



YUMITECH

Il presente che supera il futuro

Problema

Le informazioni relative alle attività commerciali che troviamo su Google non sono aggiornate, sono false oppure neanche esistono.

I soggetti (spesso legati a specifiche esigenze) sono costretti a numerose chiamate o a recarsi direttamente sul luogo



Aperto adesso ^

domenica Aperto 24 ore su 24

lunedì Aperto 24 ore su 24

martedì Aperto 24 ore su 24

mercoledì Aperto 24 ore su 24

giovedì Aperto 24 ore su 24

venerdì Aperto 24 ore su 24

sabato Aperto 24 ore su 24



Descrizione del prodotto



FAST IN TIME

Tutto quello che desideri a portata di click

Un'App facile ed intuitiva dotata di dati affidabili ed aggiornati in tempo reale che connette in un marketspace digitale:

- Clienti (che hanno bisogno di trovare)
- Professionisti (che vogliono farsi trovare)

Possibilità di prenotazione del servizio in tempo reale anche a domicilio



Filtro che facilita nella ricerca

Descrizione del prodotto

Lavoriamo con Dati di altissima qualità con l'aiuto della nostra AI system multilivello

- Valida e pulisce i dati grezzi
- Analizza i trend di comportamento
- Genera report per professionisti ed inserzionisti

Magazzino digitale unico in Europa

- Stock di prenotazioni acquistate o caricate dai professionisti
- Gestione dei No-Show

Sistema esclusivo di notifica intelligente

Rileva se un negozio é aperto o chiuso in tempo reale

Chi non ha tempo da perdere ha già trovato Fast in time

C'è il Wifi?? ♥

Non è così scontato

<https://www.youtube.com/watch?v=HImi0cjlXug>

Milestone

2023 Il bisogno nasce da un'esperienza personale

Agnese, studentessa trasferita a Firenze, fatica a trovare servizi adatti al suo stile di vita senza auto e con tempi limitati.

La notte sogna un'app in grado di trovare ogni tipo di servizio, la mattina si sveglia e inizia a scriverla: è l'inizio di Fast in Time.

2024 Dal sogno all'analisi: l'anno della validazione

H1 Progetto universitario con UniFi= Nascita del concept solido e strutturato di Fast in Time con analisi di mercato

H2 Studio sul campo= Interviste, focus group e sondaggi online



Vincita bando di finanziamento a fondo perduto stanziato da ANCI

2025 Yumitech e Fast in Time diventano realtà

Q1 A Maggio viene fondata la società YUMITECH Srl (Start-up innovativa)

Q2 Inizio sviluppo MVP

Team



Francesco Masini
Socio

Con background in Economia Aziendale, è membro del Mensa Italia, ha completato una certificazione con LVMH e possiede solide competenze in analisi dati, Excel avanzato e sviluppo web. Supporta la sostenibilità economica e l'ottimizzazione strategica tramite insight data-driven.



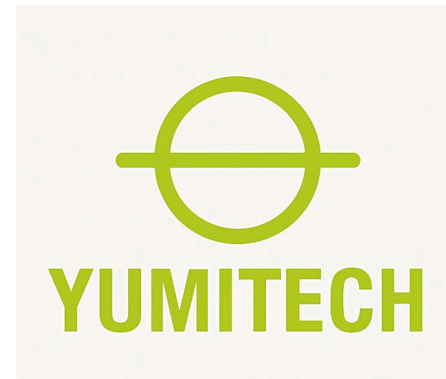
Agnese Marcuzzi Gherardini
Amministratore legale
Ha lanciato due startup (una con l'Ospedale Meyer), vinto bandi per l'innovazione, completato un exchange a Yale e ottenuto certificazioni con LVMH. Parla 4 lingue e ha una specializzazione in proprietà intellettuale.

Mercato & Concorrenza

ASA1 YUMITECH

DATA ECONOMY

- Dati comportamentali & predictive analytics
- Target clienti=
Agenzie, grossisti, PA,
istituzioni, patnership



CONCORRENTI PRINCIPALI

Diretti

- Spazio dati
- BID company
- Iconconsulting

Indiretti

- NielsenIQ
- The Data
Appeal
Company

500 mld (in Europa 2025)

- CAGR + 13%

BARRIERE DI INGRESSO

- Raccolta dati continuativa
- Capacità analitiche in tempo reale
- Networking

DINAMICHE DI MERCATO

- Domanda crescente di insight
- Carenza di player agili su microdati

Mercato & Concorrenza

ASA2 Fast In Time



FAST IN TIME

SERVIZI LOCALI PRENOTABILI ONLINE

- Target clienti= B2B2C, Partner istituzionali,

47 mld (in Europa)

- CAGR + 9%
-

CONCORRENTI PRINCIPALI Diretti Indiretti

- | | |
|-------------|-------------|
| • Treatwell | • Prontopro |
| • Uala | • Quandoo |
| • The Fork | |

BARRIERE DI INGRESSO

- Magazzino in tempo reale
 - UX Veloce
 - Rete Networking
-

DINAMICHE DI MERCATO

- Aumento digitalizzazione PMI
- Richiesta sempre > di disponibilità servizi

Business model & Go-To-Market Strategy

Monetizziamo tramite vendita di dati grezzi, analizzati e trend (ASA1); e su ASA2 con modello freemium B2C, abbonamenti B2C/B2B, pubblicità e fee su transazioni.

I consumatori si acquisiscono tramite pubblicità social e sfide "Discovery" .

Inizialmente puntiamo su B2B (artigiani e MPMI), attivando partnership con CNA, ICCREA BCC o simili.

I dati di ASA1 derivano dall'attività sull'app (ASA2).

Per garantire disponibilità nel marketplace, acquistiamo e stocchiamo il 17% delle prenotazioni, con sconto del 60% e marginalità del 40%, scalando il costo degli abbonamenti dai professionisti.

Piano finanziario

Proiezione finanziaria

voce	anno 1	anno 2	anno 3
ricavi	€ 1.036.820	€ 1.150.871	€ 1.496.132
ebitda	€ 733.331	€ 784.035	€ 998.276
ebit	€ 696.331	€ 742.966	€ 944.885

KPI

Roic: 366% (ebit/cin)
Roi: 278% (noplac/cin)
Ebitda margin: 71%
Ebit margin (ROS): 67%
EVA: 608.529,69€
Fixed Capital Turnover: 5,5x

Roic e Roi così elevati mostrano come la Startup sia scalabile e asset-light accompagnato da margini elevati che dimostrano l'efficienza operativa, oltre all'efficienza nell'utilizzo degli asset fissi (ogni euro investito ne genera 5,5). Tutto ciò viene confermato dall'Economic Value Added

Investments Round & Needs

il capitale che stiamo raccogliendo è di un minimo di €204.097,90 e un massimo di €1.000.000, fase pre-seed con sviluppo di prototipo dell'MVP

Investimenti principali

Acquisto del software dell'applicazione (prodotto di lancio): €185.000 di cui: €10.000 sono già stati acquistati per il prototipo/scheletro dell'applicazione	Stock magazzino, fondamentale per il corretto funzionamento del prodotto: €5.660,40 con un aumento proporzionale alle vendite negli anni successivi	Pubblicità, fondamentale in quanto principale canale per attrazione di clienti: €34.092,01 con aumento di minimo 5% (per anno) negli anni successivi	Risorse umane, si conta l'assunzione dal secondo anno: € 30.000 +	Collaborazioni, utili per l'attrattività della segmentazione del nostro target B2B: €2.361,75 (proporzionale ai B2B attratti), si fa riferimento a CNA, ICCREA
--	---	--	--	---

Capitali attuali

I soci hanno già investito €10.000 inoltre sono aggiunti €13.016,26 dai nostri sponsor: ANCI (associazione nazionale comuni italiani), PIN prato, CCIAA pistoia-prato, Conformercio Pistoia-Prato, Città di Prato e Officina Giovani

Inclusivity

Fast in Time nasce con l'obiettivo di rendere l'accesso ai servizi realmente equo e inclusivo offrendo uno spazio dove ogni utente può trovare ciò che davvero è adatto a lui, senza compromessi, senza sorprese, senza delusioni e perdite di tempo.

La forza di Fast in Time è nella sua community

Gli utenti non sono semplici clienti, ma protagonisti attivi nella costruzione di un ecosistema trasparente e affidabile.

- Feedback
- Segnalazioni
- Challenge geolocalizzate



Non siamo solo smart ma anche Green!



Fast in Time promuove uno stile di consumo più sostenibile e consapevole.

Riduciamo gli sprechi legati a no-show e prenotazioni fantasma, ottimizzando la gestione del tempo e delle risorse per i professionisti.

Favoriamo anche la scelta di attività locali e servizi nelle vicinanze, contribuendo a diminuire gli spostamenti inutili e l'impatto ambientale.

Inoltre

attraverso la nostra community, incentiviamo comportamenti virtuosi come la segnalazione di attività eco-friendly, l'uso di packaging sostenibile o la preferenza per servizi a basso impatto.