



**QUANTUM
AGENCY**

QUANTUM PROJECTS. ENGINEERED.

MUSEOAMARO™

Il primo Living Museum multisensoriale
dedicato all'amaro artigianale italiano.
Alimentato dal framework IPERMUSEO™.



MUSEOAMARO™: L'Evoluzione Multisensoriale dell'Ipermuseo Italiano

I Pilastri dell'IPERMUSEO™

Il Custode Vivente

Al vento non c'è una collezione di oggetti, ma una persona (l'artigiano/la chef) portatrice di un sapere tecnico e culturale trasmesso per generazioni.

Dimensione Phygital

L'unione perfetta tra il laboratorio fisico e l'esperienza digitale vivente, dove ogni gesto tecnico viene registrato e salvato secondo gli standard UNESCO.

5 Senoi Coinvolti

L'esperienza supera la vista includendo vibrazioni tattili, soundscapes emozionali, stazioni olfattive e degustazioni di prodotti artigianali "come opera d'arte".



L'Ecosistema Amaritalia & Business

Un Mercato da 215 Milioni di Euro

Il settore degli amari in Italia è in forte crescita, con i Millonari che rappresentano il 10% dei consumatori, spingendo verso prodotti premium e artigianali.

Marketplace AMARITALIA.IT

Una piattaforma B2B2C che aggrega oltre 1000 produttori artigianali italiani, offrendo storytelling autentico e distribuzione in drop-shipping.

Sostenibilità Economica

Il modello genera ricavi tramite ticketing immersivo, membership per "ambasciatori dell'Amaro", e-commerce e licensing del dataset AI.

Roadmap di Sviluppo 2026-2030

2026: Lancio MVP (650k)

Stand immersivo a DIP Bologna Fiere e validazione primi 10 produttori.

2027: Sede Permanente (6120k)

Apertura sede fisica, CRM proprietario e primo utile netto positivo.

2028: Espansione Nodi

Apertura di 2 nuovi vadi IPERMUSEO™ (os. Napoli, Torino) e app mobile.

2030: Scuola Internazionale

Expertizzazione del modello in Spagna e candidatura come buona pratica UNESCO.

L'Architettura Tecnologica e l'AI

Sommelier Digitale (AI Agent)

Un motore di base di conoscenza da esperto che profila i gusti dell'utente tramite conversazione e suggerisce l'amore perfetto nel calice.



Sovranità dei Dati (SWARMDC™)

Ogni ipermuseo è dotato di un micro-data center locale per la custodia sicura dei dati personali e l'addestramento di superintelligenze settoriali.



DPSP (Digital Product Service Passport)

Ogni degustazione riceve un passaporto digitale che certifica l'origine, la sostenibilità e la storia del prodotto assaggiato tramite blockchain.

Mobilità e Territorio (ROMAGNABIKE)



Integrazione E-Bike

Servizio di noleggio e bike personalizzate per collegare il museo ai percorsi cicloturistici del Parco del Delta del Po.



PARKIE: Rastrelliere Smart

Infrastruttura intelligente per il parcheggio e in ricarica sicura di biciclette, integrata nell'offerta turistica del territorio.

Progetto RIVIERA™

Soluzioni per stabilimenti balneari che includono locker smart con ricerca device e stazioni di ricarica per e-bike e monopattini.

Il Paradosso Moderno e l'Opportunità Fisiologica

Il Problema



Deprivazione Sensoriale:

La società digitale ha ridotto l'esperienza quotidiana a vista e udito.



Il Bisogno:

Emerge una necessità fisiologica di compensazione tattile, olfattiva e gustativa.

Il Mercato

Economia dell'Esperienza:

Esplosione del turismo del benessere e della ristorazione tattile (es. mangiare con le mani proposto dai grandi chef).

Il Target:

Oltre il semplice museo. Un mercato potenziale che incrocia turismo enogastronomico (€5,2 mld) e box esperienziali (€1,1 mld).





ROMAGNABIKE | PIONVERITALIA

L'ecosistema integrato per la micro-mobilità sostenibile in Italia.



Vendita Esclusiva
Factory-Direct



Personalizzazione
Artigianale



Infrastrutture
Smart (PARKIE)

La Soluzione: Dal Visitatore allo Storydoer

Patrimonio Artigianale



Eccellenza frammentata. La maestria erboristica e le antiche ricette delle piccole distillerie italiane.



Tecnologia Sovrana (IPERMUSEO™)



Infrastruttura etica. Intelligenza Artificiale locale, protezione dei dati (Open Source / EDIC) e certificazione digitale (DPSP).

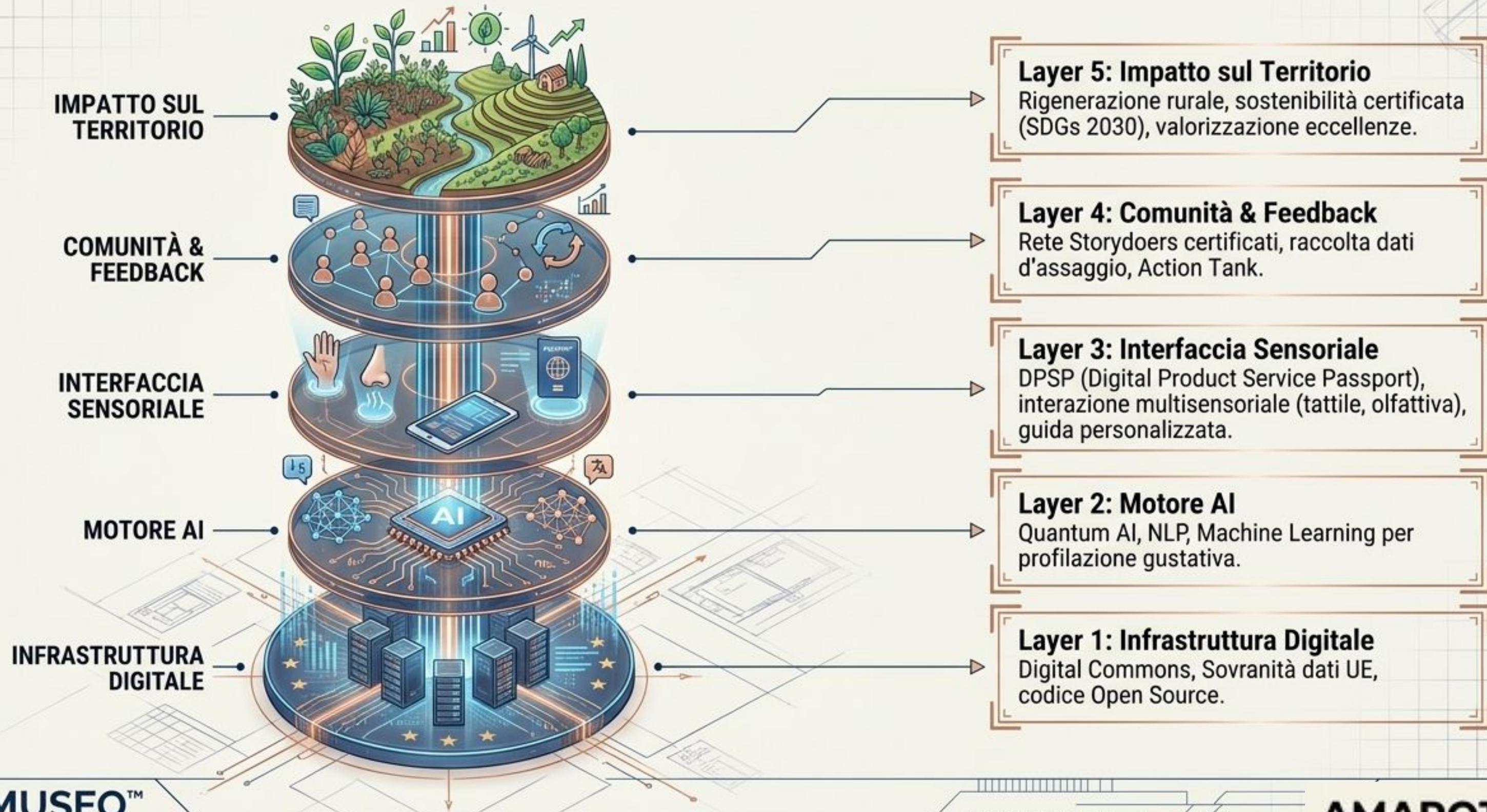


Il Living Museum Multisensoriale



MUSEOAMARO™.
Non un'esposizione statica, ma un ecosistema dove l'utente interagisce attivamente con tutti e 5 i sensi.

L'Architettura IPERMUSEO™: 5 Livelli di Valore



Il Vantaggio Competitivo Assoluto



Musei Aziendali Storici (es. Branca, Martini)

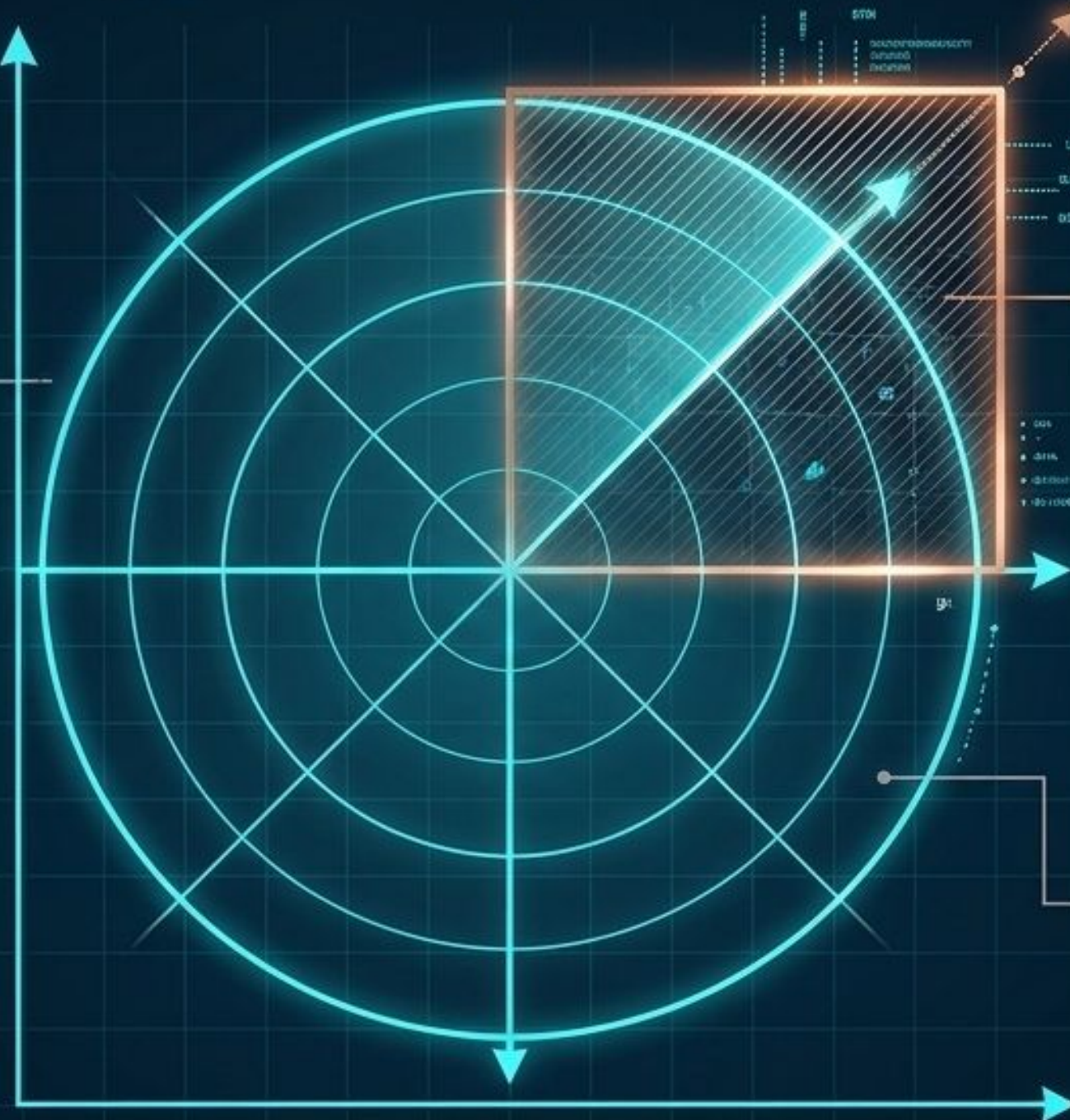
Alto prestigio, ma approccio statico, zero interattività, focus su un singolo brand.



Enotecche / Wine Bar

Assaggio diretto, ma assenza totale di narrazione tecnologica (storydoing) e contestualizzazione museale.

Livello di Artigianalità e Profondità Botanica
(Basso -> Alto)



Interattività Tecnologica e Multisensoriale
(Basso -> Alto)



MUSEOAMARO™

L'unico modello che unisce l'eccellenza artigianale frammentata italiana con l'alta tecnologia europea (IA immersiva e Sovranità Dati). Un'esperienza inimitabile dal digitale e irraggiungibile dall'industria di massa.



Tech Experience Centers (es. Heineken, Guinness)

Flussi turistici massicci e alta tecnologia, ma prodotto industriale senza anima erboristica. Accademie online limitate al digitale.

Il Motore Strategico: AMAROTECA CRM

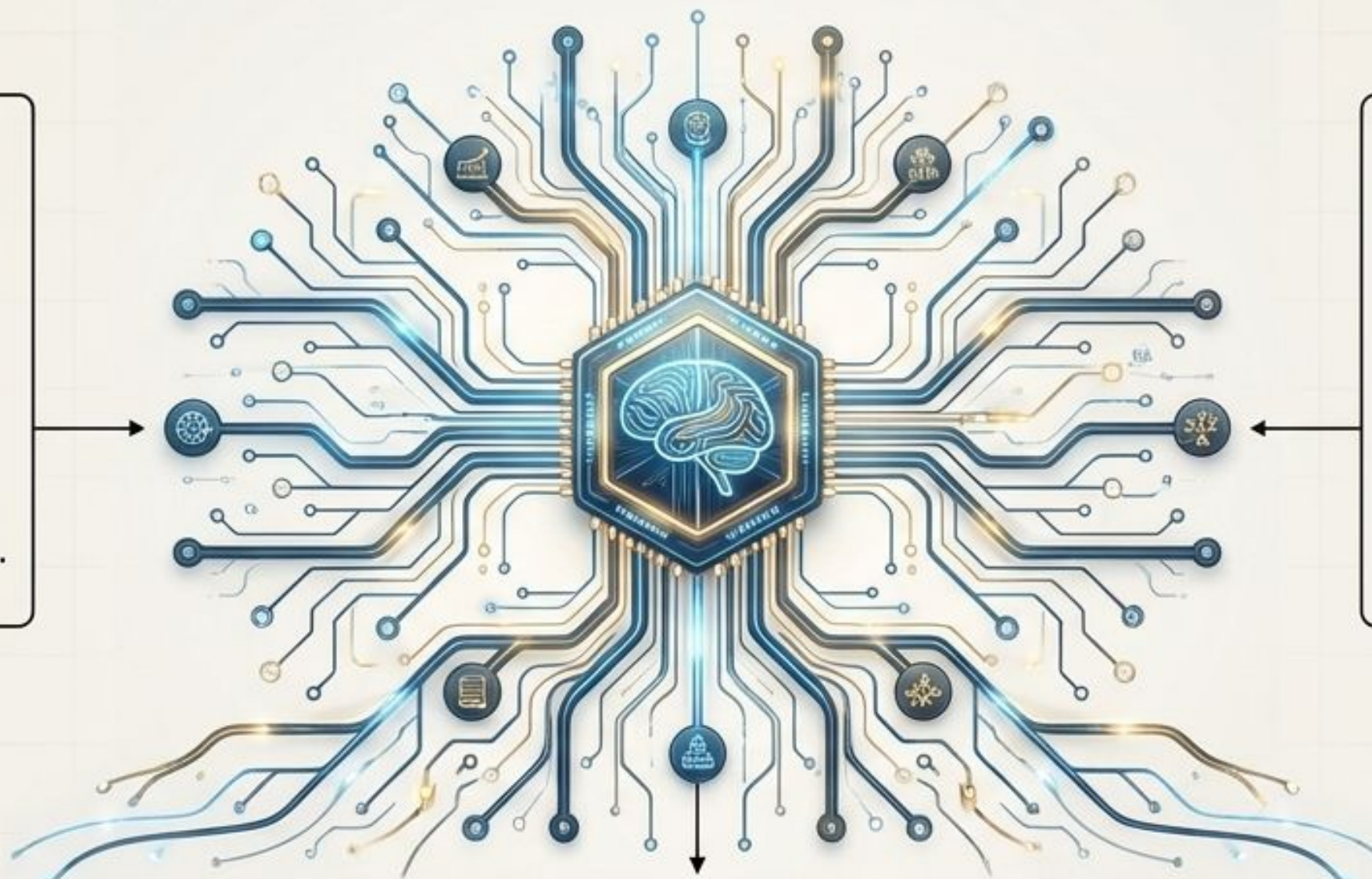
Un CRM non per gestire contatti, ma per trasformare una community in un ecosistema culturale scalabile.

Acquisizione & Centralizzazione

- Unisce produttori, distributori, turisti e investitori in un unico asset proprietario.
- Sostituisce lo storytelling con evidenza data-driven.

Automazione & Monetizzazione

- Segmentazione intelligente (curioso -> esperto -> ambassador).
- Nurturing continuo post-evento (kit, eventi, membership).



Il Ponte verso il Web3

- Controllo totale del dato (GDPR compliance sovrana).
- Base infrastrutturale per futuri Wallet Culturali e Tokenomics (NFT esperienziali).

L'MVP: L'Agente AI Sommelier Digitale

Non un chatbot generico, ma un motore di conversione e profilazione attivo dal giorno zero.

01

Acquisizione

L'utente accede tramite landing page, eventi o podcast.

04

Conversione & Dati

Push diretto verso acquisto Box Degustazione, Membership o Ticketing. I dati alimentano silenziosamente il CRM proprietario etico.

02

Interazione & Profilazione

L'IA chiede: Trova il tuo amaro perfetto (gusti, abitudini, botaniche preferite).

03

Output Personalizzato

Creazione del profilo aromatico ideale (es. Erbe Alpine Intense) + suggerimenti mirati.

Un Modello di Business Diversificato e Resiliente



1. Ticketing Immersivo (B2C)

Ingressi fisici premium (Format fieristico o sede permanente).
Prezzo medio: €15-€30
(inclusa IA e degustazione).

2. Partnership Produttori (B2B)

Quota di esposizione fissa (€1.500/anno) per i piccoli produttori. Garantisce presenza nell'archivio digitale e nel percorso sensoriale.

3. E-Commerce & Membership (B2C/B2B)

Vendita di Kit Amaro Experience tracciati (DPSP) e abbonamenti annuali Ambassador dell'Amaro (€120/anno).

4. Data & AI Licensing (B2B)

Monetizzazione dei Digital Commons: vendita di dataset etici sulle botaniche a università e aziende food-tech per il training IA.

Forecast Economic-Finanziario (2026-2030)



Insight Callout

Break-even point: Operativo già raggiunto nel 2026 col pilota. Utile netto positivo dal 2027.

Insight Callout

Margine EBITDA (2030): 57,6% (Alta marginalità grazie a economie di scala e ricavi digitali).

Insight Callout

Resilienza: Forte leva nei ricavi B2B e membership, abbassando la volatilità legata al solo ticketing turistico.

Scorecard di Crescita & Metriche Chiave (KPI)



Visitatori Fisici Annui

Da **700** (Pilota 2026) →

00700,2500

a **25.900** (2030)

CAGR sostenuto dall'espansione
a nodi regionali.

Produttori B2B Attivi

Da **10**



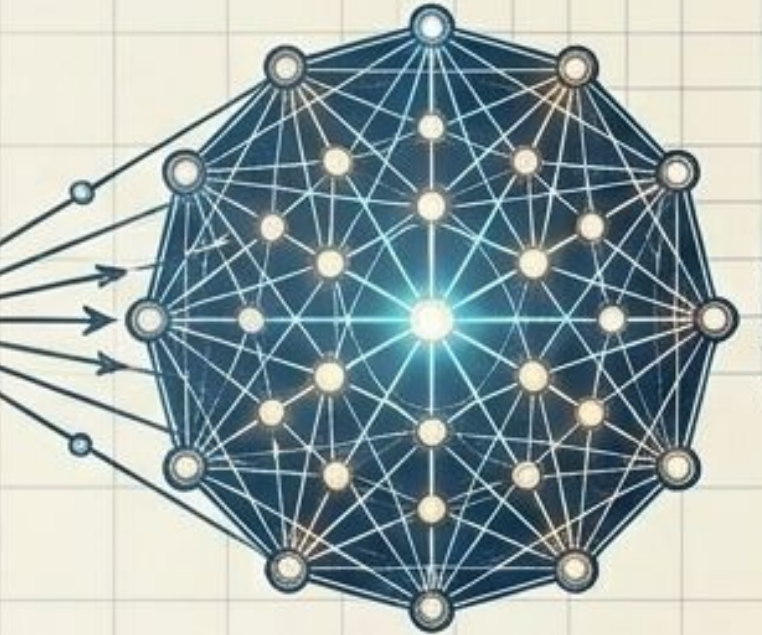
(2026)

a **35**



a (2030)

Base per l'ecosistema di dati
e archivio digitale.



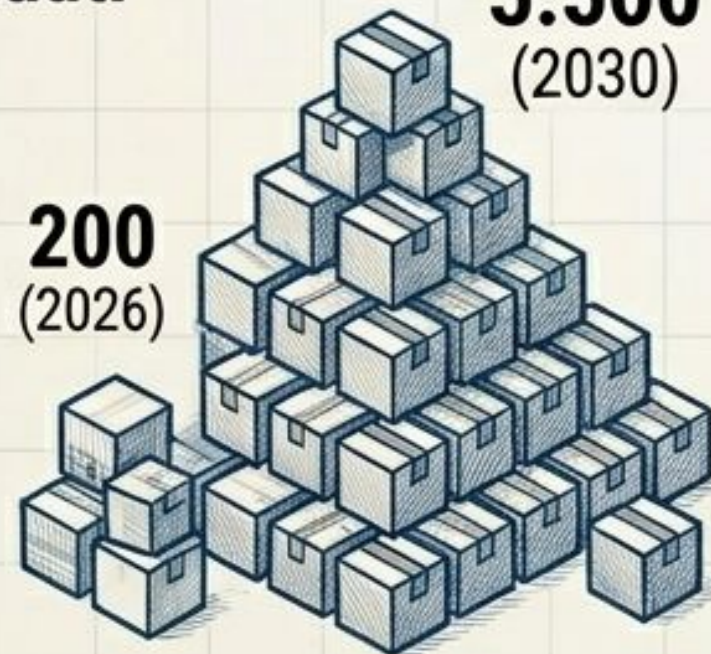
Kit Degustazione Venduti

Da **200** (2026) →

a **5.500** (2030)

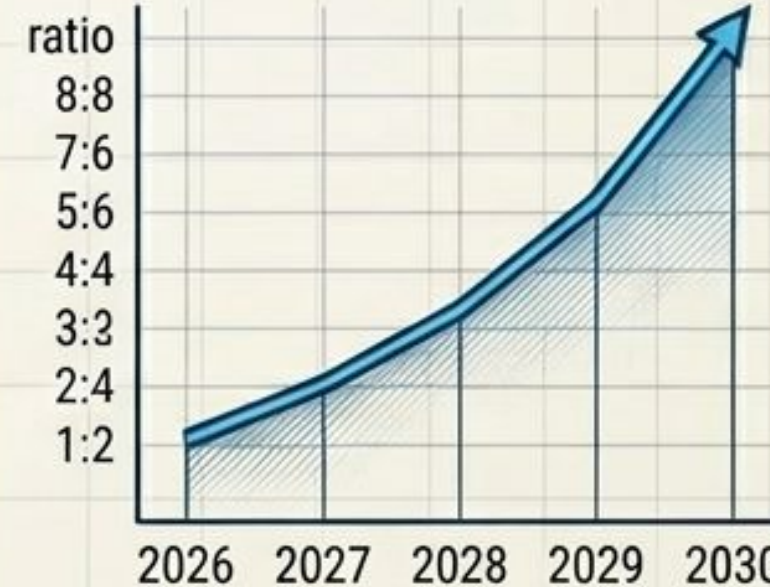
Trainati dall'e-commerce e
dal museum shop.

200
(2026)



5.500
(2030)

ROI Marketing



Da **1:2** (2026) →

a **1:6** (2030)

Ottimizzazione garantita dal
CAC decrescente grazie ai
dati proprietari.

Go-To-Market: Il Pilota HIP BolognaFiere 2026



Il Contesto

HIP (Horeca Professional Expo) è la più grande piattaforma di innovazione 4.0 europea per il settore ospitalità.



Volume: Oltre 300 espositori, 10.000+ decision-makers e professionisti.



L'Obiettivo del Pilota

Testare il modello B2B/B2C in un ambiente ad alto traffico tramite uno Stand Simulativo.



Validazione: Testare il mercato reale.



Data Collection: Alimentare il CRM proprietario.



Revenue Generation: Prime vendite dirette (Ticket, Kit, Quote).

Lo Stand Phygital: Il Viaggio Multisensoriale

Zone A: Entrance

Fog-Misting Olfattivo. Vaporizzatori diffondono profumi di erbe di montagna all'ingresso per un reset sensoriale.

Zone C: Haptic Discovery

Esplorazione Tattile. Sensori e tavoli dove i visitatori toccano con mano radici, genziana e rabarbaro.

Zone D: Tasting Bar

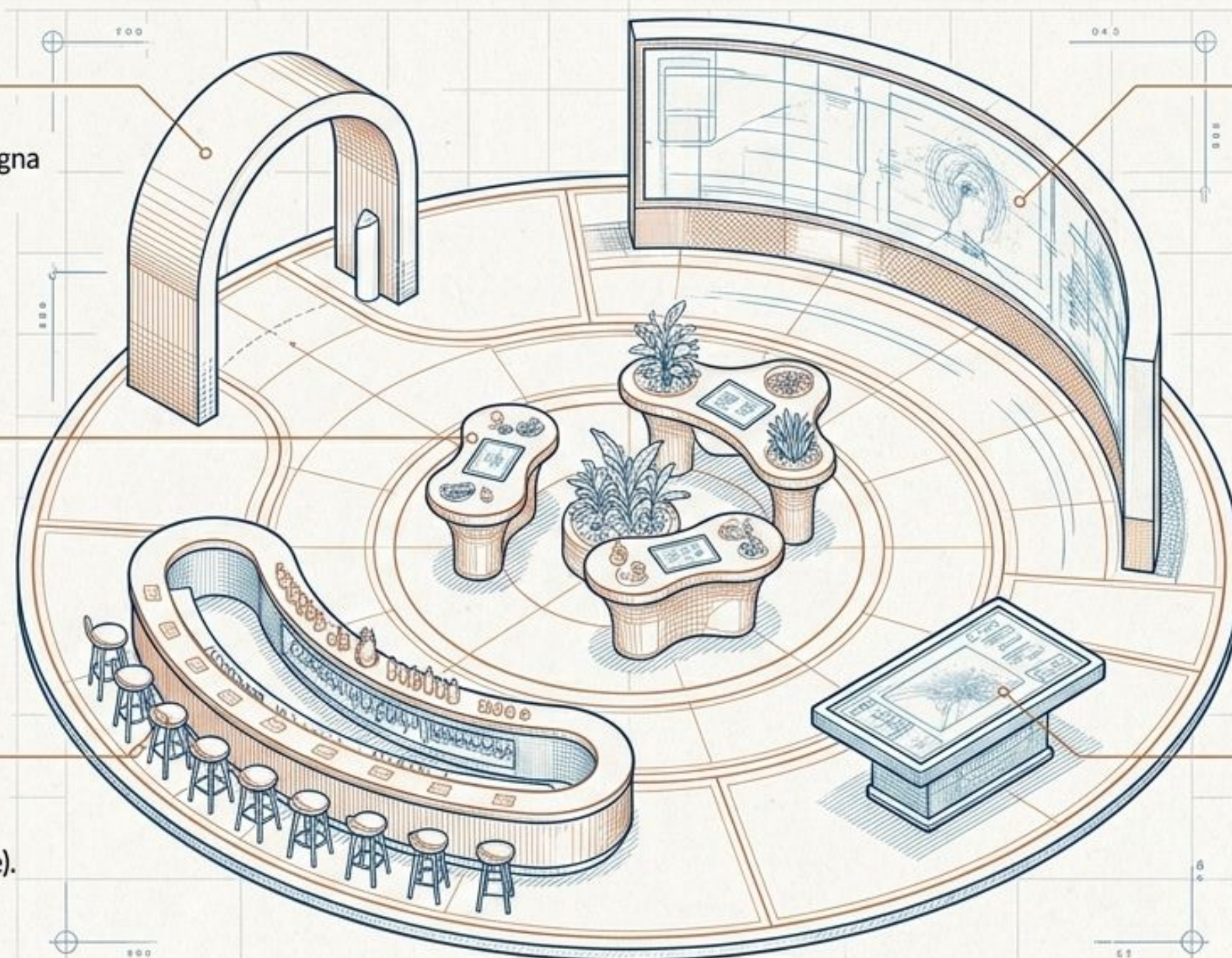
Assaggio Immersivo. Degustazione guidata potenziata da Soundscapes (audio direzionale dei luoghi d'origine).

Zone B: Storydoing Theater

Origini Olografiche. Schermi olografici 3D raccontano le origini degli artigiani e delle botaniche.

Zone E: Co-Creation Hub

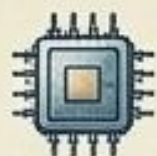
Tavolo IA. Laboratorio dove l'Agente AI co-crea l'Amaro Ideale del visitatore.



Roadmap di Implementazione (2026-2030)



Fase 1: Velocità (2026)



Tech: Sviluppo MVP AI Agent (su HubSpot).



Operatività: Lancio Stand HIP, acquisizione primi 10 produttori.



Finanza: Autofinanziamento (€50k) e Bandi locali.

Fase 2: Ibrido (2027-2028)



Tech: Transizione a CRM Proprietario (AMAROTECA).



Operatività: Apertura Sede Permanente (Roma/Bologna/Napoli) ed espansione a 2 nodi.



Finanza: Equity Crowdfunding (€120k) e reinvestimento utili (€150k).

Fase 3: Sovranità (2029-2030)



Tech: Modulo Web3 / Tokenomics (DATA & REGIO tokens).



Operatività: Esportazione modello in Spagna (gemellaggio).



Finanza: Licensing e Debito istituzionale (BEI).

2026

2027-2028

2029-2030

Allineamento Globale e Impatto Sistemico

Più di un business model: un'infrastruttura culturale bancabile e allineata alle direttive europee.



1. Sovranità dei Dati (EU STF)

Modello pre-allineato ai consorzi EDIC e al Fondo Europeo per le Tecnologie Sovrane.

I dati rimangono un Digital Common protetto.



2. Sostenibilità (SDGs 2030)

Target 12: Consumo responsabile e valorizzazione della filiera botanica a Km zero.

Target 9: Innovazione tecnologica per micro-imprese.



3. Carbon Cultural Bank

Ancoraggio a crediti di carbonio tramite agricoltura rigenerativa delle piante officinali.

Un caso studio d'eccellenza per il framework Made in Italy.



AMARITALIATM

Il Marketplace Phygital dell'Amaro Artigianale Italiano.

Pitch Deck per Investitori | Progetto Pilota ecosistema MUSEOAMAROTM

VISION

Il Tesoro Frammentato

>215 M€

Valore mercato Italia/anno
(Millennial +6%)

Un patrimonio di oltre 1.000 piccoli produttori artigianali incapaci di scalare e raggiungere Horeca e consumatori B2C a causa della frammentazione distributiva.

Il Ponte Phygital



AMARITALIA™

Il primo marketplace verticale B2B2C potenziato dall'Intelligenza Artificiale e da touchpoint fisici immersivi (MUSEOAMARO™). Modello drop-shipping puro con marginalità media del 20%.

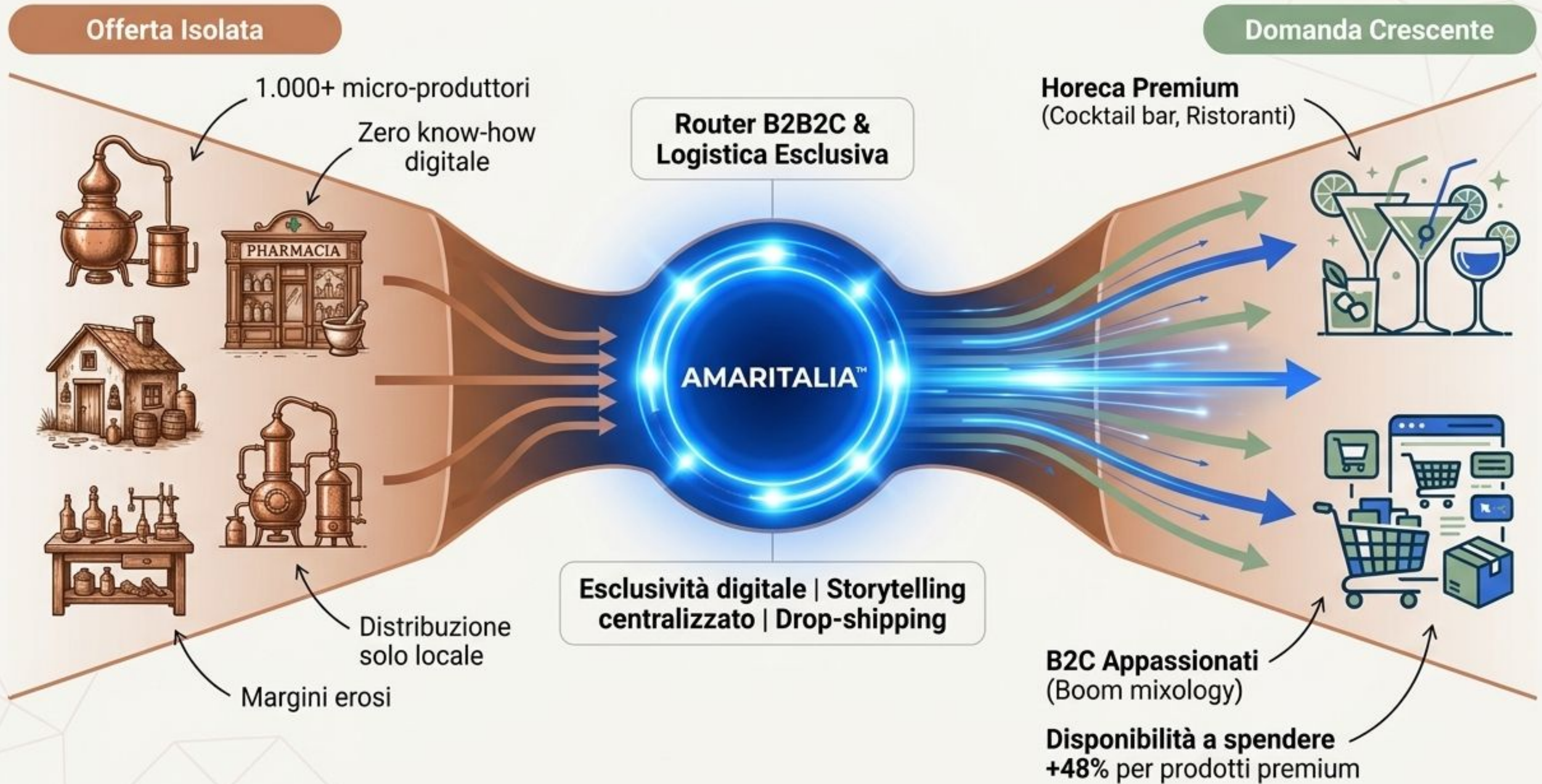
The Ask (L'Offerta)

160.000 €

Investimento
(60% Equity, 40% Agevolata)

Obiettivo: GMV Anno 6 di 3.2M € con EBITDA al 31%. Exit strategy stimata a 4.7M € (Enterprise Value).

Il Paradosso del Mercato: Sbloccare il Valore



L'Ecosistema AMARITALIA™: La Barriera Difensiva



Il Vantaggio Phygital: Da Esperienza a Dato

MUSEOAMARO™ (Fisico)



Stand Immersivo: Nebbie olfattive e stazioni tattili per botaniche.



Degustazione in Fiera: Il visitatore scopre e assaggia fisicamente il prodotto.



Interazione Naturale: Nessun attrito d'acquisto iniziale.

AMARITALIA™ (Digitale)



Trasformazione
dell'Esperienza
in Asset di Dati

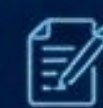
Trasformazione
dell'Esperienza
in Asset di Dati



Data Collection: L'interazione genera un profilo gustativo nel CRM.

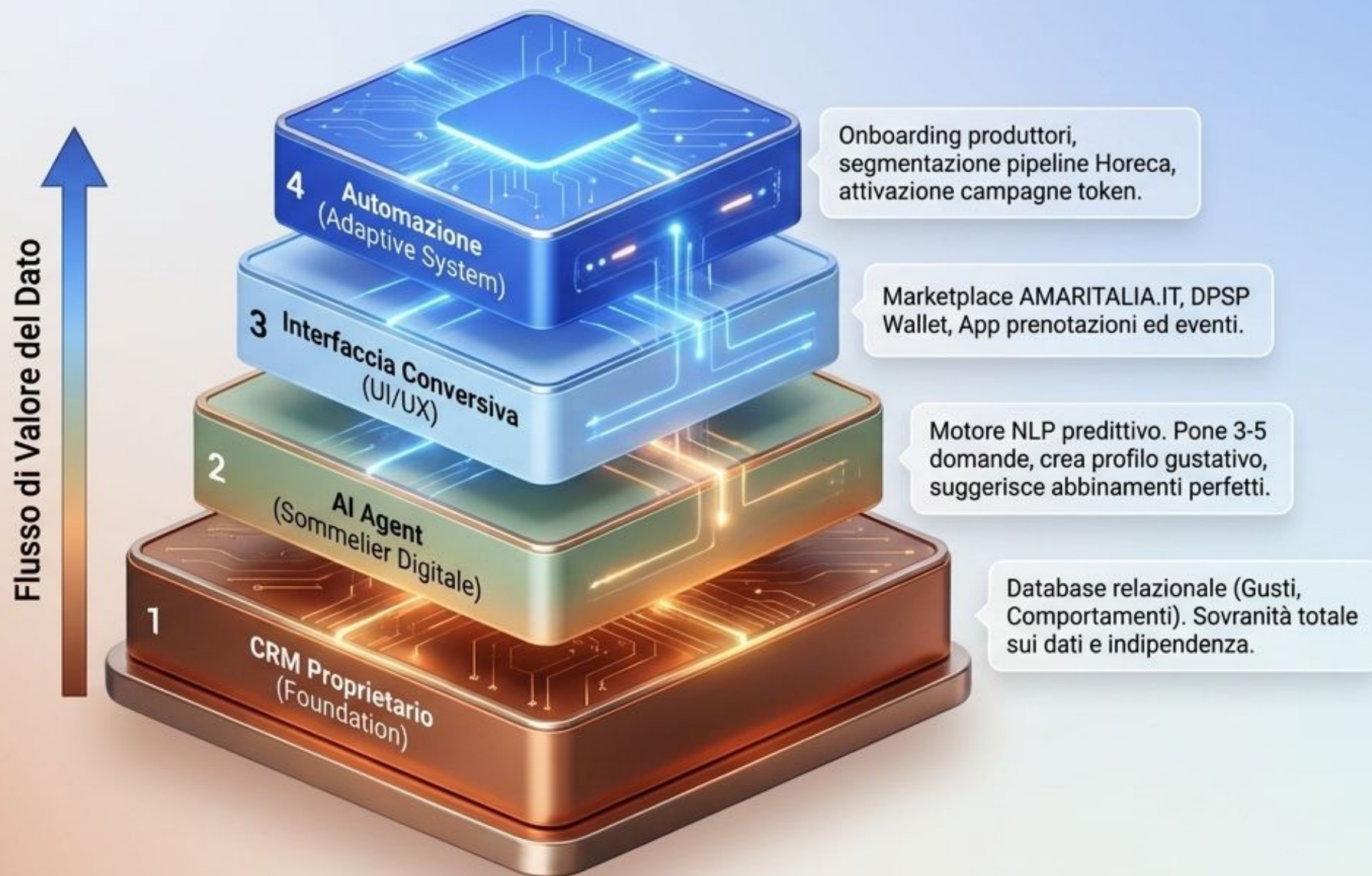


DPSP: Emissione del Passaporto Digitale del prodotto assaggiato.



Conversione Automatica: Iscrizione al marketplace per riordino e membership.

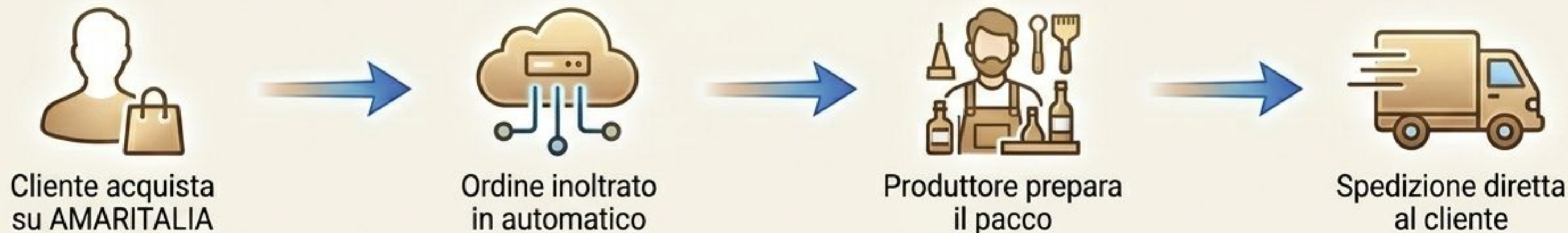
Il Motore Tecnologico: Adaptive Museum Framework



Modello Operativo e Logistica

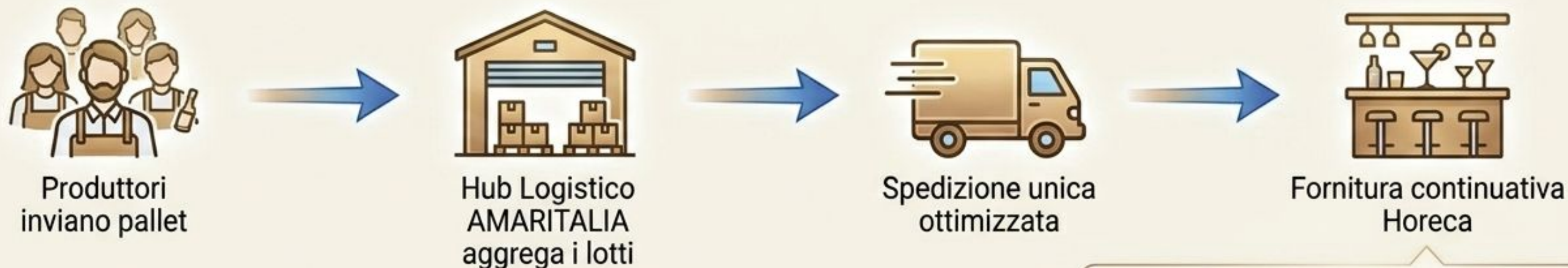
PHASE 1 (Anni 1-2): Drop-Shipping Puro

Massima Efficienza di Cassa / Zero Rischio Magazzino



PHASE 2 (Dal Anno 3): Logistica Centralizzata

Scalabilità per Alti Volumi B2B (Horeca)



Vantaggio Competitivo: Clausola di Esclusività Digitale per i produttori aderenti.

Modello di Business: Revenue Streams

I. Produttori (SaaS + Marketplace)

- **Fee Annua:** Canone di 500 € per accesso CRM, digitalizzazione e vetrina.
- **Commissione:** Media del 20% sul transato in drop-shipping. Margine altissimo garantito dalla struttura light della piattaforma.

II. Clienti B2C (E-commerce & Subscription)

- **Vendita Diretta:** Bottiglie singole (prezzo medio 20 €), Amaro Box esperienziali, Kit degustazione.
- **Membership Premium:** 100 €/anno per Ambassador (sconti 10%, early access, eventi fisici).

III. Clienti B2B (Horeca & Corporate)

- **Forniture all'ingrosso:** Cocktail bar, ristoranti stellati, enoteche premium.
- **Corporate:** Regalistica aziendale e Gift box personalizzate per aziende.

Go-To-Market & L'Unfair Advantage



Zero Cold-Start: Una base utenti già attiva

Canale Fisico (Phygital)

- **Fiera dell'Amaro d'Italia (Slow Wine Fair):** Lo stand AMARITALIA funge da hub di acquisizione lead B2B e B2C.
- **Presìdi territoriali:** Eventi di degustazione itineranti in 6 regioni target ogni anno.

Canale Digitale

- **Content & SEO:** Posizionamento organico su 'amaro artigianale' e podcast tematici.
- **Performance Marketing:** Campagne Meta/Instagram iper-targettizzate sui Millennial e decision-maker Horeca.

Posizionamento Competitivo: Il Monopolio di Nicchia

Attivo/Esperienziale (Spirrirts/Amaro)

Attivo/Esperienziale (Phygital/IA)

Artemest / Goodilia

Focus lusso o abbonamenti generici,
zero autorità specifica sull'amaro.

AMARITALIA™

L'unico ecosistema phygital verticale.
IA predittiva + DPSP + Eventi.

Cortilia / Shop-o-rama / GDO

Ampia offerta artigianale ma
senza storytelling specializzato
né focus mixology.

**Distributori Tradizionali
(es. Varnelli, Meletti)**

Focus su pochi brand storici,
no aggregatori di micro-artigiani,
innovazione digitale nulla.

Passivo (E-commerce Tradizionale)

IPERMUSEO™

Roadmap Operativa (Mese 0 - Anno 6)



- Sviluppo piattaforma MVP
- Accordo formale ANAdI
- Onboarding primi 20 produttori esclusivi

- Piattaforma live (50 prodotti)
- Stand IPERAMARO alla Fiera dell'Amaro
- Prime campagne digitali e acquisizione B2C

- Break-Even Point (EBITDA)
- Espansione a 200 produttori
- Lancio canale B2B Horeca con forza vendita

- Magazzino logistico centralizzato
- 450 produttori attivi e cross-border (Germania/USA)
- Preparazione a M&A o Cessione (Exit)

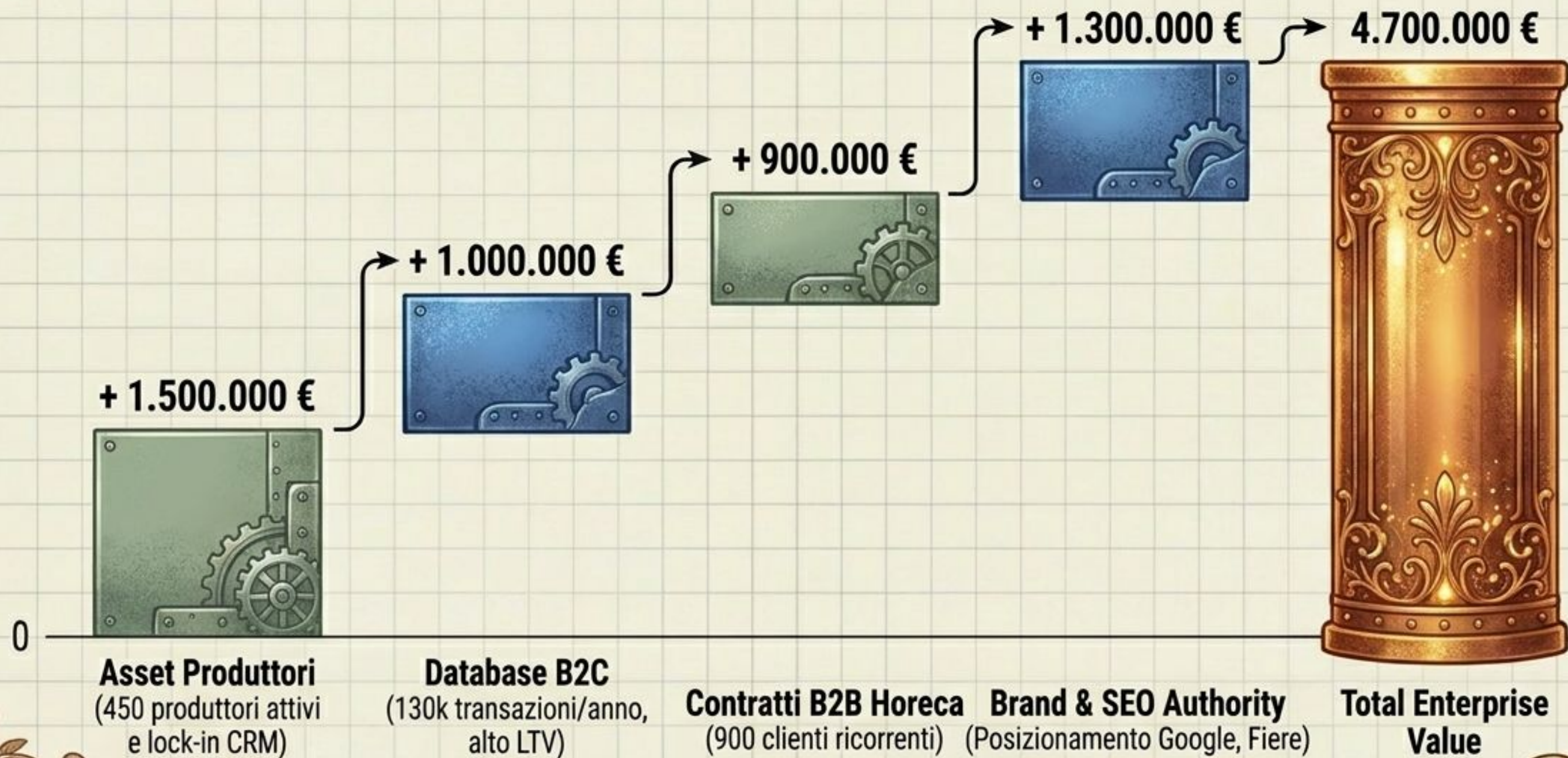
Proiezioni Finanziarie: Verso la Profittabilità



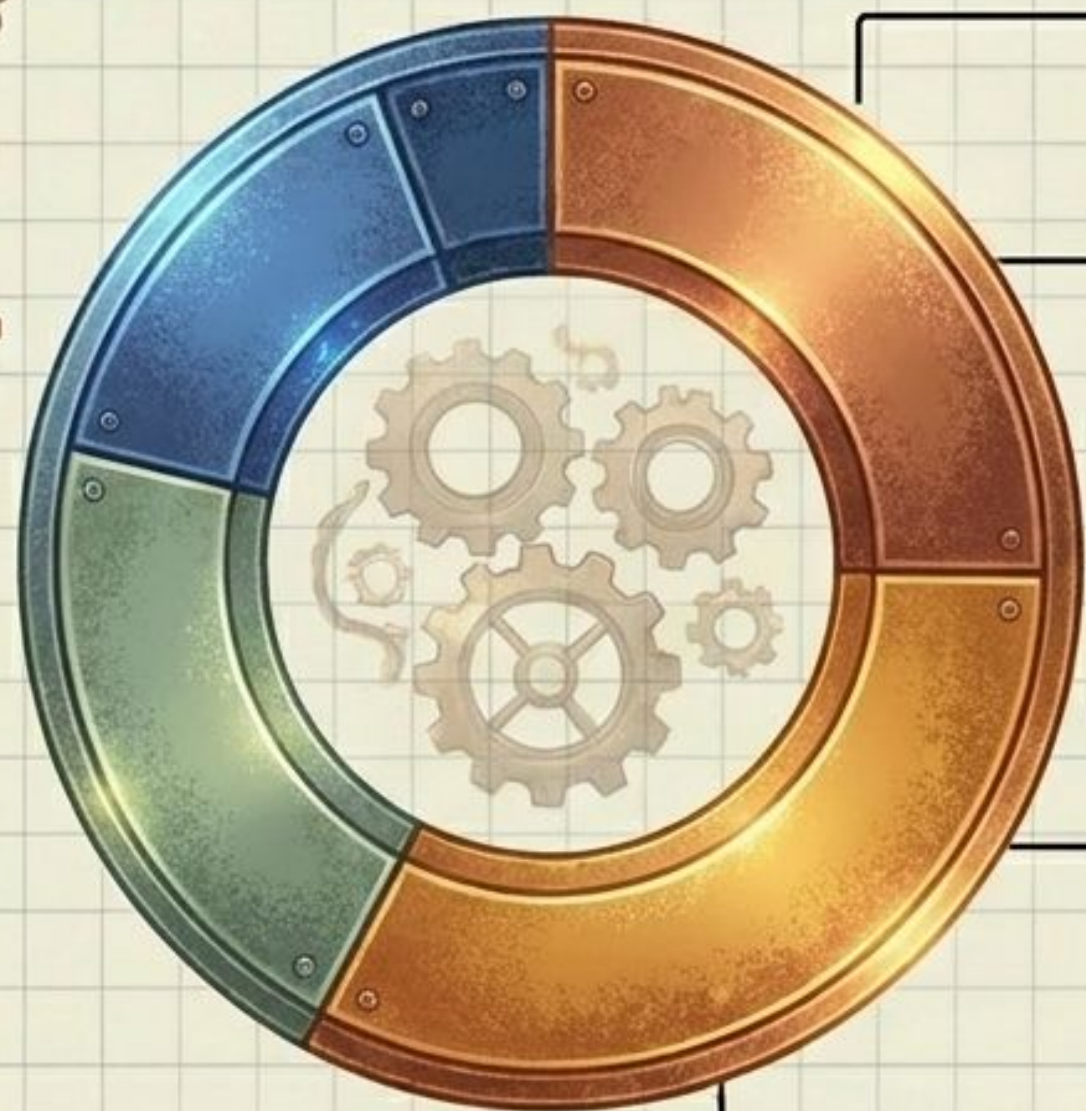
KPI Fondamentali (Proiezioni Anno 6)

Volume	Marginalità	Acquisizione
Produttori Attivi: 450	Commissione Piattaforma: 20%	CAC Target: 12 €
Transazioni B2C: 130k	EBITDA Margin: 31%	Clienti B2B Horeca: 900

Creazione del Valore (Total Enterprise Value all'Anno 6)



The Ask: Offerta di Investimento



Spese Legali, Ufficio, Hardware: 50.000 €

Fondo Cassa Operativo (Runway 12 mesi): 40.000 €

Sviluppo Piattaforma MVP: 35.000 €

Fiere e Stand Immersivi (Anno 1): 25.000 €

Marketing di Lancio & Branding: 10.000 €

Richiesta Totale: 160.000 €

⚙️ **Struttura del Round:** 60% Equity (Angel/VC beverage), 40% Finanza agevolata (Start-up innovative).

⚙️ **Traguardo Primario:** Raggiungimento del Break-Even operativo nel Mese 24.

⚙️ **ROI Atteso (6 Anni):** ~2.9x operativo, >20x in caso di M&A al valore stimato di Enterprise (4.7M €).



“Non si conserva il passato cristallizzando
i suoi oggetti, ma **costruendo**
l'infrastruttura tecnologica che
trasmette i suoi **sapori al futuro.**”

Diventa partner dell'ecosistema **AMARITALIA™** e sblocca
il **valore nascosto** del patrimonio **botanico italiano.**



ROMAGNABIKE | PIONVERITALIA

L'ecosistema integrato per la micro-mobilità sostenibile in Italia.



Vendita Esclusiva
Factory-Direct



Personalizzazione
Artigianale



Infrastrutture
Smart (PARKIE)

Trend di Mercato



Il **segmento premium** è solido: valore medio e-bike stabile a ~1.100€.

B2B Shift



+4%

Crescita B2B

Crescita esponenziale delle flotte aziendali (Welfare, Mobility Management).

Incentivi & PNRR



Sostegno istituzionale massiccio: Fondi PNRR e Bonus Bici regionali per la transizione ecologica.

Barriera Normativa



Rigida conformità al Codice della Strada (250W / 25 km/h). La severità delle sanzioni elimina i competitor non a norma, premiando player certificati.

**Polo 1: Prodotto
(Pionverharbour)**

Stock EU (3-7 gg), alta qualità,
prezzi factory-direct (margini
elevati). Esclusiva nazionale.

Polo 2: Servizio (Laboratorio)

Configuratore online 3D.
Personalizzazione
hardware/estetica, assistenza
certificata 24/48h.

Polo 3: Infrastruttura B2B (PARKIE)

Rastrelliere smart per aziende e PA.
Sblocca contratti di noleggio e
gestione flotte.

Il Volano Romagnabike:

L'integrazione tra veicolo,
customizzazione e infrastruttura di
sosta azzera l'attrito per i clienti
finali e diversifica il rischio d'impresa.



B2C Premium (Il Power User)

- **Profilo:** Età 30-60. Professionisti e appassionati.
- **Driver d'acquisto:** Customizzazione totale (colori, assetto), estetica, assistenza rapida e locale.
- **Strategia:** Configuratore 3D Web, Test Ride in showroom.



B2B Corporate (Facility & HR)

- **Profilo:** Aziende, Hotel, Hub Logistici.
- **Driver d'acquisto:** Soluzioni chiavi in mano (leasing, rastrelliere PARKIE, manutenzione flotte).
- **Strategia:** Vendita diretta, Roadshow mobili presso sedi aziendali.



Analisi Competitiva: Harvey Balls Matrix

	ROMAGNABIKE	GDO (es. Decathlon)	Negozi Bici Locale	E-commerce / Amazon
Prezzo Trasparente (Factory-direct)	●	●	○	●
Personalizzazione Artigianale	●	○	◐	○
Velocità di Consegna (< 7gg)	●	◐	○	●
Assistenza Fisica Dedicata	●	○	●	○

- **ROMAGNABIKE: Eccellenza totale** tramite magazzino EU e Lab interno while you wait.
- **GDO:** Prezzo competitivo, ma zero personalizzazione e assistenza generica.
- **Negozi Locale:** Buona assistenza, ma prezzi altissimi e consegne lente.
- **Amazon:** Zero supporto locale fisico, zero personalizzazione.

Modello City P41 (Il Commuter)



Target Retail: €2.199

- Motore 250W (Conforme CdS)
- Batteria 48V/24Ah
- Autonomia 140km
- Freni a disco idraulici

Modello Fat e-SUV P80 (L'All-Terrain)



Target Retail: €2.499

- Pneumatici 20x4.0
- Potenza di picco 500W
- Limitata elettronicamente a 250W per omologazione

Modelli Custom (L'Up-Sell)



Target Retail: Da €2.999

- Verniciatura su misura (+150€)
- Upgrade batteria 20Ah (+120€, 30 min)
- Portapacchi (+30€)

Customer Journey Pipeline: RomagnaBike

1. Configuratore Web 3D



Il cliente progetta la bici online.
Generazione preventivo automatico e prenotazione test ride.

2. Just In Time (Magazzino EU)



Ordine inviato al magazzino in Germania/UK. Rischio di stock azzerato. Consegna in Italia in 3-7 giorni lavorativi.

3. Laboratorio Alfonsine



Ricezione e customizzazione rapida. Installazione portapacchi (15 min), upgrade batteria (30 min), verniciatura custom (2-3 gg).

4. Delivery & Post-Vendita



Consegna al cliente. Attivazione pacchetto tagliandi (50€) e assistenza prioritaria locale.

PARKIE: L'Hardware per sbloccare le Flotte B2B

Struttura in Acciaio: 1

Postazioni per 5-6 micro-veicoli con lucchetto integrato.

Armadietto Ignifugo: 2

Sicurezza avanzata per stoccaggio batterie e caschi.

3 **Modulo di Ricarica:**
Prese industriali gestite tramite App Parkie.

4 **Smart Payment:**
Pagamento integrato per installazioni in spazi pubblici.

MODELLO COMMERCIALE

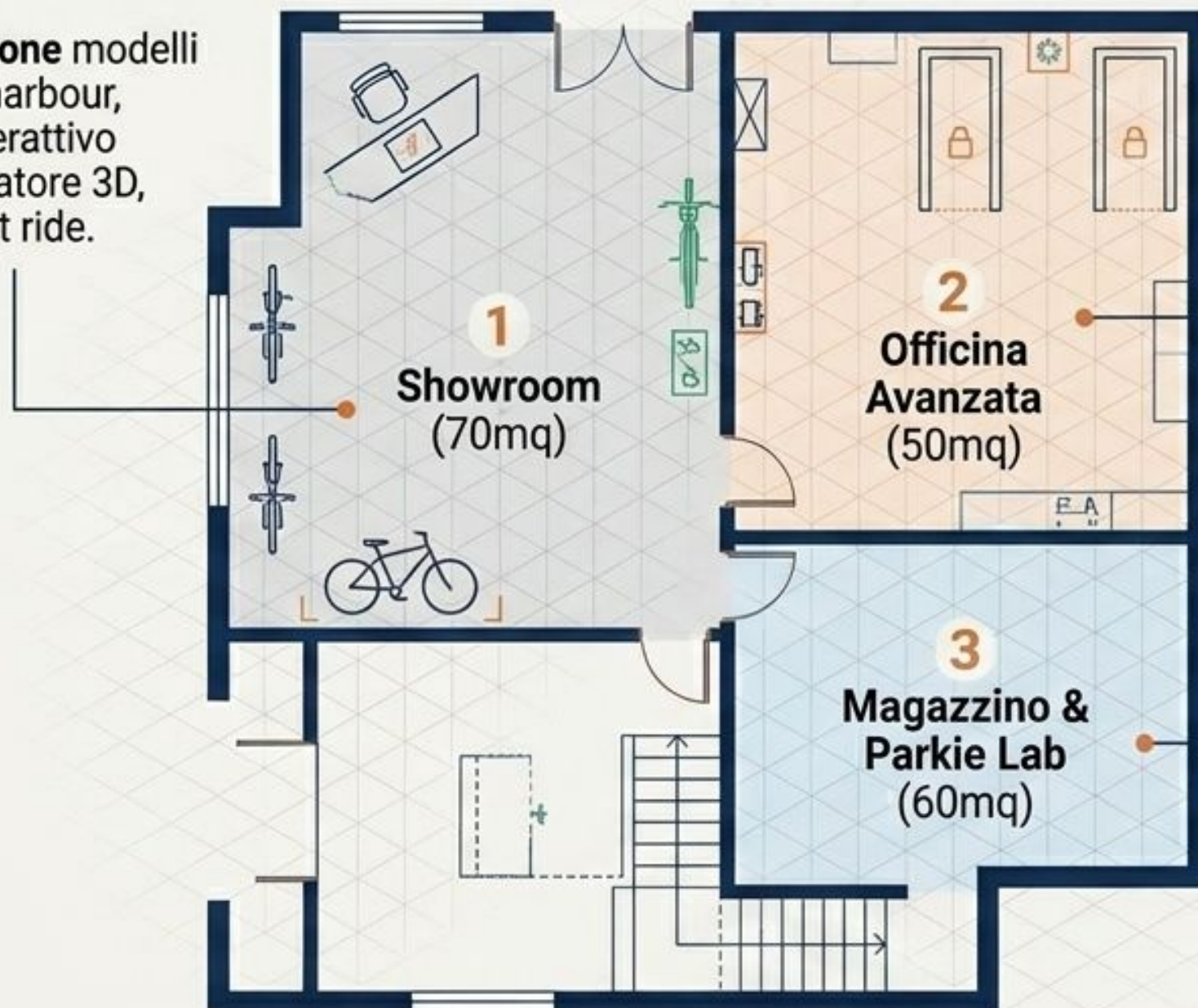
Base Station: €3.500 - €5.000

Full Station: €6.000 - €10.000

Leva B2B: Vendita diretta o noleggio con riscatto a 4 anni. Cruciale per sbloccare le flotte aziendali e vincere appalti PA.

Layout Commerciale & Organigramma

Esposizione modelli Pionverharbour, desk interattivo configuratore 3D, zona test ride.



3 postazioni lift professionali, area diagnostica batterie, banco di assemblaggio.

Zero stock mezzi interi (solo ricambi). Unità demo PARKIE per clienti corporate B2B.

Organigramma (Mese 1)



Store Manager
(Sales B2B)



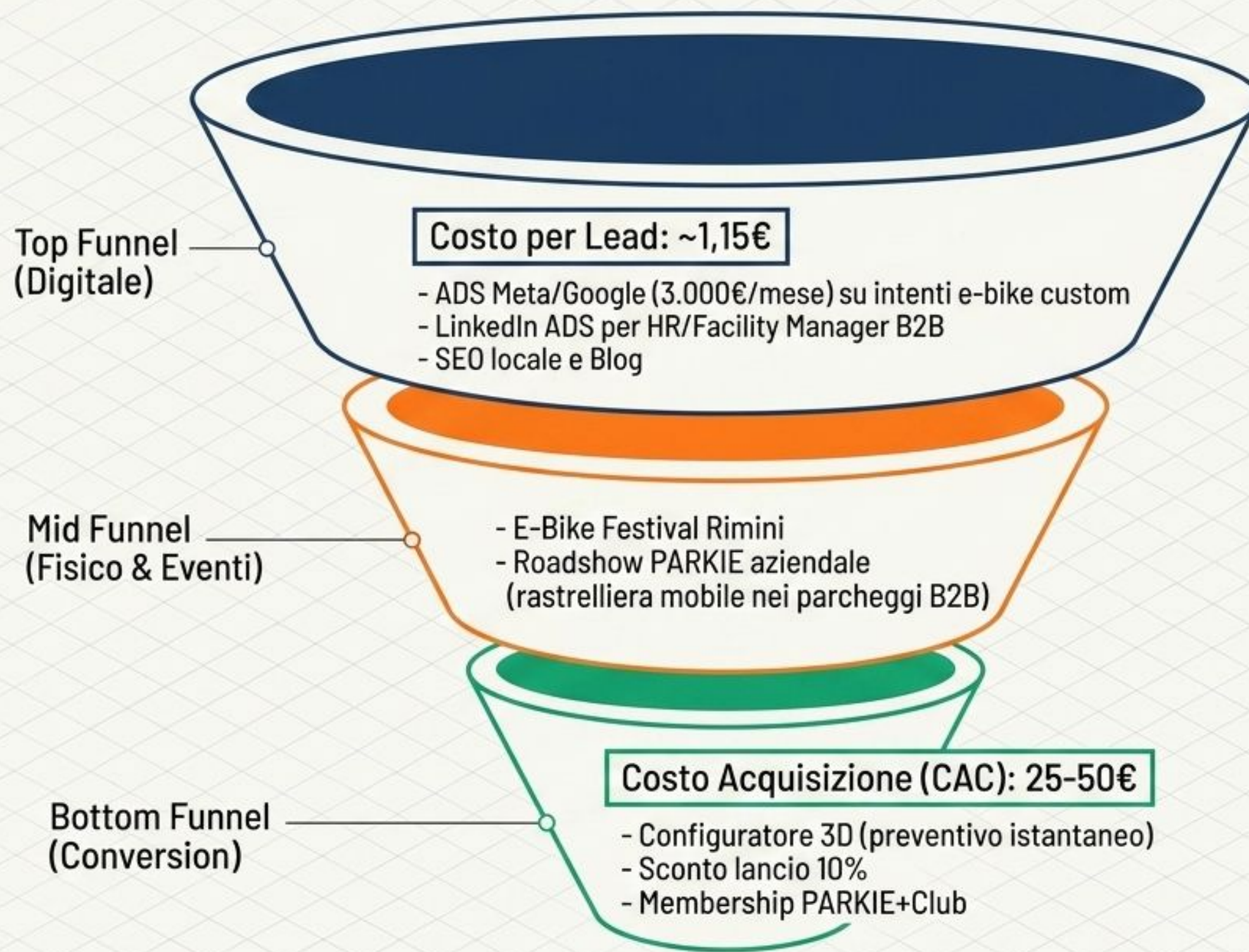
Tecnico E-bike
certificato



Sales Consultant
(Configuratore B2C)



Admin /
Customer Care

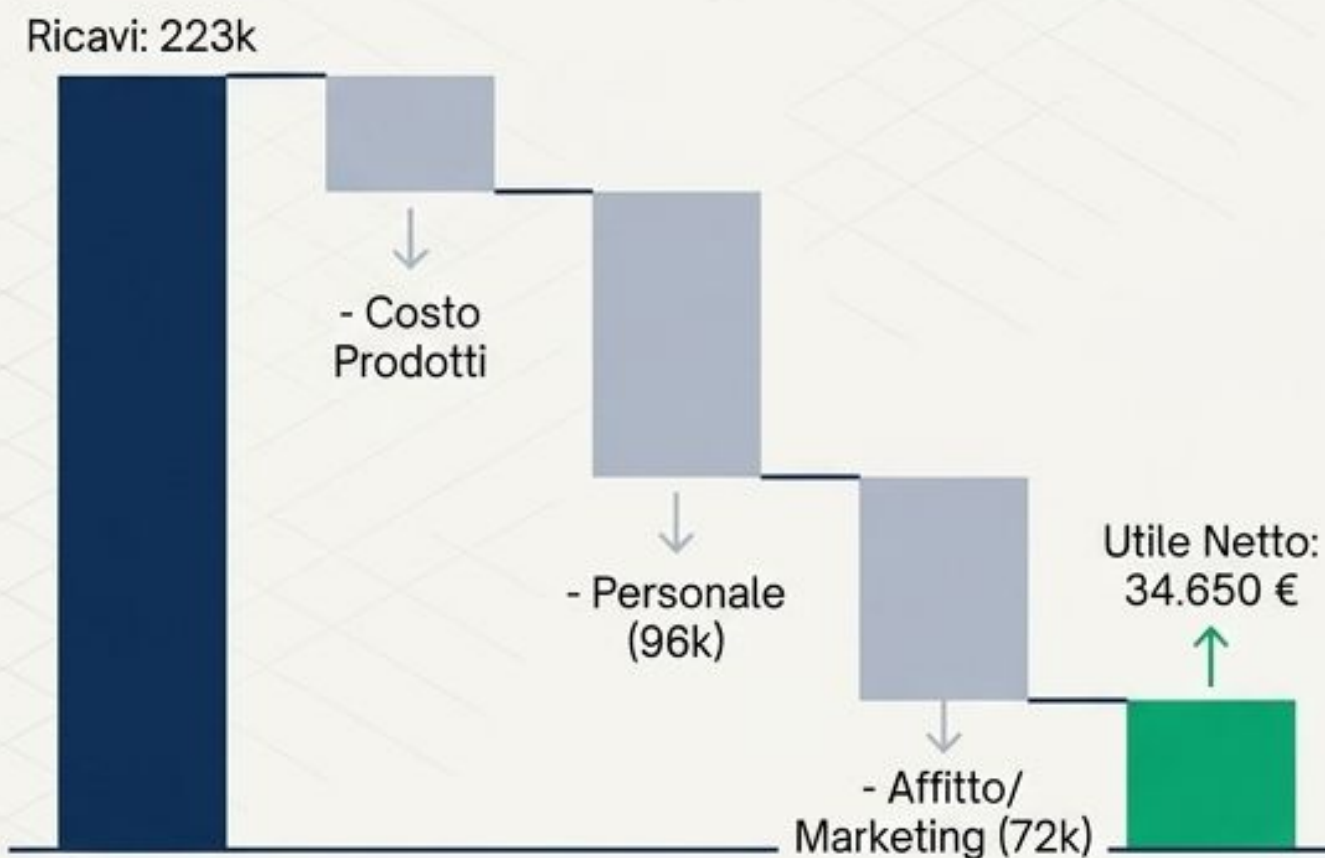


Proiezione Finanziaria Y1: Ricavi, Costi e Redditività

Scomposizione Ricavi Y1 (Proiezione)



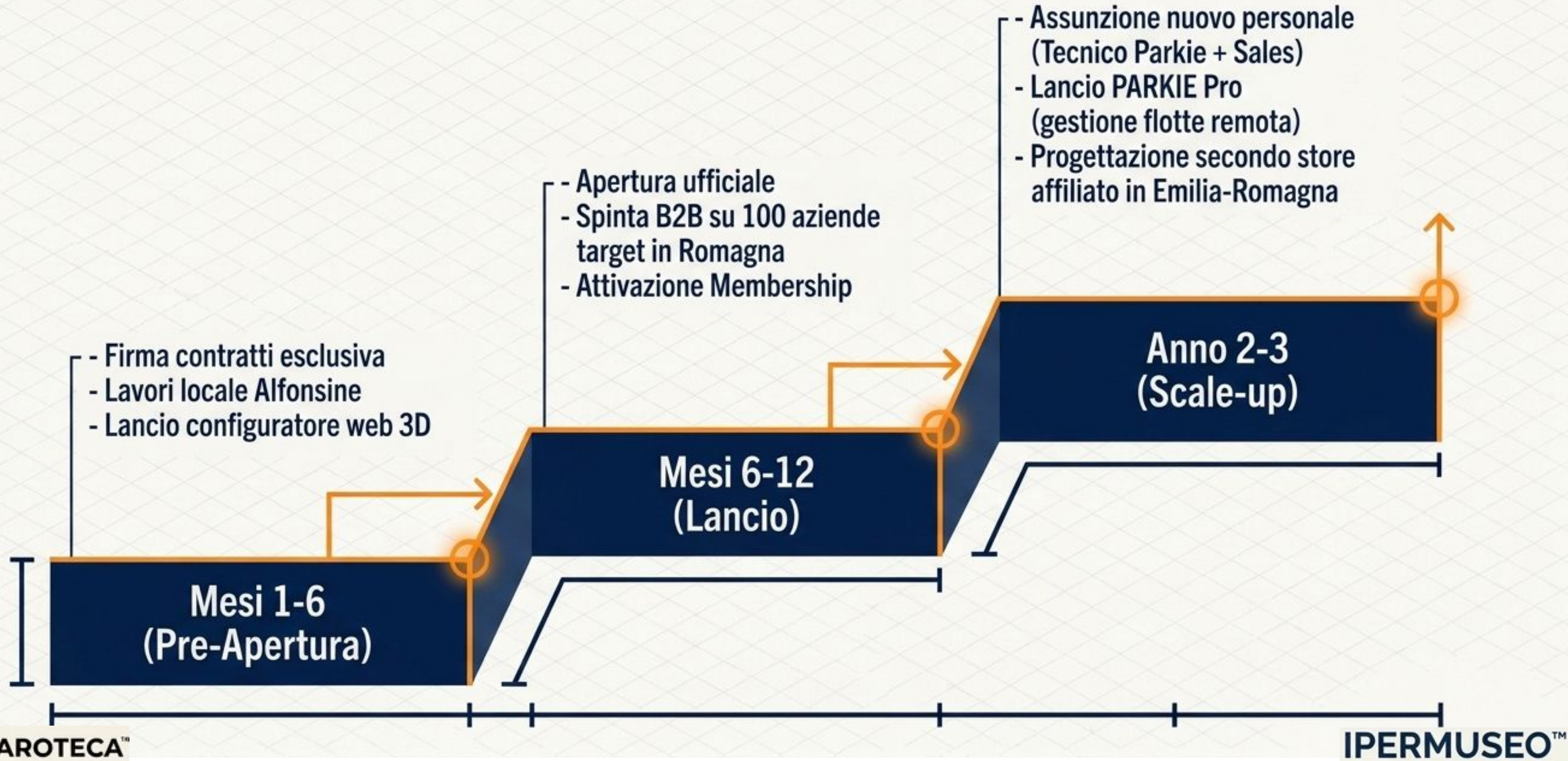
Dinamica Costi e Redditività



Metrica Chiave: Break-Even Point stimato al Mese 16-18.



Il Percorso di Crescita





**Un modello lean, diversificato
e pronto per la transizione
ecologica italiana.**

**Costruiamo la mobilità di domani.
Prenota una visita in laboratorio
o una call strategica.**

