

# Pitch Business Plan SCL2023



Università (11)  
Enti di Ricerca (7)



Imprese, istituzioni, organizzazioni finanziarie e associazioni (38)



Media Partner  
**Avenire**

**Benessere Personalizzato con Risonanza magnetica nucleare (BeePeR)**

# 1. L'idea



## **Benessere Personalizzato con Risonanza magnetica nucleare (BeePeR)**

Il prodotto da commercializzare è una **Diagnostica Precoce dell' Osteoporosi** mediante analisi innovativa della qualità dell'osso con Risonanza Magnetica Nucleare (NMR).

La nuova diagnostica **precoce** si chiama **QUOS**, da "Qualità dell'Osso"

**Contatti:** Silvia Capuani, CTO amministratore unico di BeePeR

Laboratorio NMR del CNR ISC c/o Dipartimento di Fisica, Sapienza Università di Roma

[silvia.capuani@isc.cnr.it](mailto:silvia.capuani@isc.cnr.it)

## 2. Il problema



L'osteoporosi è una malattia silente, sotto-diagnosticata

che produce fragilità e frattura delle ossa.

I costi sociali ed economici sono altissimi e in continuo aumento.

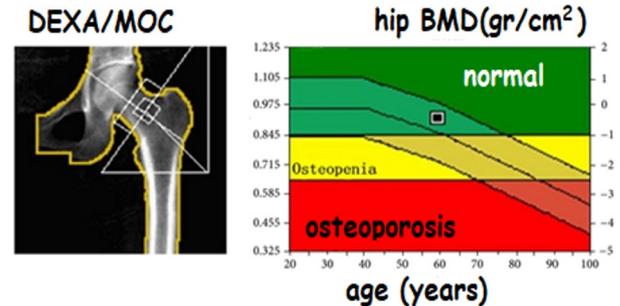
**Nel mondo**  
**1 frattura ogni 3 secondi**

La diagnostica convenzionale DEXA/MOC  
**NON E'** una diagnostica precoce. Usa raggiX per quantificare la diminuzione di minerale osseo

**Ma, quando l'osso inizia a perdere minerale...**

**siamo già in una fase avanzata della malattia**

E' fondamentale una diagnosi **PRECOCE** per poter combattere l'osteoporosi e sviluppare farmaci e terapie efficaci



# 3. La soluzione innovativa

La diagnostica QUOS proposta da BeePer è **PRECOCE**

misura variazioni che avvengono **PRIMA** che l'osso inizi a perdere minerale, mediante la quantificazione di parametri NMR ed utilizzando un originale algoritmo frutto di 20 anni di ricerche nel campo

- usa NMR, e' quindi innocua, permettendo il monitoraggio frequente dell'osso
- può essere realizzata con qualsiasi tipo di NMR **Ma** i tomografi a basso costo dedicati

agli arti offrono maggiori vantaggi



**QUOS richiede:** implementazione del corretto **protocollo** di acquisizione  
**istruzione** del personale tecnico/medico  
**acquisizione dei dati NMR** e trasferimento degli stessi al server di BeePer  
**processamento** con l'algoritmo innovativo  
 elaborazione del referto

## 4. Il mercato

Clients of Beeper are the resellers of diagnostic  
Medical: **Centri diagnostici e cliniche**

In particolare:

i centri/ambulatori  
che possiedono  
un tomografo NMR  
a basso costo.



Stima mercato (conservativa) per i primi 2 anni di esercizio:

**Stima clienti:** ~ 450 ambulatori/centri diagnostici/studi medici

1°anno: 10 centri

2°anno: 50 centri

**Mercato globale di consumatori molto vasto 2 -2,3 M di prestazioni annue  
potenziali erogabili solo in Italia (stima conservativa).**

# 5. La concorrenza

Attualmente **non c'è concorrenza** perché non esiste una diagnosi precoce dell'osteoporosi

## Punti di forza

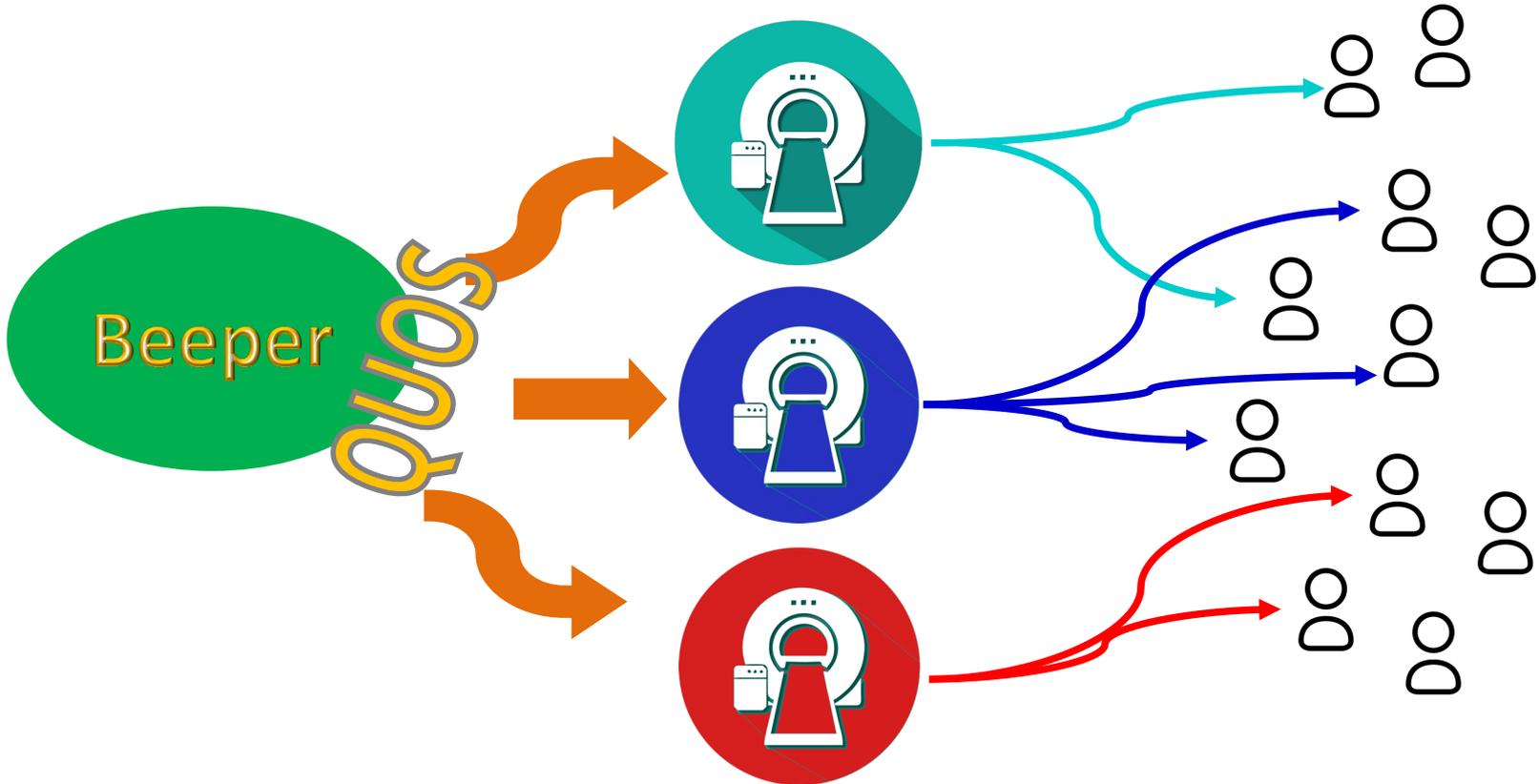
- diagnosi precoce
- modifica software di strumentazione esistente
- possibilità di uso di strumentazione a basso costo
- possibilità di collocazione in altri mercati:  
centri sportivi e di fisioterapia, dietologia/nutriceutica,  
aziende farmaceutiche
- possibilità di sviluppare farmaci e terapie efficaci
- complementarità rispetto a DEXA/MOC
- mercato globale consumatori molto vasto  
per i clienti del prodotto: 2 -2,3 M di prestazioni annue  
potenziali erogabili solo in Italia (stima conservativa).
- Diagnostica non invasiva, radiation-free, differentemente  
dalla DEXA gold standard attuale basata su raggi X:  
possibilità di monitoraggio più frequente

**Punti di debolezza**  
diagnostica non nota

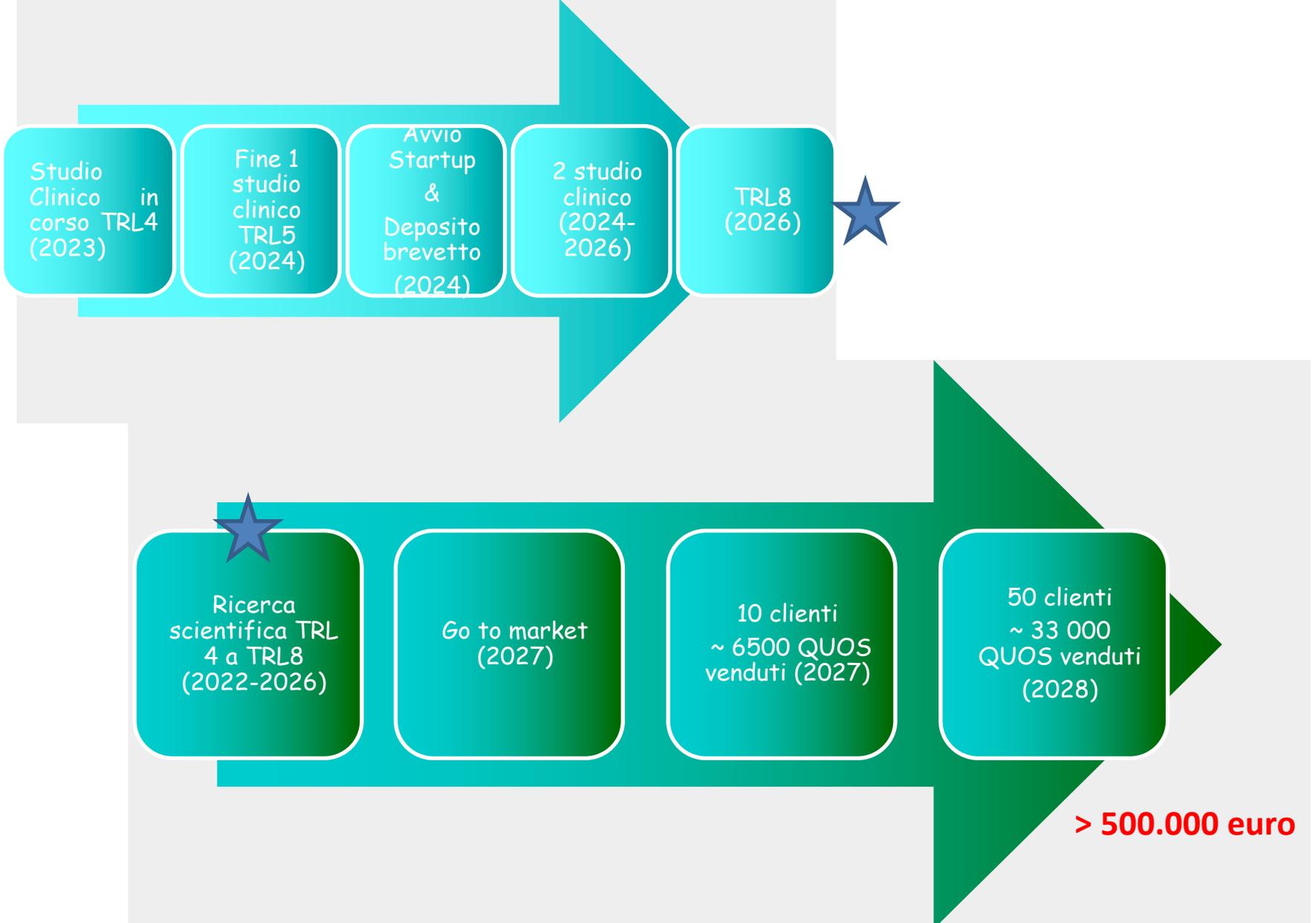
# 6. Il modello di business

B 2 B

Modello B2B: Beeper vende QUOS ai centri diagnostici che la rivendono ai consumer



# 7. Road map



# 8. Investimento

280 K€

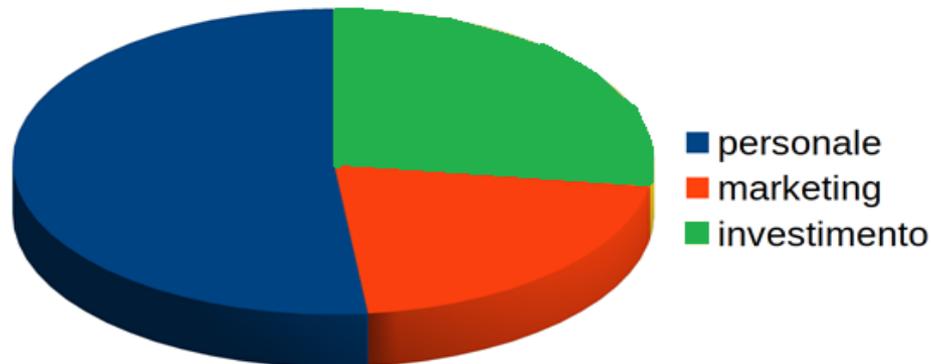
1° anno



2° anno



3° anno



# 9. Il team

è altamente interdisciplinare con competenze trasversali



Silvia Capuani è un **fisico ricercatore del CNR** con ampia esperienza nel campo della **NMR**

BeePeR nasce da ricerche ventennali coordinate da S. Capuani che hanno portato a pubblicazioni internazionali di grande impatto.

E' **l'ideatrice dell'algoritmo della nuova diagnostica di BeePeR**

Ruolo: CTO



Emiliano Giampá è un **medico osteopata e fisioterapista**. Da anni impegnato nella ricerca sull'osteoporosi ed esperto di riabilitazione muscoloscheletrica

Ruolo: CMO



Marco Montuori è un **fisico ricercatore del CNR** esperto di analisi dati e statistiche. E' cofondatore di due s.r.l.

Ruolo: CEO

Partner  
Industriale



# 10. Call to action



## BeePeR

per rivoluzionare la diagnostica dell'osteoporosi ed imporsi su un vastissimo mercato in continua crescita

