

# QWIKKEN

*The Sovereign Cognitive Tutor*

## PIANO DI REALIZZAZIONE

Implementation Plan | Anno 1 (2026)

Synthetic Data S.r.l.  
Gennaio 2026 | Rev. 1.0

*Basato su Business Plan Rev. 4.0*

## Indice

1. Executive Summary
2. Timeline e Milestone
3. Piano del Personale
4. Piano Tecnologico
5. Piano Go-to-Market
6. Piano Finanziario Operativo
7. Contingency Plan
8. Governance e Reporting
9. Checklist Operative
10. Visione Strategica: QWIKKEN IS FOREVER
8. Governance e Reporting
9. Checklist Operative

# 1. Executive Summary

## 1.1 Obiettivo del Piano

Questo documento definisce il piano operativo dettagliato per la realizzazione di QWIKKEN nel primo anno (2026), dalla costituzione del team al raggiungimento di 8.000 studenti attivi e break-even operativo in Q4.

## 1.2 Parametri Chiave

| Parametro       | Target                  | Timeline            |
|-----------------|-------------------------|---------------------|
| Funding seed    | €300.000                | M0 (Gennaio 2026)   |
| Team completo   | 5 FTE                   | M2 (Febbraio 2026)  |
| MVP ready       | Prodotto funzionante    | M6 (Giugno 2026)    |
| Primo contratto | 1 università anchor     | M5 (Maggio 2026)    |
| Pilot live      | 1.500 studenti          | M9 (Settembre 2026) |
| Break-even      | EBITDA positivo mensile | M12 (Dicembre 2026) |
| Utenti Anno 1   | 8.000 studenti          | M12 (Dicembre 2026) |
| Revenue Anno 1  | €219.780                | Cumulativo          |

## 1.3 Fasi del Progetto

| Fase               | Periodo | Focus                       | Deliverable Principale             |
|--------------------|---------|-----------------------------|------------------------------------|
| FASE 1: Foundation | M1-M3   | Team, Infra, Contratto      | Team operativo + Contratto firmato |
| FASE 2: Build      | M3-M6   | Sviluppo MVP                | Prodotto demo-ready                |
| FASE 3: Pilot      | M7-M9   | Deploy e validazione        | 1.500 studenti attivi              |
| FASE 4: Scale      | M10-M12 | Espansione e ottimizzazione | 8.000 studenti, break-even         |

## 2. Timeline e Milestone

### 2.1 Gantt Overview Anno 1

Rappresentazione mensile delle attività principali:

| Attività            | M1 | M2 | M3 | M4  | M5  | M6  |
|---------------------|----|----|----|-----|-----|-----|
| Recruiting team     | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Setup infra GCP     | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Sales università    | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Sviluppo SENSORIUM  | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Sviluppo SYNAPSE    | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Sviluppo SOCRATES   | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Integrazione LMS    | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Attività            | M7 | M8 | M9 | M10 | M11 | M12 |
| Pilot deployment    | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Onboarding studenti | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Monitoring e tuning | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Sviluppo ARENA      | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Dashboard analytics | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Scaling infra       | █  | █  | █  | █   | █   | █   |
| Prep Anno 2         | █  | █  | █  | █   | █   | █   |

### 2.2 Milestone Dettagliati

#### FASE 1: Foundation (M1-M3)

| Milestone               | Data     | Criteri di Successo         | Owner |
|-------------------------|----------|-----------------------------|-------|
| MS1.1 Funding closed    | M0 (Gen) | €300K sul conto             | CEO   |
| MS1.2 Team core hired   | M2 (Feb) | 5 FTE contrattualizzati     | CEO   |
| MS1.3 Infra GCP live    | M2 (Feb) | Ambiente dev/staging/prod   | CTO   |
| MS1.4 Pipeline 3 univ   | M2 (Feb) | 3 lead qualificati          | CEO   |
| MS1.5 LOI firmata       | M3 (Mar) | Letter of Intent università | CEO   |
| MS1.6 Contratto firmato | M5 (Mag) | Contratto vincolante        | CEO   |

#### FASE 2: Build (M3-M6)

| Milestone           | Data     | Criteri di Successo              | Owner |
|---------------------|----------|----------------------------------|-------|
| MS2.1 SENSORIUM MVP | M4 (Apr) | Ingestione documenti funzionante | CTO   |

|                     |          |                           |             |
|---------------------|----------|---------------------------|-------------|
| MS2.2 SYNAPSE base  | M5 (Mag) | Knowledge graph queryable | ML Engineer |
| MS2.3 SOCRATES v1   | M6 (Giu) | Conversazione Socratica   | ML Engineer |
| MS2.4 LMS connector | M6 (Giu) | SSO + grade sync          | Dev         |
| MS2.5 Demo ready    | M6 (Giu) | Demo completa per cliente | CTO         |

**FASE 3: Pilot (M7-M9)**

| Milestone            | Data     | Criteri di Successo    | Owner       |
|----------------------|----------|------------------------|-------------|
| MS3.1 Pilot live     | M7 (Lug) | Sistema in produzione  | CTO         |
| MS3.2 500 studenti   | M7 (Lug) | Prima coorte attiva    | CS          |
| MS3.3 1.500 studenti | M9 (Set) | Target pilot raggiunto | CS          |
| MS3.4 NPS > 30       | M9 (Set) | Survey studenti        | CS          |
| MS3.5 ARENA v1       | M9 (Set) | Simulazione esami      | ML Engineer |

**FASE 4: Scale (M10-M12)**

| Milestone             | Data      | Criteri di Successo        | Owner |
|-----------------------|-----------|----------------------------|-------|
| MS4.1 5.000 studenti  | M10 (Ott) | Estensione facoltà         | CS    |
| MS4.2 8.000 studenti  | M12 (Dic) | Target Anno 1              | CEO   |
| MS4.3 Break-even      | M12 (Dic) | EBITDA mensile positivo    | CEO   |
| MS4.4 NPS > 40        | M12 (Dic) | Survey finale              | CS    |
| MS4.5 Pipeline Anno 2 | M12 (Dic) | 3 nuove univ in trattativa | CEO   |

## 3. Piano del Personale

### 3.1 Team Target Anno 1

| Ruolo          | FTE | RAL      | Start | Responsabilità Chiave                          |
|----------------|-----|----------|-------|--|
| CEO/Founder    | 1   | €60.000  | M0    | Strategy, sales, investor relations, contratti |
| CTO/Tech Lead  | 1   | €55.000  | M0    | Architettura, infra GCP, delivery tecnico      |
| Full Stack Dev | 1   | €45.000  | M1    | Frontend React, API Node, LMS integration      |
| ML/AI Engineer | 1   | €50.000  | M1    | Prompt engineering, RAG, model tuning          |
| Product/CS     | 1   | €40.000  | M2    | PM, onboarding, supporto, NPS tracking         |
| TOTALE         | 5   | €250.000 | -     | -  |

### 3.2 Job Description Sintetiche

#### CEO/Founder

Profilo: Imprenditore con esperienza in vendite B2B enterprise, preferibilmente EdTech o SaaS. Network nel mondo universitario italiano.

KPI: Revenue, contratti firmati, pipeline value, investor relations.

#### CTO/Tech Lead

Profilo: 5+ anni esperienza, competenze Google Cloud (Vertex AI, AlloyDB, GKE), architetture RAG/LLM, DevOps.

KPI: Uptime >99.5%, latency <2s, deployment frequency, tech debt ratio.

#### Full Stack Developer

Profilo: 3+ anni esperienza, React/TypeScript frontend, Node.js/Python backend, API REST/GraphQL, esperienza LMS (Moodle/Blackboard).

KPI: Feature velocity, bug rate, code coverage, integration completeness.

#### ML/AI Engineer

Profilo: 3+ anni esperienza, competenze LLM/prompt engineering, RAG systems, evaluation frameworks, Gemini/Vertex AI.

KPI: Model accuracy, hallucination rate <1%, inference cost, latency.

#### Product/Customer Success

Profilo: 2+ anni esperienza, background product management o customer success in SaaS B2B, preferibilmente education.

KPI: NPS, activation rate, time-to-value, churn, support ticket resolution.

### 3.3 Piano di Recruiting

| Fase | Timing | Ruoli | Canali | Budget |
|------|--------|-------|--------|--------|
|------|--------|-------|--------|--------|

|             |       |                    |                    |        |
|-------------|-------|--------------------|--------------------|--------|
| Wave 1      | M0-M1 | CEO, CTO           | Network, LinkedIn  | €2.000 |
| Wave 2      | M1-M2 | Dev, ML Engineer   | LinkedIn, referral | €3.000 |
| Wave 3      | M2-M3 | Product/CS         | LinkedIn, Indeed   | €2.000 |
| Contingency | M4+   | Backup se turnover | Agency             | €5.000 |

### 3.4 Contingency Personale

| Rischio                  | Probabilità | Impatto | Piano B  |
|--------------------------|-------------|---------|--|
| CTO non trovato in tempo | Media       | Critico | Consulente interim + accelerate search           |
| ML Engineer shortage     | Alta        | Alto    | Outsource a contractor, upskill Dev              |
| Turnover key person      | Bassa       | Critico | Retention bonus, documentation, pair programming |
| Costo RAL superiore      | Media       | Medio   | Equity compensation, remote hiring               |

## 4. Piano Tecnologico

### 4.1 Stack Tecnologico Completo

| Layer         | Tecnologia                 | Costo Mensile | Note                       |
|---------------|----------------------------|---------------|----------------------------|
| Inference     | Gemini 2.0 Flash/Pro       | Pay-per-use   | Model cascading 85/13/2    |
| Embedding     | text-embedding-004         | Pay-per-use   | 768 dim, multilingua       |
| Database      | AlloyDB + pgvector         | €500-800      | HA, vector search          |
| Compute       | Cloud Run                  | €200-400      | Serverless, auto-scale     |
| Orchestration | Vertex AI Agent Builder    | €300-500      | RAG pipeline               |
| Frontend      | Firebase Hosting           | €50           | CDN global                 |
| Auth          | Firebase Auth + SSO        | €100          | SAML/OIDC per LMS          |
| Monitoring    | Cloud Monitoring + Logging | €100          | Alerts, dashboards         |
| Security      | Confidential Computing     | Incluso       | Encryption at rest/transit |

### 4.2 Architettura Target

L'architettura EGEMON si compone di 5 Engine Subsystem:

| Engine    | Funzione                 | Tecnologia Core        | Priorità Build |
|-----------|--------------------------|------------------------|----------------|
| SENSORIUM | Document ingestion       | Embedding + chunking   | M2-M4 (Alta)   |
| SYNAPSE   | Knowledge graph          | AlloyDB + Genoma       | M3-M5 (Alta)   |
| SOCRATES  | Tutoring conversazionale | Gemini Pro + RAG       | M4-M6 (Alta)   |
| ARENA     | Assessment e simulazioni | Gemini + rubric engine | M7-M9 (Media)  |
| SENTINEL  | Governance e audit       | Logging + XAI          | M6-M8 (Media)  |

### 4.3 Sprint Plan Dettagliato

| Sprint | Periodo | Focus          | User Stories                  | Story Points |
|--------|---------|----------------|-------------------------------|--------------|
| S1     | M1 W1-2 | Infra setup    | GCP project, IAM, networking  | 21           |
| S2     | M1 W3-4 | Auth + DB      | Firebase Auth, AlloyDB schema | 21           |
| S3     | M2 W1-2 | SENSORIUM v0.1 | PDF upload, text extraction   | 34           |
| S4     | M2 W3-4 | SENSORIUM v0.2 | Chunking, embedding, indexing | 34           |
| S5     | M3 W1-2 | SYNAPSE v0.1   | Genoma schema, course import  | 34           |
| S6     | M3 W3-4 | SYNAPSE v0.2   | Prerequisiti, propedeuticità  | 34           |
| S7     | M4 W1-2 | SOCRATES v0.1  | Basic RAG, Q&A                | 34           |
| S8     | M4 W3-4 | SOCRATES v0.2  | Socratic dialogue, citations  | 34           |

|     |         |                       |                          |    |
|-----|---------|-----------------------|--------------------------|----|
| S9  | M5 W1-2 | LMS connector v0.1    | Moodle SSO               | 21 |
| S10 | M5 W3-4 | LMS connector v0.2    | Grade sync, activity log | 21 |
| S11 | M6 W1-2 | Integration + Testing | E2E tests, load tests    | 21 |
| S12 | M6 W3-4 | Demo polish           | UI/UX, demo scripts      | 21 |

#### 4.4 Infrastruttura Costi Mensili

| Fase            | Utenti | Costo Cloud | Costo Inference | Totale  |
|-----------------|--------|-------------|-----------------|---------|
| M1-M6 (Dev)     | < 100  | €800        | €200            | €1.000  |
| M7-M9 (Pilot)   | 1.500  | €1.500      | €1.500          | €3.000  |
| M10-M12 (Scale) | 8.000  | €2.500      | €5.000          | €7.500  |
| TOTALE ANNO 1   | -      | €22.000     | €22.000         | €44.000 |

#### 4.5 Contingency Tecnologica

| Rischio                | Trigger              | Piano B                                | Owner |
|------------------------|----------------------|--|-------|
| Gemini costi esplodono | +50% vs budget       | Aumentare Flash %, context caching     | CTO   |
| AlloyDB latency        | > 500ms query        | Query optimization, read replicas      | CTO   |
| LMS integration blocca | Vendor non collabora | Workaround API, manual import          | Dev   |
| Scaling issues         | Error rate > 1%      | Horizontal scaling, circuit breaker    | CTO   |
| Security incident      | Alert critico        | Incident response plan, notify cliente | CTO   |

## 5. Piano Go-to-Market

### 5.1 Sales Funnel Target

| Stage             | Target M3 | Target M6 | Target M9 | Target M12 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Lead (contatti)   | 15        | 25        | 35        | 50         |
| MQL (qualificati) | 8         | 15        | 22        | 30         |
| SQL (opportunità) | 5         | 10        | 15        | 20         |
| Proposal          | 3         | 6         | 10        | 15         |
| Closed Won        | 1         | 1         | 2         | 3          |

### 5.2 Timeline Sales Anno 1

| Mese    | Attività                                    | Output Atteso            |
|---------|---|--------------------------|
| M1      | Mapping stakeholder, primo contatto Rettori | 5 contatti iniziati      |
| M2      | Demo preliminari, qualification calls       | 3 MQL identificati       |
| M3      | Proposal + POC tecnico con top prospect     | 1 POC avviato            |
| M4      | Negoziazione contratto, legal review        | Term sheet               |
| M5      | Contratto firmato, kick-off progetto        | 1 CONTRATTO FIRMATO      |
| M6      | Onboarding cliente, prep pilot              | Go-live plan approvato   |
| M7-M9   | Pilot con 1.500 studenti                    | NPS > 30                 |
| M10-M12 | Estensione a 8.000, nurturing pipeline      | 2-3 nuovi prospect caldi |

### 5.3 Target Account Strategy

Focus su 3 università primarie con approccio account-based:

| Account      | Priorità | Decision Maker   | Champion Target   | Entry Point              |
|--------------|----------|------------------|-------------------|--------------------------|
| Mercatorum   | 1        | Rettore + CIO    | Dir. Innovazione  | Demo AI governance       |
| Uninettuno   | 2        | Rettore          | Dir. Didattica    | Benchmark internazionale |
| San Raffaele | 3        | Preside Medicina | Coord. E-learning | Verticale sanità         |

### 5.4 Pricing e Contratto

| Elemento         | Standard       | Pilot          | Note                    |
|------------------|----------------|----------------|-------------------------|
| Prezzo/studente  | €99,99/anno    | €49,99/anno    | 50% sconto pilot 6 mesi |
| Minimo garantito | 5.000 studenti | 1.000 studenti | Volume commitment       |
| Durata contratto | 12 mesi        | 6 mesi         | Rinnovo automatico      |

|               |                    |                |                    |
|---------------|--------------------|----------------|--------------------|
| Payment terms | Annuale anticipato | Trimestrale    | Cash flow friendly |
| SLA uptime    | 99.5%              | 99%            | Penali se violato  |
| Support       | Business hours     | Business hours | Email + ticket     |

## 5.5 Contingency Sales

| Scenario            | Trigger                | Azione                        | Timeline        |
|---------------------|------------------------|-------------------------------|-----------------|
| Nessun contratto M5 | Pipeline vuota M4      | Equity swap con eCampus       | M4-M6           |
| Deal slip           | Ritardo > 30 giorni    | Escalation Rettore, incentivo | Immediato       |
| Pricing pushback    | Richiesta sconto > 30% | Volume deal, multi-year       | In negoziazione |
| Competitor entra    | Big Tech annuncia      | Accelerare close, lock-in     | Immediato       |

## 6. Piano Finanziario Operativo

### 6.1 Budget Mensile Dettagliato

| Voce          | M1-M3          | M4-M6          | M7-M9          | M10-M12        | Totale          |
|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Personale     | €41.700        | €41.700        | €41.700        | €41.700        | €166.800        |
| Cloud infra   | €2.000         | €3.000         | €9.000         | €22.500        | €36.500         |
| Tools & SW    | €1.500         | €1.500         | €1.500         | €1.500         | €6.000          |
| Legal         | €5.000         | €5.000         | €2.500         | €2.500         | €15.000         |
| Marketing     | €3.000         | €5.000         | €5.000         | €7.000         | €20.000         |
| Travel        | €2.000         | €3.000         | €3.000         | €2.000         | €10.000         |
| Contingency   | €4.000         | €6.000         | €7.000         | €8.000         | €25.000         |
| <b>TOTALE</b> | <b>€59.200</b> | <b>€65.200</b> | <b>€69.700</b> | <b>€85.200</b> | <b>€279.300</b> |

### 6.2 Cash Flow Proiezione

| Mese | Cash In  | Cash Out | Net       | Cash Position |
|------|----------|----------|-----------|---------------|
| M0   | €300.000 | €0       | +€300.000 | €300.000      |
| M1   | €0       | €20.000  | -€20.000  | €280.000      |
| M2   | €0       | €20.000  | -€20.000  | €260.000      |
| M3   | €0       | €19.200  | -€19.200  | €240.800      |
| M4   | €0       | €21.700  | -€21.700  | €219.100      |
| M5   | €0       | €21.700  | -€21.700  | €197.400      |
| M6   | €0       | €21.800  | -€21.800  | €175.600      |
| M7   | €15.000  | €23.200  | -€8.200   | €167.400      |
| M8   | €25.000  | €23.200  | +€1.800   | €169.200      |
| M9   | €60.000  | €23.300  | +€36.700  | €205.900      |
| M10  | €45.000  | €28.400  | +€16.600  | €222.500      |
| M11  | €35.000  | €28.400  | +€6.600   | €229.100      |
| M12  | €40.000  | €28.400  | +€11.600  | €240.700      |

**Cash position finale Anno 1: €240.700 (residuo seed + primi ricavi)**

### 6.3 Milestone-Based Funding (Opzionale)

Se richiesto dagli investitori, il funding può essere strutturato in tranche:

| Tranche | Importo  | Milestone            | Timing |
|---------|----------|----------------------|--------|
| T1      | €100.000 | Closing + team hired | M0     |

|    |          |                              |    |
|----|----------|------------------------------|----|
| T2 | €100.000 | Contratto università firmato | M5 |
| T3 | €100.000 | Pilot 1.500 studenti live    | M9 |

## 6.4 Break-Even Analysis

| Metrica                      | Valore     | Note                      |
|------------------------------|------------|---------------------------|
| Costi fissi mensili          | €20.000    | Team + tools + overhead   |
| Contribution margin/studente | €6,58/mese | (€99,99 - €12 COGS) / 12  |
| Break-even studenti          | 3.040      | €20K / €6,58              |
| Break-even timing            | M10-M11    | Con 5.000 studenti attivi |

## 7. Contingency Plan Completo

### 7.1 Matrice Rischi-Contingency

| ID | Rischio                   | Prob  | Impatto | Contingency                          |
|----|---------------------------|-------|---------|--------------------------------------|
| R1 | Nessun contratto entro M6 | Media | Critico | Equity swap eCampus/Pegaso           |
| R2 | Team incompleto M3        | Bassa | Alto    | Outsource contractor, delay features |
| R3 | Costi cloud +100%         | Bassa | Medio   | Model mix, caching aggressivo        |
| R4 | Pilot fallisce (NPS<20)   | Bassa | Critico | Pivot UX, supporto dedicato          |
| R5 | Competitor Big Tech       | Media | Alto    | Accelerare lock-in, differenziare    |
| R6 | Cash runway < 3 mesi      | Bassa | Critico | Taglio costi, bridge round           |
| R7 | Data breach               | Bassa | Critico | Incident response, insurance         |
| R8 | Key person leave          | Bassa | Alto    | Retention equity, documentation      |

### 7.2 Scenari e Response Plan

#### SCENARIO A: Nessun Contratto Entro M6

Trigger: Pipeline vuota a M4, nessuna proposta inviata.

Response immediato:

- Attivare opzione equity swap con università grande (eCampus, Pegaso)
- Ridurre prezzo pilot a €29,99 per accelerare adoption
- Considerare modello freemium per primi 1.000 studenti

Timeline: Decisione entro M5, execution M5-M7

#### SCENARIO B: Team Non Completo

Trigger: < 4 FTE a M3, ruoli critici scoperti.

Response immediato:

- Ingaggiare contractor senior per ruoli mancanti (€80-100/h)
- Ritardare feature non-core (ARENA, analytics dashboard)
- CEO/CTO assumono responsabilità aggiuntive temporaneamente

Budget contingency: €15.000 per 3 mesi di contractor

#### SCENARIO C: Pilot Performance Scarsa

Trigger: NPS < 20 dopo 30 giorni di pilot.

Response immediato:

- War room giornaliero per analisi feedback
- Deployment hotfix entro 48h per bug critici
- Supporto dedicato 1:1 per studenti con problemi

- Pivot UX se pattern sistematico identificato

Timeline: 2 settimane per recovery, decisione go/no-go

#### **SCENARIO D: Cash Runway Critico**

Trigger: Cash position < €50.000 con runway < 3 mesi.

Response immediato:

- Taglio costi non-essenziali (travel, marketing, tools)
- Negoziazione dilazione pagamenti fornitori
- Attivazione bridge round con investitori esistenti
- Worst case: riduzione team a 3 FTE core

Budget taglio: fino a €8.000/mese recuperabili

## 8. Governance e Reporting

### 8.1 Struttura Decisionale

| Decisione            | Owner | Consulted   | Informed     | Escalation |
|----------------------|-------|-------------|--------------|------------|
| Strategy & funding   | CEO   | Board       | Team         | Board      |
| Architettura tecnica | CTO   | ML Eng, Dev | CEO          | CEO        |
| Roadmap prodotto     | CTO   | Team        | CEO, Cliente | CEO        |
| Hiring               | CEO   | CTO         | Team         | Board      |
| Contratti clienti    | CEO   | Legal       | CTO          | Board      |
| Spese > €5.000       | CEO   | CTO         | Board        | Board      |
| Incident response    | CTO   | Team        | CEO, Cliente | CEO        |

### 8.2 Cadenza Meeting

| Meeting       | Frequenza      | Partecipanti     | Durata | Output               |
|---------------|----------------|------------------|--------|----------------------|
| Daily standup | Giornaliero    | Team dev         | 15 min | Blockers, priorities |
| Weekly sync   | Settimanale    | All team         | 60 min | Progress, decisions  |
| Sprint review | Bi-settimanale | All team         | 90 min | Demo, retrospective  |
| Board update  | Mensile        | CEO + Board      | 60 min | KPI, financials      |
| Customer QBR  | Trimestrale    | CEO, CS, Cliente | 90 min | NPS, roadmap         |

### 8.3 KPI Dashboard

| Categoria | KPI                | Target M6  | Target M12 | Owner  |
|-----------|--------------------|------------|------------|--------|
| Product   | Uptime             | > 99%      | > 99.5%    | CTO    |
| Product   | Latency p95        | < 3s       | < 2s       | CTO    |
| Product   | Hallucination rate | < 2%       | < 1%       | ML Eng |
| Growth    | Active users       | 100 (test) | 8.000      | CS     |
| Growth    | NPS                | N/A        | > 40       | CS     |
| Sales     | Pipeline value     | €200K      | €500K      | CEO    |
| Sales     | Contracts signed   | 1          | 1          | CEO    |
| Finance   | Burn rate          | < €22K/m   | < €25K/m   | CEO    |
| Finance   | Cash runway        | > 12 mesi  | > 10 mesi  | CEO    |

### 8.4 Reporting agli Investitori

Report mensile standard contenente:

- Executive summary (1 pagina)
- KPI dashboard con trend
- Cash position e burn rate
- Pipeline e sales update
- Product milestone progress
- Risks e issues aperti
- Ask / supporto richiesto

## 9. Checklist Operative

### 9.1 Checklist M0: Pre-Launch

| # | Task                                      | Owner | Done                     |
|---|---|-------|--------------------------|
| 1 | Società costituita e operativa            | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 2 | Conto corrente aziendale aperto           | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 3 | Funding €300K ricevuto                    | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 4 | Contratti di lavoro preparati             | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 5 | GCP account enterprise attivato           | CTO   | <input type="checkbox"/> |
| 6 | Tool stack definito (Slack, GitHub, etc)  | CTO   | <input type="checkbox"/> |
| 7 | Brand assets pronti (logo, deck, website) | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 8 | Pipeline prospect identificati            | CEO   | <input type="checkbox"/> |

### 9.2 Checklist M3: Foundation Complete

| # | Task                            | Owner | Done                     |
|---|---------------------------------|-------|--------------------------|
| 1 | Team 5 FTE operativo            | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 2 | Infra GCP dev/staging/prod live | CTO   | <input type="checkbox"/> |
| 3 | CI/CD pipeline funzionante      | CTO   | <input type="checkbox"/> |
| 4 | SENSORIUM MVP funzionante       | CTO   | <input type="checkbox"/> |
| 5 | LOI firmata con università      | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 6 | Legal review contratto tipo     | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 7 | GDPR compliance verificata      | CTO   | <input type="checkbox"/> |
| 8 | Investor update M1-M3 inviato   | CEO   | <input type="checkbox"/> |

### 9.3 Checklist M6: Demo Ready

| # | Task                              | Owner  | Done                     |
|---|-----------------------------------|--------|--------------------------|
| 1 | Contratto università firmato      | CEO    | <input type="checkbox"/> |
| 2 | SOCRATES v1 funzionante           | ML Eng | <input type="checkbox"/> |
| 3 | LMS connector testato             | Dev    | <input type="checkbox"/> |
| 4 | Demo script e materiali pronti    | CS     | <input type="checkbox"/> |
| 5 | Onboarding plan cliente approvato | CS     | <input type="checkbox"/> |
| 6 | Security assessment completato    | CTO    | <input type="checkbox"/> |
| 7 | Go-live plan definito             | CTO    | <input type="checkbox"/> |
| 8 | Support process documentato       | CS     | <input type="checkbox"/> |

## 9.4 Checklist M9: Pilot Success

| # | Task                               | Owner  | Done                     |
|---|------------------------------------|--------|--------------------------|
| 1 | 1.500 studenti attivi              | CS     | <input type="checkbox"/> |
| 2 | NPS survey completata (target >30) | CS     | <input type="checkbox"/> |
| 3 | ARENA v1 deployed                  | ML Eng | <input type="checkbox"/> |
| 4 | Zero critical bugs aperti          | CTO    | <input type="checkbox"/> |
| 5 | Customer testimonial ottenuto      | CEO    | <input type="checkbox"/> |
| 6 | Case study draft pronto            | CS     | <input type="checkbox"/> |
| 7 | Pipeline Anno 2 con 3 prospect     | CEO    | <input type="checkbox"/> |
| 8 | Investor update Q3 inviato         | CEO    | <input type="checkbox"/> |

## 9.5 Checklist M12: Year 1 Complete

| # | Task                           | Owner | Done                     |
|---|--------------------------------|-------|--------------------------|
| 1 | 8.000 studenti attivi          | CS    | <input type="checkbox"/> |
| 2 | NPS > 40                       | CS    | <input type="checkbox"/> |
| 3 | Break-even mensile raggiunto   | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 4 | Revenue €219.780 (o superiore) | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 5 | Rinnovo contratto negoziato    | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 6 | Team Anno 2 pianificato        | CEO   | <input type="checkbox"/> |
| 7 | Roadmap Anno 2 definita        | CTO   | <input type="checkbox"/> |
| 8 | Investor report annuale        | CEO   | <input type="checkbox"/> |

## 10. Visione Strategica: QWIKKEN IS FOREVER

### 10.1 Il Paradigma del Lifelong Learning

QWIKKEN non è semplicemente un tutor universitario: è un Cognitive Twin che accompagna l'individuo per l'intero arco della vita cognitiva. Questa visione trasforma radicalmente il modello di business da "software per studenti" a "compagno cognitivo permanente".

#### Il Cognitive Twin: Definizione

Il Cognitive Twin è una rappresentazione digitale persistente del profilo cognitivo dell'utente che:

- Accumula conoscenza del percorso di apprendimento nel tempo
- Si adatta continuamente alle evoluzioni cognitive dell'individuo
- Mantiene memoria storica di competenze, lacune superate, pattern di apprendimento
- Evolve insieme all'utente attraverso le diverse fasi della vita

#### Le Fasi del Lifelong Learning

| Fase             | Età Tipica | Use Case QWIKKEN                                 | Durata Media |
|------------------|------------|--|--------------|
| Università       | 19-25      | Tutoring esami, tesi, certificazioni             | 5 anni       |
| Early Career     | 25-35      | Upskilling, certificazioni professionali         | 10 anni      |
| Mid Career       | 35-50      | Reskilling, MBA, specializzazioni                | 15 anni      |
| Senior/Executive | 50-65      | Leadership, advisory, mentoring                  | 15 anni      |
| Lifelong         | 65+        | Curiosità, hobby intellettuali, salute cognitiva | 20+ anni     |

**Lifetime potenziale: 45+ anni di relazione continua con il Cognitive Twin.**

### 10.2 Impatto sul Lifetime Value (LTV)

#### LTV Tradizionale vs Lifelong

| Scenario                 | Durata   | ARPU        | Churn | LTV     |
|--------------------------|----------|-------------|-------|---------|
| Education Only (base)    | 3 anni   | €99,99/anno | 10%   | €245    |
| Education + Early Career | 8 anni   | €99,99/anno | 8%    | €580    |
| Full Lifelong (target)   | 20+ anni | €99,99/anno | 5%    | €1.200+ |
| Premium Lifelong         | 25+ anni | €149/anno   | 3%    | €2.500+ |

#### Driver dell'LTV Esteso

1. Switching Cost Crescente: Più il Cognitive Twin accumula storia, più è costoso abbandonarlo
2. Network Effect Personale: Connessioni con colleghi, mentori, community
3. Data Moat: Nessun competitor può replicare 10+ anni di profilo cognitivo

4. Upsell Naturale: Evoluzione da student → professional → premium tiers

## 10.3 Revisione della Valutazione

### Valuation con Paradigma Lifelong

Il paradigma QWIKKEN IS FOREVER modifica significativamente i multipli di valutazione applicabili:

| Metrica                 | Scenario Base<br>(Education) | Scenario Lifelong | Delta |
|-------------------------|------------------------------|-------------------|-------|
| LTV medio               | €245                         | €800-1.200        | +3-5x |
| Churn annuale           | 10%                          | 5-7%              | -40%  |
| Revenue/utente lifetime | €300                         | €1.500+           | +5x   |
| Retention 5 anni        | 59%                          | 77-85%            | +30%  |
| Revenue multiple        | 4-7x ARR                     | 8-12x ARR         | +2x   |
| Valuation range Anno 5  | €30-50M                      | €50-80M           | +60%  |

### Comparable con Lifelong Model

| Company          | Model              | LTV        | Valuation Multiple | Note                 |
|------------------|--------------------|------------|--------------------|----------------------|
| Duolingo         | Freemium lifelong  | €150-300   | 15-20x ARR         | Language learning    |
| LinkedIn Premium | Career lifelong    | €500-1.000 | 10-15x ARR         | Professional network |
| Headspace/Calm   | Wellness lifelong  | €200-400   | 8-12x ARR          | Mental health        |
| QWIKKEN (target) | Cognitive lifelong | €800-1.200 | 10-15x ARR         | Learning companion   |

## 10.4 Exit Strategy Rivista

### Acquirenti Strategici Premium

Il posizionamento lifelong learning attrae una categoria superiore di acquirenti:

| Acquirente                 | Rationale Strategico                      | Fit Lifelong | Valuation Premium |
|----------------------------|---|--------------|-------------------|
| Google/Alphabet            | Workspace + AI + Education ecosystem      | Eccellente   | +30-50%           |
| Microsoft                  | LinkedIn + Learning + Copilot integration | Eccellente   | +30-50%           |
| Salesforce                 | Trailhead expansion, corporate learning   | Alto         | +20-30%           |
| Adobe                      | Creative + Learning + AI tools            | Medio-Alto   | +15-25%           |
| Private Equity (KKR, Bain) | EdTech consolidation, roll-up             | Alto         | +20-40%           |

### Timeline Exit Ottimizzata

| Anno          | Milestone                        | Valuation Range | Exit Readiness    |
|---------------|----------------------------------|-----------------|-------------------|
| 2026 (Anno 1) | Validazione education            | €5-10M          | Troppo presto     |
| 2028 (Anno 3) | Scale education + primi lifelong | €25-40M         | Possibile (early) |
| 2030 (Anno 5) | Lifelong model provato           | €50-80M         | Ottimale          |
| 2032 (Anno 7) | Leadership lifelong EU           | €100-150M       | Premium exit      |

### 10.5 Return Investitori Rivisto

| Parametro         | Scenario Base | Scenario Lifelong | Best Case |
|-------------------|---------------|-------------------|-----------|
| Investimento seed | €300.000      | €300.000          | €300.000  |
| Equity            | 18%           | 18%               | 18%       |
| Valuation Anno 5  | €40M          | €65M              | €80M      |
| Valore quota 18%  | €7.2M         | €11.7M            | €14.4M    |
| Return multiple   | 24x           | 39x               | 48x       |
| IRR (5 anni)      | 89%           | 108%              | 118%      |

Il paradigma Lifelong Learning aumenta il return potenziale da 24x a 39-48x, posizionando QWIKKEN tra le migliori opportunità seed nel panorama EdTech europeo.

### 10.6 Roadmap Lifelong (Post Anno 1)

| Fase                 | Timing    | Focus                                | Impatto LTV    |
|----------------------|-----------|--------------------------------------|----------------|
| Education Foundation | 2026-2027 | Validazione università, NPS >50      | Base €245      |
| Career Bridge        | 2028-2029 | Transizione studente→professionista  | +€200 (€445)   |
| Professional Tier    | 2029-2030 | Certificazioni, upskilling corporate | +€300 (€745)   |
| Lifelong Platform    | 2030-2031 | Full lifecycle, family plans         | +€400 (€1.145) |
| Cognitive Wellness   | 2032+     | Senior learning, cognitive health    | +€300 (€1.445) |

Nota: Questa roadmap post-Anno 1 è indicativa e sarà dettagliata nei business plan successivi. L'obiettivo è costruire le fondamenta per il modello lifelong già nell'Anno 1 attraverso l'architettura del Cognitive Twin.