,13%	521.881	25,62%

	2022	2023	2024	2025
CASH FLOW GESTIONE OPERATIVA	-19.126 €	-38.578 €	222.814 €	413.464 €
FLUSSO GESTIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA	0 €	75.200 €	35.500 €	38.000 €
CASH FLOW	-19.126 €	36.622 €	258.314 €	451.464 €

COME RIPAGHEREMO LA TUA FIDUCIA

OBIETTIVO MASSIMO DELLA CAMPAGNA

300.000 €



TOUCHPOINT

20 %



TECH

20 %



TESSILE

10 %



TEAM

10 %



MARKETING

40 %

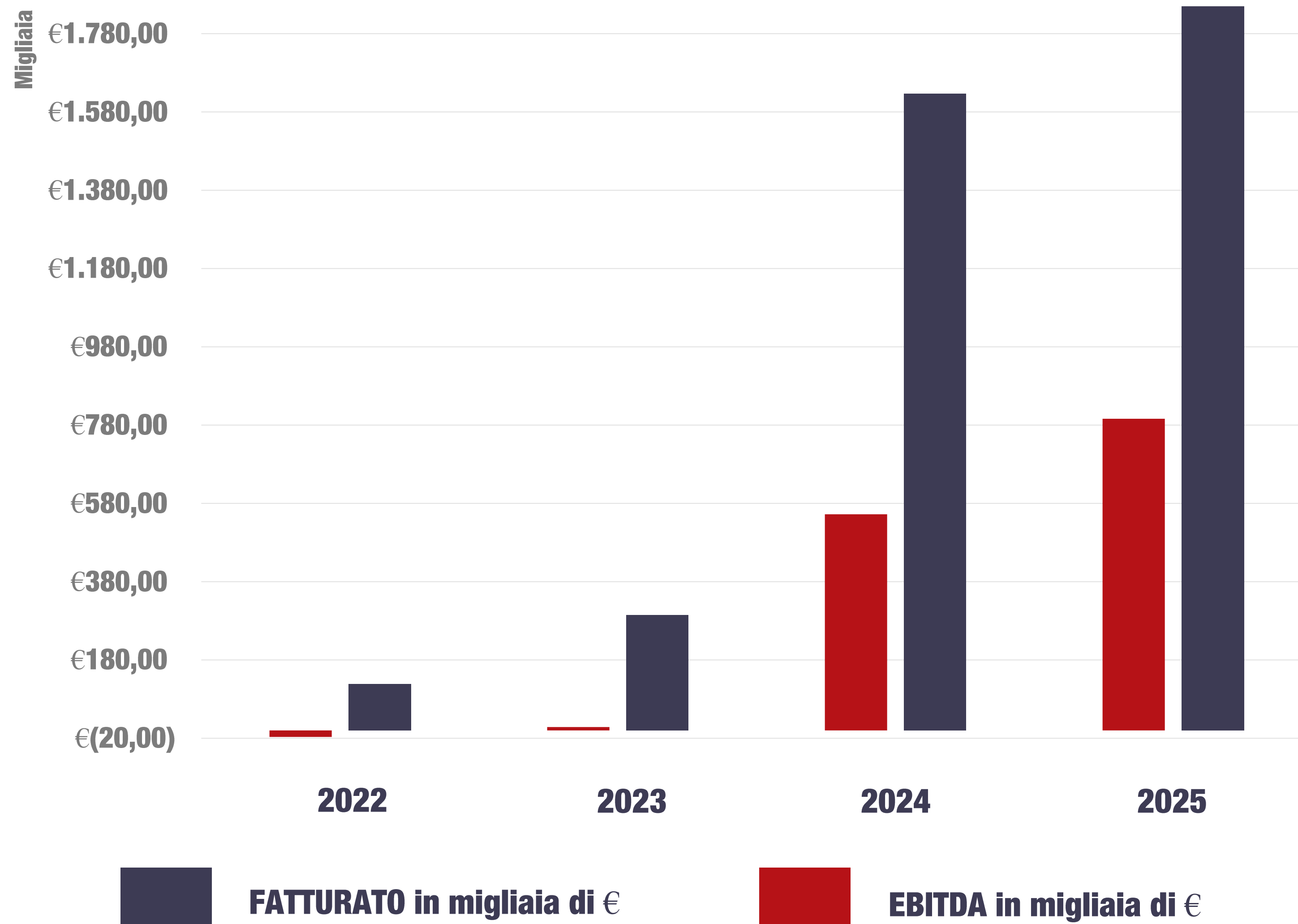
L'obiettivo è di destinare il 60% dei fondi sul canale B2C ampliandolo con le attività OFFLINE grazie al primo store / hub.

Il 30% sarà destinato invece alla semplificazione e automazione dei processi con risorse, componente tecnologica e allo sviluppo del licensing per retailers – canale B2B in white label

Il 10% per ampliare e migliorare l'offerta e la produzione

OBIETTIVO MASSIMO DI RACCOLTA 1/2

SCENARIO 2 - 300.000 €



OBIETTIVO MASSIMO DI RACCOLTA 2/2

SCENARIO 2 - 300.000 €

	2022		2023		2024		2025	
RICAVI NETTI	118.046	100%	295.114	100%	1.696.041	100%	2.551.383	100%
COSTI VARIABILI INDUSTRIALI	73.716	62,4%	170.718	57,8%	474.590	29,2%	945.451	37,6%
COSTI COMMERCIALI	1.385	1,2%	6.000	2,0%	6.000	0,4%	6.000	0,2%
MARGINE LORDO	42.944	36,4%	118.396	40,1%	1.145.452	70,4%	1.559.931	62,1%
<i>Personale indiretto</i>	<i>19.800</i>	<i>16,8%</i>	<i>13.100</i>	<i>4,4%</i>	<i>21.500</i>	<i>1,3%</i>	<i>41.500</i>	<i>1,7%</i>
<i>Costi Comunicazione</i>	<i>27.400</i>	<i>23,2%</i>	<i>56.440</i>	<i>19,1%</i>	<i>295.000</i>	<i>18,1%</i>	<i>413.000</i>	<i>16,4%</i>
<i>Altri costi di struttura</i>	<i>1.000</i>	<i>0,8%</i>	<i>34.600</i>	<i>11,7%</i>	<i>271.000</i>	<i>16,7%</i>	<i>303.500</i>	<i>8,5%</i>
COSTI DI STRUTTURA	59.690	50,6%	109.890	37,2%	593.250	36,5%	763.750	30,4%
EBITDA	(16.746)	(14,2%)	8.506	2,88%	552.202	33,96%	796.181	31,70%

	2022	2023	2024	2025
CASH FLOW GESTIONE OPERATIVA	-19.126 €	47.872 €	516.114 €	708.114 €
FLUSSO GESTIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA	0 €	122.200 €	81.500 €	80.600 €
CASH FLOW	-19.126 €	170.072 €	597.029 €	788.714 €

LE RICOMPENSE

BENEFICI PER I NOSTRI INVESTITORI FINO AL

40% DELL'INVESTIMENTO

**IL 30% DELL' IMPORTO INVESTITO COME BENEFICIO FISCALE
CON LA PRIMA DICHIARAZIONE DEI REDDITI**

**FINO AL 10% DEL VALORE DELL'INVESTIMENTO,
IN BUONI SCONTO SPENDIBILI SULLA PIATTAFORMA MYCAMICIA.**

**OLTRE AL BENEFICIO FISCALE
PREMIEREMO LA FIDUCIA E LA VELOCITA' DEGLI INVESTITORI
CON BUONI SCONTO SUBITO SPENDIBILI
PARI A UNA PERCENTUALE DELL'INVESTIMENTO**

IMPORTO	% PER REGISTRATI IN ANTICIPO ALL' EARLY BIRD	% PER REGISTRATI IN CAMPAGNA
$\geq 4.999,32$ €	10 % + BOXER PERSONALIZZATO	7 % + BOXER PERSONALIZZATO
$< 4.999,32$ € DA 249,48 € A 4.999.31	7 % + BOXER PERSONALIZZATO	5 % + BOXER PERSONALIZZATO

ESEMPIO: INVESTI 5.000 € E HAI 1.500 € DI CREDITO FISCALE E 500 € IN BUONI SCONTO (10%) – I COUPON SONO DA 50 € / 100 € / 150 €, CEDIBILI AD ALTRI E NON CUMULABILI CON SCADENZA AL 31 DICEMBRE 2023

EXIT STRATEGY



**TECNOLOGIA PROPRIETARIA
SCALABILE**



**DB PROFILO MISURE
UNICO**



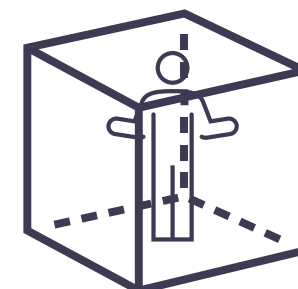
**UTENTE FIDELIZZATO
ALTO SPENDENTE E ACQUISTO CICLICO**

PRINCIPALI ASSET

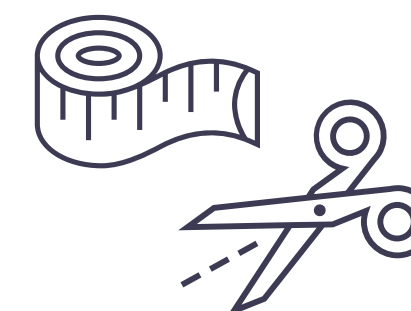
ATTORI POTENZIALMENTE INTERESSATI

1

**FONDI INTERESSATI ALLO SVILUPPO IMMOBILIARE ATTRAVERSO LA
REALIZZAZIONI DI CATENE DI SHOP DIGITALI IN FRANCHISING**



**SHOP DI NUOVA GENERAZIONE
CABINE PER BODY SCAN**



**PRODUZIONE ARTIGIANALE
CENTRALIZZATA**



**CONSEGNA AL
CLIENTE FINALE**

2

**GRANDI RETAILERS INTERESSATI ALLA TECNOLOGIA PER AMPLIARE IL LORO
MERCATO**



GRAZIE

MY STILE SRL

VIA GROTTA PERFETTA, 643 – 00142 ROMA

MAIL: G.DIANA@MYSTILE.IT – PHONE: +39 3334553126