

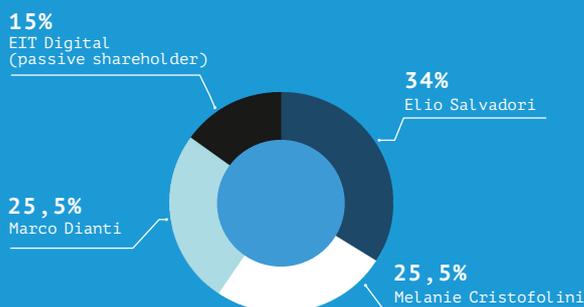
Investor Day 2023



MEEVA Srl Società Benefit

Comprendere il mondo reale giocando nella realtà virtuale

PROGETTO: Realtà virtuale per ragazzi con bisogni speciali
SETTORE: Edutech / Healthtech
CONTATTO: Elio Salvadori (CEO)
EMAIL: elio.salvadori@meeva.eu
CELLULARE: 334 6459550
WEBSITE: www.meeva.eu
SOCIAL: @Meeva



compagine sociale cap. soc. 10.000 €

descrizione:

MEEVA offre una soluzione di terapia digitale per ragazzi con disturbi del neurosviluppo (DNS) che sfrutta la realtà virtuale e l'analisi di dati biometrici per potenziare le competenze relazionali ed emotive in un contesto ludico. La soluzione è utilizzabile da remoto per facilitare l'accesso alle terapie.

problema:

La ridotta densità dei centri specializzati nel trattamento dei DNS limita la capacità di soddisfare la domanda crescente di terapie per questi ragazzi.

soluzione:

La soluzione è composta da un serious game multi-player in VR con la supervisione di un terapeuta, un data-analytics che rileva stati di stress dei ragazzi e una dashboard per personalizzare il percorso terapeutico.

mercato:

Il mercato di riferimento è relativo ai trattamenti per DNS, con TAM stimata a 43.2B\$ (global) entro il 2031 e CAGR 4,6% (55% per terapie psicologiche, SAM: 23.8B\$). Il mercato del VR in Healthcare è stimato crescere a 6.2B\$ (global) entro 2029, CAGR 38,7%.

clienti:

I clienti target sono costituiti principalmente da centri privati che si occupano di terapie psicoeducative per ragazzi con DNS (cliniche, centri di riabilitazione, fondazioni, cooperative). Da fonti del Ministero sono 297 in Italia e si stimano ca. 3.000 Centri in EU.

carattere distintivo:

Rispetto ai tool di VR therapy esistenti basati su setting single-player e in presenza, la startup propone un ambiente multi-player basato su serious game più adatti al target in quanto, grazie all'analisi dei dati biometrici, è possibile facilitare l'operatività dei terapeuti e l'utilizzo da remoto.

business model:

Il modello di business ipotizzato è B2B: la piattaforma è offerta ai centri specialistici tramite una licenza annuale per l'aggiornamento, la manutenzione ed il supporto tecnico. Il prodotto acquistato può essere utilizzato senza limiti di "utenti" (terapisti o ragazzi) se in presenza; nel momento in cui il centro intenda offrire l'accesso agli utenti da remoto verrà applicato un canone per ciascun utente connesso in questa modalità.

fatturato:

Siglati tre contratti per 13.000 € con centri specialistici per piloti sperimentali di approfondimento. Fatturato previsto di 33.000 € per il 2023, 125.000 € per il 2024, 376.000 € per il 2025.

team:

Elio Salvadori (CEO), PhD, EMBA, primo ricercatore e già direttore in FBK, papà di un ragazzo autistico.

Marco Dianti (CTO), sviluppatore con più di 11 anni di esperienza in FBK in ambito mobile e VR nel dominio "digital health".

Melanie Cristofolini (Chief Clinical Officer), psicologa e assegnista di ricerca presso UniTN, esperta di autismo e di tecnologie digitali.

Partnership strategiche: FBK (MEEVA è spinoff), UniTN - ODFLab (centro specializzato in DNS); Xenia Reply; Euleria Health.

round di investimento:

250.000 €

destinazione risorse:

50% R&D e product development
35% sales & marketing
15% G&A

valore pre money:

1.250.000 €