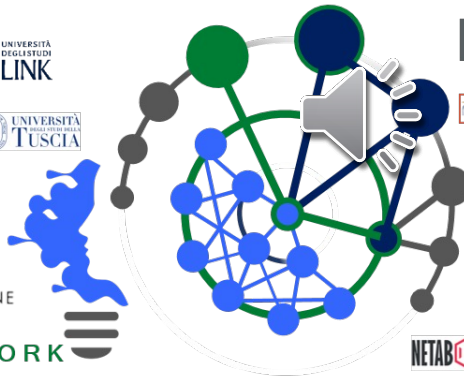


Pitch Business Plan SCL2023



Università (11)
Enti di Ricerca (7)



NETWORK
START CUP
L a z i o

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

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.

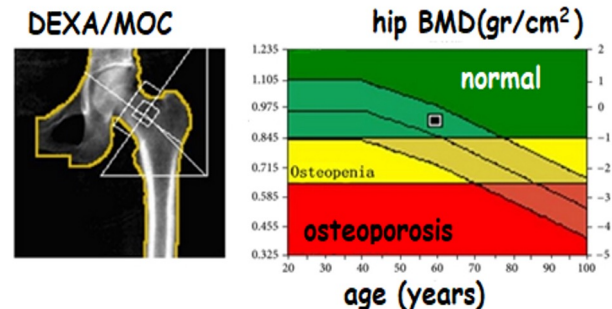
**Nel mondo
1 frattura ogni 3 secondi**

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
- complementarietà 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

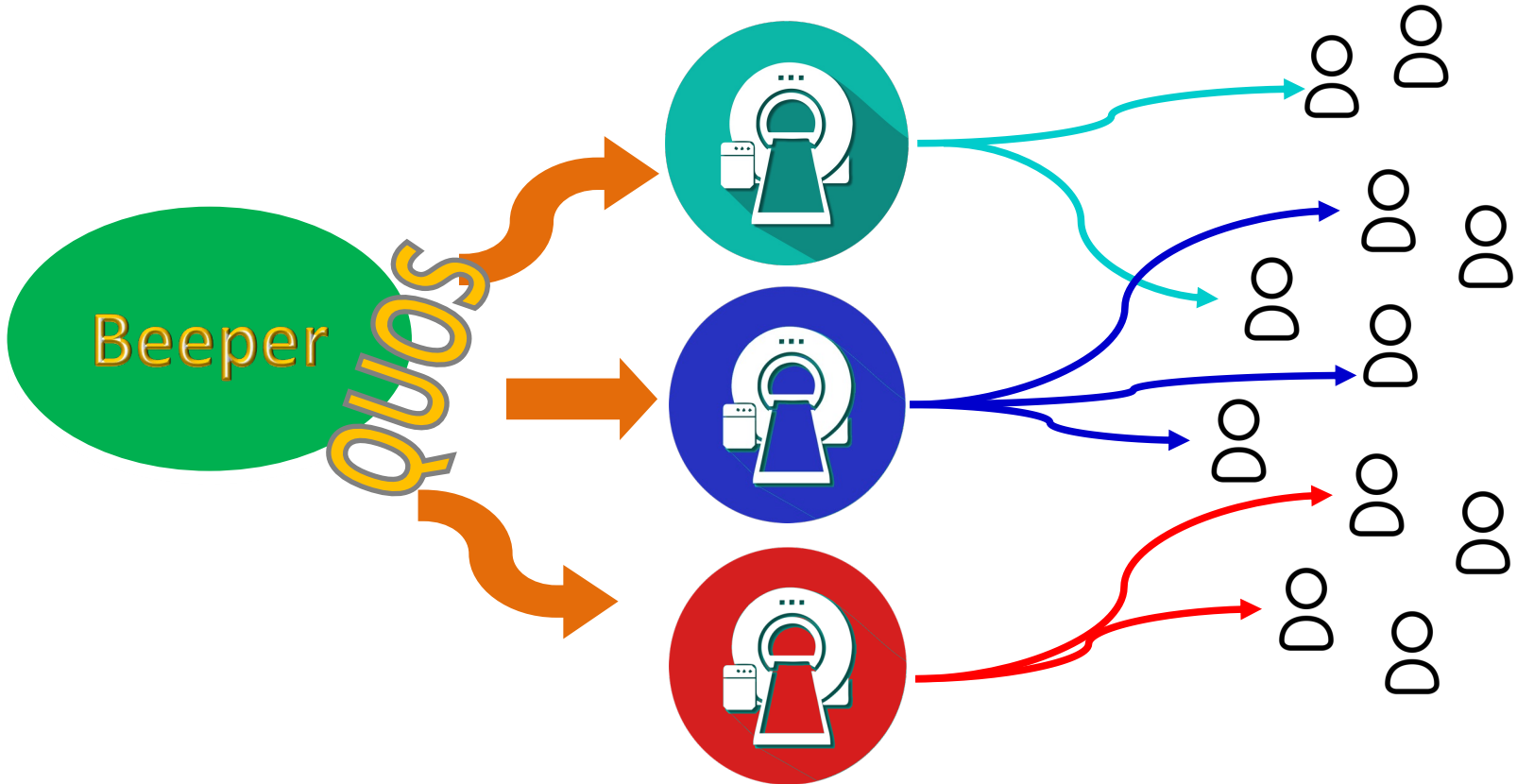
Punti di debolezza

diagnostica non nota

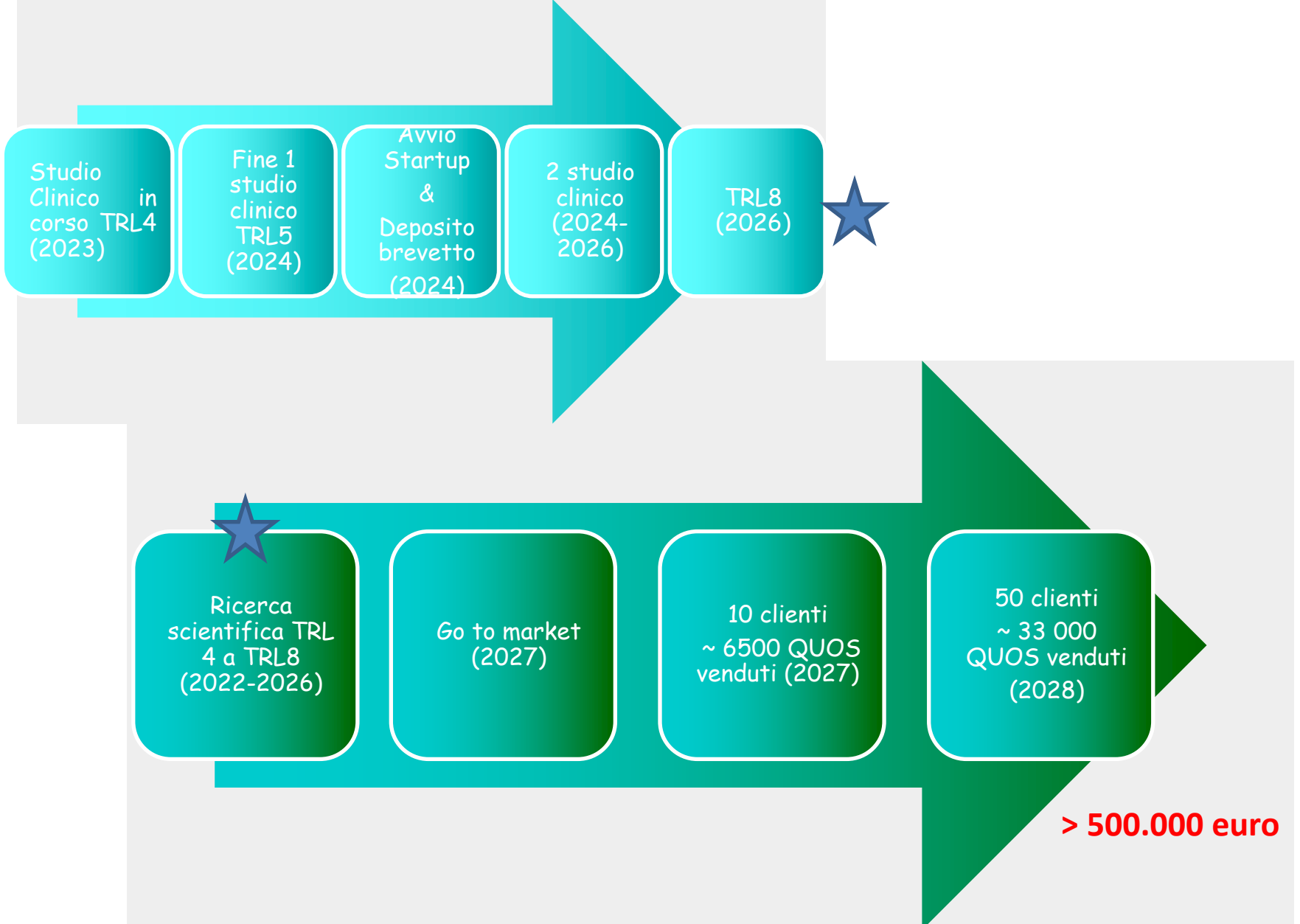
6. Il modello di business

B2B

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



7. Road map



8. Investimento

280 K€

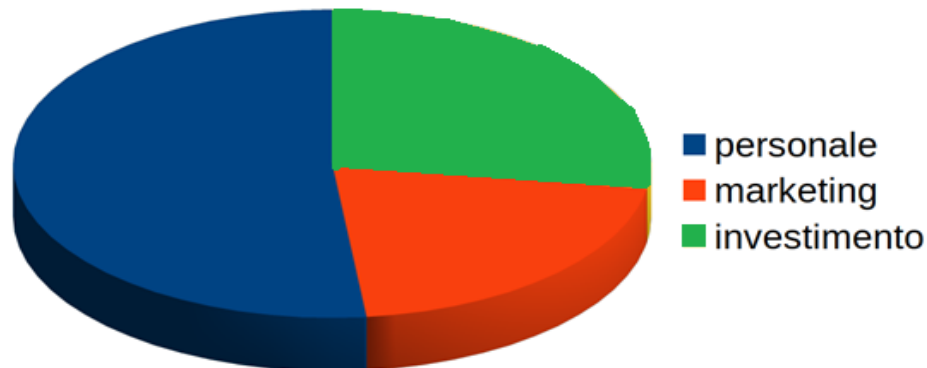
1° anno



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

