



TraLeRighe



CHI SIAMO?





Mihail Bobeica L - Ing. Inf. E Aut.



Federico Staffolani LM - Ing. Inf. e Aut.



Valerio Morelli LM - Ing. Inf. e Aut.



Enrico Maria Sardellini LM - Ing. Inf. e Aut.



Federica Paganica LM - Ing. Inf. E Aut.



Flavia Gioiello PhD - DRIM



Sultan Aitbekov L - DEB

SCENARIO





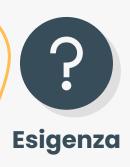








- > Abbandono scolastico
- > Ansia di rimanere indietro
- > Favorire l'inclusione
- > Arricchire l'offerta formativa
- > Apprendimento dinamico













- Il Piano Nazionale Scuola Digitale (PNSD) e i fondi del PNRR hanno stanziato risorse ingenti per la digitalizzazione: oltre 400 milioni di euro investiti dal 2015 al 2020 in formazione e dispositivi tecnologici.
- Il nuovo Piano Scuola 4.0 FUTURA, mira a trasformare
 100.000 classi in ambienti di apprendimento innovativi.
- > Il Ministro dell'Istruzione ha annunciato sperimentazioni di assistenti virtuali IA per alleggerire il carico amministrativo degli insegnanti.





























I nostri punti di forza

- > Tutor IA interattivo
- User friendly
- > Scalabilità
- > Bilanciamento dei contenuti
- Multilingua
- > Rispetto normativa europea













- 1. Università private
- 2. Enti di formazione
- 3. Avanguardie Educative
- 4. Scuole secondarie pubbliche
- 5. Università pubbliche











ANALISI STRATEGICO-ECONOMICA













Business Model Canvas

Partner Chiave

- Servizi Cloud (Google Cloud, Firebase, AWS)
- Piattaforme elearning(Moodle, ScuolaViva)
- Partner istituzionali (es. INDIRE, Avanguardie educative)

Attività Chiave

- Sviluppo e gestione della piattaforma
- Gestione Cloud, database e sicurezza
- Attività commerciale e marketing B2B (pitch, bandi, pubblicità)
- Supporto tecnico e formazione
- R&D

Risorse Chiave

- Risorse umane
- Infrastruttura Cloud
- Tecnologie opensource Al
- Hardware
- User data

Proposta di Valore

- Costi sostenuti dall'università, non dagli studenti (B2B)
- Arricchimento dell'offerta formativa
- Didattica dinamica
- Inclusione (BES) e accessibilità educativa (multilingua)
- Affidabilità e privacy garantite
- Tutor Al che facilita il recupero lezioni e stimola la partecipazione
- Bilanciamento del contenuto in base alla competenza

Relazioni con i Clienti

- Università e aziende grandi: Key Account con attenzione personalizzata e incontri di persona.
- Scuole e piccoli enti: contatti periodici (check trimestrali, raccolta feedback)
- Assistenza tecnica(ticket system, formazione iniziale)

Canali

- Marketing diretto B2B (sito web, webinar, social media)
- Fiere ed eventi di settore (Didacta Italia, StartAN)
- Erogazione servizio tramite marketplace digitali

Segmenti di Clienti

- Università grandi online (Anchor)
- Scuole secondarie "faro" (changemaker)
- Enti di formazione
- Scuole private top-tier
- Università pubbliche
- Reti di scuole pubbliche
- Scuole private fascia media

Flussi di Ricavi

 Vendita diretta B2B tramite licenza annuale (SaaS)

Struttura dei Costi

- Costi fissi: spese legali, compenso del commercialista, stipendi, affitto co-working space, licenze software, corsi di formazione
- Costi variabili: archiviazione cloud, risorse GPU, provvigioni sulle vendite, costi di marketing











Business Model Canvas

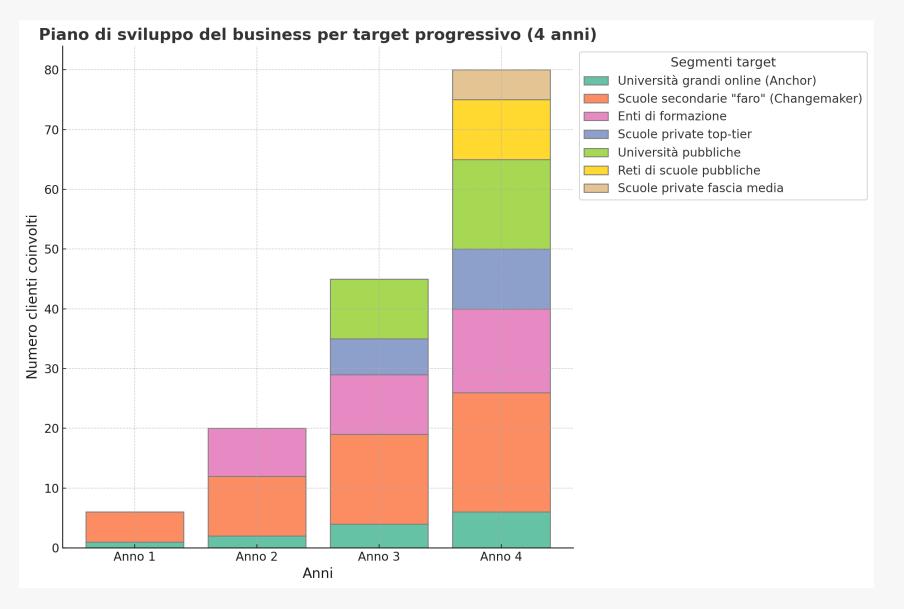


Segmentazion



Indici economici

10

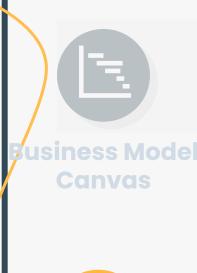










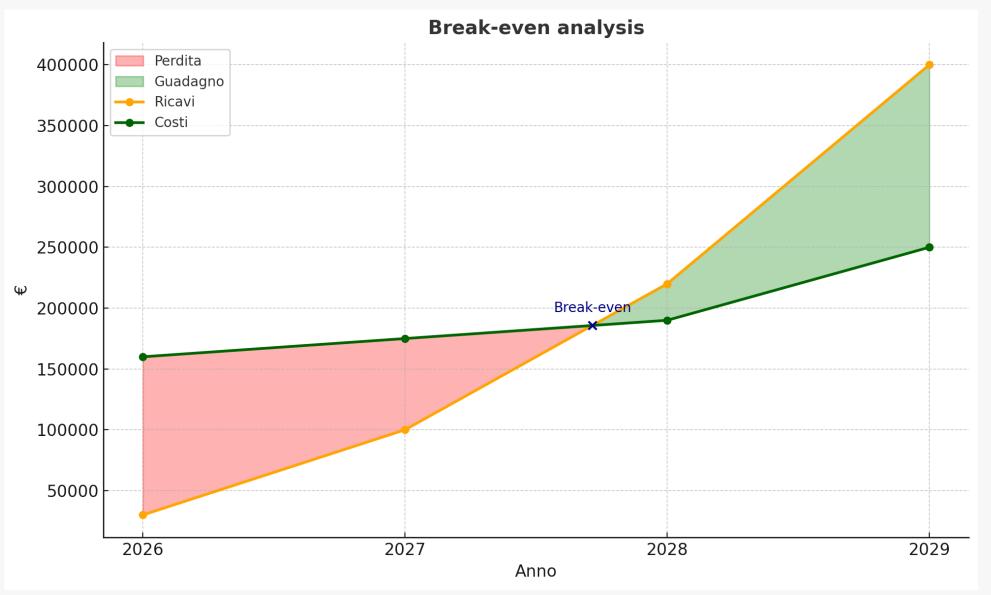




Sègmentazione



11



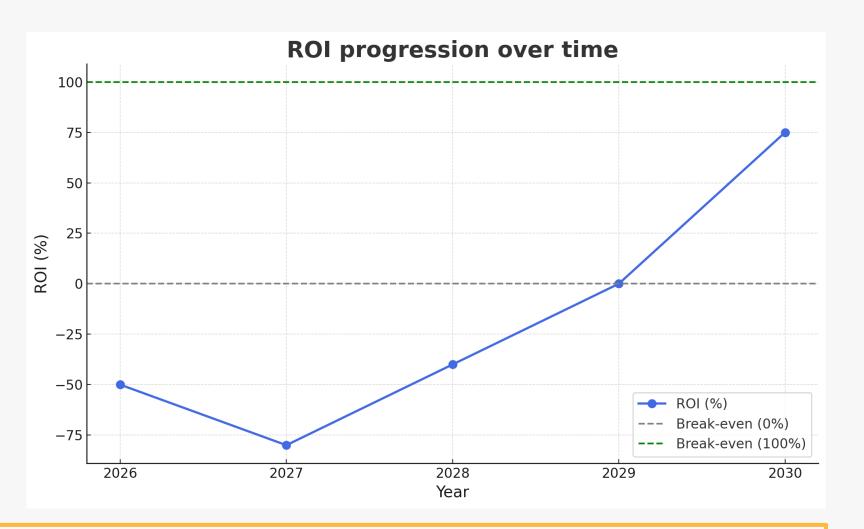












<u>ROI</u>(Return on Investment): misura la redditività dell'investimento, calcolato come rapporto tra utile netto e capitale investito.



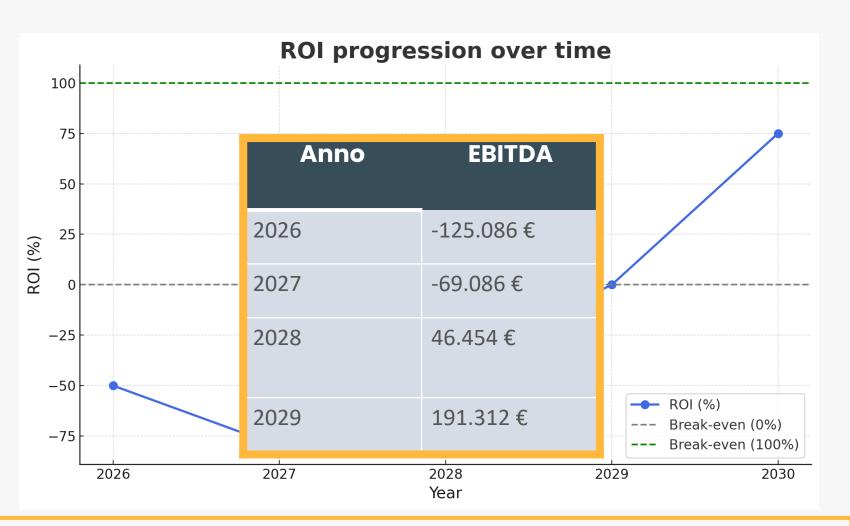




TraLeRighe – Dark Goblins







<u>EBITDA</u>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization): utile operativo lordo, esclude anche ammortamenti







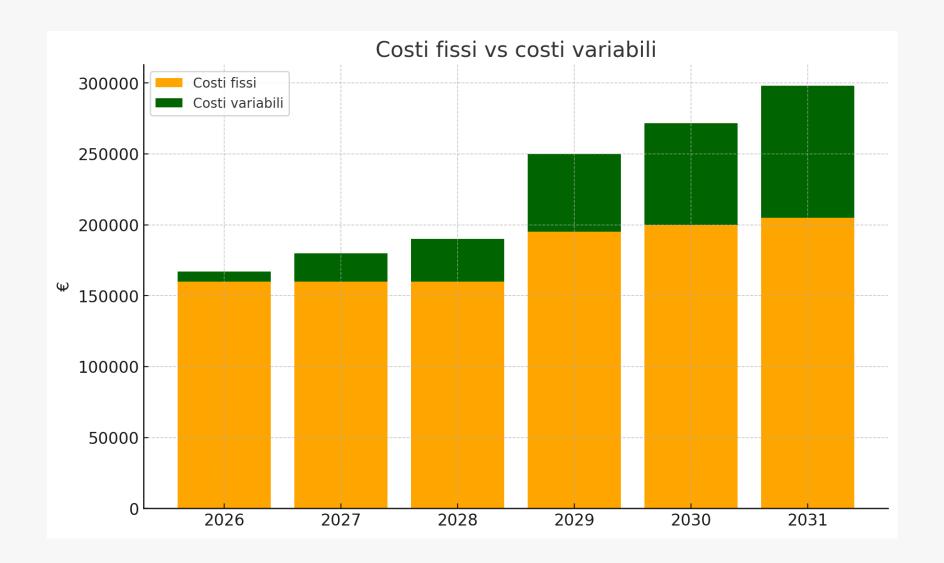






Indici economici

14













IMPLEMENTAZIONE PROTOTIPO





Demo













Risultati Analisi

cloud





Firestore





Risultati Analisi

backend





API REST

x3

Registrazione

Trascrizione

LSA(Trascrizione) + Prompt

Risultato Analisi

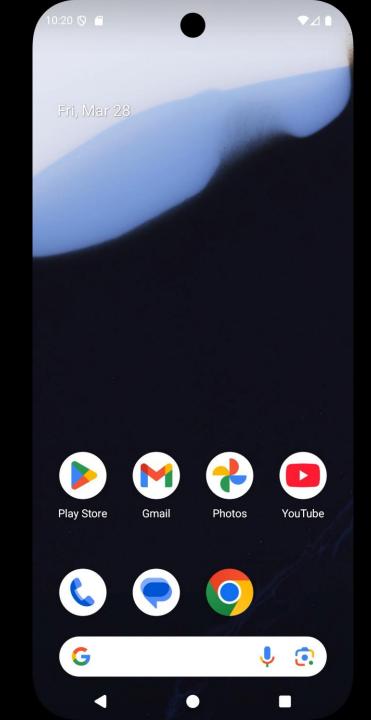








docker





Una lezione una domanda una risposta



