



Qoobi

Business Strategy Support – Artificial Intelligence

www.qsuite.eu

QOBI INVESTOR DECK LUGLIO 2024



DISCLAIMER

Il presente documento (di seguito, il “Documento”) non costituisce una “offerta al pubblico”, così come definita dal Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 (“TUF”), e pertanto non si rende necessaria la redazione di un prospetto secondo gli schemi previsti Regolamento Delegato (UE) 2019/980. La pubblicazione del Documento, pertanto, non deve essere autorizzata dalla CONSOB ai sensi del Regolamento (UE) 2017/1129 o di qualsiasi altra norma o regolamento disciplinante la redazione e la pubblicazione dei prospetti informativi ai sensi degli articoli 94 e 113 del TUF.

Il Documento è stato redatto da Delex Capital S.r.l., su incarico di Qoobi Srl.

La descrizione del Progetto contenuta nel Documento ha unicamente scopo informativo e non ha finalità di, né costituisce in alcun modo, consulenza in materia di investimenti, appello al pubblico risparmio, offerta, invito ad offrire o messaggio promozionale finalizzato all'acquisto, alla vendita o alla sottoscrizione di prodotti finanziari nei confronti di alcun soggetto nelle giurisdizioni in cui tali attività non siano autorizzate o siano illegali, fatte salve le eventuali esenzioni applicabili ai sensi delle rilevanti norme di legge. I termini, i dati e le informazioni contenuti nel Documento possono essere modificati e/o aggiornati senza preavviso.

Delex Capital e le società controllate e/o controllanti della stessa o comunque collegate nonché gli amministratori, collaboratori, consulenti, professionisti e incaricati, dipendenti e non, senza riguardo per la tipologia della collaborazione, non rilasciano alcuna dichiarazione, non prestano alcuna garanzia, non assumono alcun obbligo, espresso o tacito, né assumono responsabilità di alcun tipo in merito all'accuratezza, sufficienza, completezza e aggiornamento delle informazioni contenute nel Documento né in merito ad eventuali errori, omissioni, inesattezze o negligenze nello stesso contenuti. I medesimi soggetti, inoltre, non assumono alcuna responsabilità né rilasciano alcuna garanzia con riferimento ai risultati ovvero ai rendimenti prospettati in questo Documento.

Delex Capital non ha verificato, né valutato, in modo indipendente l'accuratezza e la completezza delle informazioni contenute nel presente Documento; pertanto, l'accuratezza e la veridicità del Documento sono fondate sulla circostanza che la documentazione e le informazioni ad essa fornite da Qoobi Srl. siano complete, veritiere e corrette. Delex Capital e le società controllate e/o controllanti della stessa o comunque collegate nonché gli amministratori, collaboratori, consulenti, professionisti e incaricati, dipendenti e non, senza riguardo per la tipologia della collaborazione, possono di volta in volta acquistare, sottoscrivere, aggiungere o cedere qualsiasi azione e/o partecipazione o altro titolo (o interesse) presentato in questo Documento.

La diffusione del Documento e le informazioni riguardanti il Progetto possono essere soggette a restrizioni in determinate giurisdizioni. Né il presente Documento né alcuna parte o copia di esso possono essere pubblicati, inviati, trasmessi o distribuiti, direttamente o indirettamente, negli Stati Uniti, in Australia, in Canada o in Giappone. La distribuzione del contenuto del presente Documento in altre giurisdizioni può essere limitata dalla legge e le persone in possesso del presente Documento sono tenute a informarsi riguardo tali restrizioni e a rispettarle. Le informazioni contenute nel Documento sono confidenziali e non potranno essere trasmesse, divulgate, riprodotte o altrimenti rese note a terzi, anche parzialmente, né utilizzate per fini diversi da quelli per cui il Documento viene condiviso, senza il preventivo consenso scritto di Delex Capital.



1 LA SOCIETÀ

2 VISION & MISSION

3 IL CONTESTO DI MERCATO

4 LE NOSTRE SOLUZIONI PER IL MERCATO

5 KEY FINANCIAL

6 PROGETTO DI SVILUPPO



la società



QOOBI SRL OFFRE UNA VASTA GAMMA DI PRODOTTI STRATEGICI, RIVOLTI AD AZIENDE E PROFESSIONISTI DI OGNI SETTORE E TIPOLOGIA, CON IL FINE DI FORNIRE UN SUPPORTO OPERATIVO E CONSULENZIALE PER MUOVERSI IN ANTICIPO ED IN SICUREZZA NEL MERCATO GLOBALE.

I servizi offerti da Qoobi srl sono progettati per aiutare gli imprenditori e i dirigenti ad integrare la loro conoscenza del mercato e del mercato di prossimità al fine di distinguersi e diventare i migliori nel loro settore.

L'azienda nasce con un unico obiettivo: **promuovere la cultura aziendale per il raggiungimento dell'autocoscienza/autoconsapevolezza aziendale, unica modalità per trasformare un'azienda ambiziosa in virtuosa e soprattutto sempre competitiva.**

A tal fine è stato realizzato **Qsuite, un software gestionale, di business intelligence e di intelligenza artificiale, per la realizzazione pratica della missione di Qoobi.**

Qsuite è una guida interpretativa del contesto ambientale in cui le aziende si muovono, rivolta a tutte le aziende e professionisti che ogni giorno devono prendere velocemente decisioni corrette per avere successo nei rispettivi settori.



Angelo Bassi nel 2008 era già un **consulente finanziario e strategico** che si è distinto sempre per la voglia di **conoscere, interrogarsi e di trovare soluzioni creative** rispetto a ciò che percepiva come inespresso/mancante, apportando, con l'inserimento di nuove metodologie, un contributo significativo di crescita nelle aziende con le quali ha lavorato.

Visti i risultati ottenuti e consapevole che le metodologie impiegate come “strumenti di lavoro” avrebbero potuto trovare applicazione presso una moltitudine di imprese ha deciso di **sistematizzarne il contenuto fino a portarlo a divenire un'impresa a sé.**

A fine 2015 nasce la Qoobi, al cui sviluppo ed implementazione del sistema Qsuite, Angelo Bassi si è meticolosamente concentrato **dando vita alla realizzazione concettuale, tecnica e tecnologica.** Ora, dopo un'ampia fase di test, **Qsuite è pronto per andare sul mercato globale.**

Nel corso del 2023 Angelo Bassi ha avvertito la necessità di integrare le proprie conoscenze metodologiche e tecniche con il portato di persone con un notevole background culturale di stampo aziendale capaci di fornire un nuovo concetto interpretativo relativo al modello di business ed ingegnerizzare lo stesso.

Queste persone, specializzate nel supportare le startup e le PMI innovative sul versante strategico e con un'estesa rete di relazioni in ambito finanziario e di mercato, dall'anno in corso sono entrate a far parte del nuovo assetto societario e contribuiranno ad incrementare ed attivare il network di relazioni necessario allo sviluppo commerciale di Qsuite.

Il team ora si può dire completo in quanto combina grande cultura aziendale, grandi competenze tecniche e tecnologiche ed un network di relazioni di rilevanza nazionale ed internazionale.



IL NOME "QOOBI"

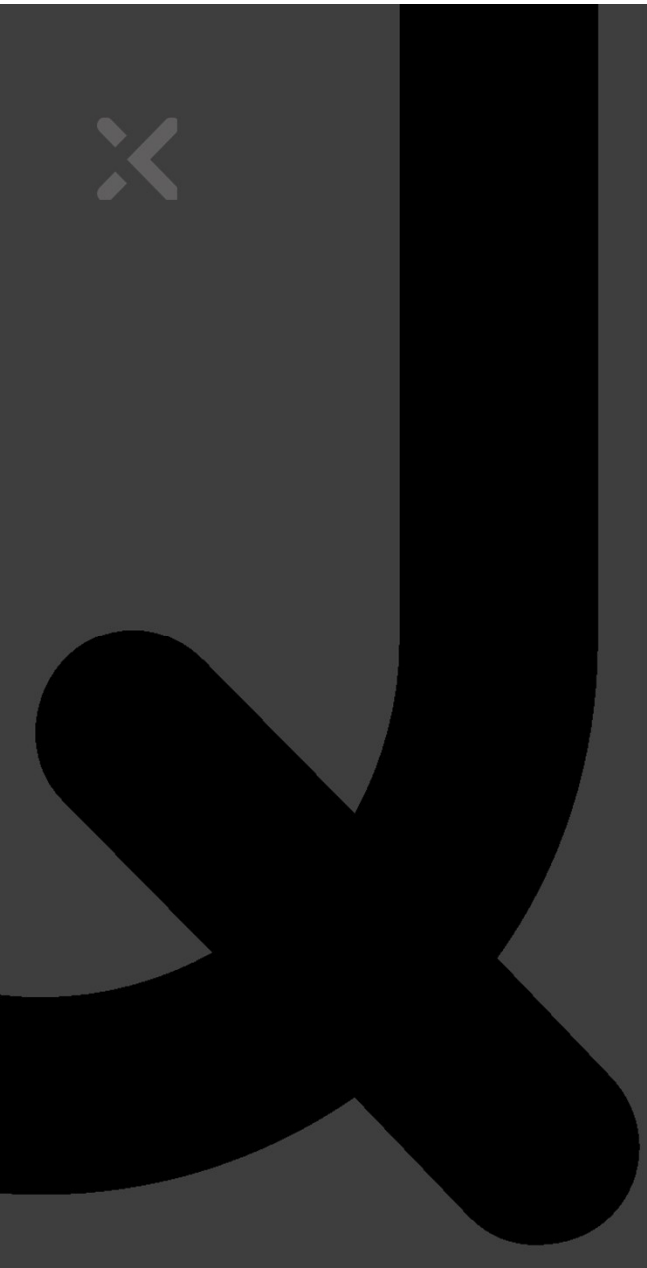
1

Il nome "Google" ha una storia interessante dietro di sé; è stato coniato da Larry Page e Sergey Brin, i fondatori di Google, mentre erano ancora studenti all'Università di Stanford. *Il nome "Google" è una modifica della parola "googol," che è un termine matematico che rappresenta il numero 1 seguito da 100 zeri. Questo termine è stato scelto per rappresentare la vastità delle informazioni disponibili su Internet e la missione di Google di organizzarle e renderle accessibili a tutti.*



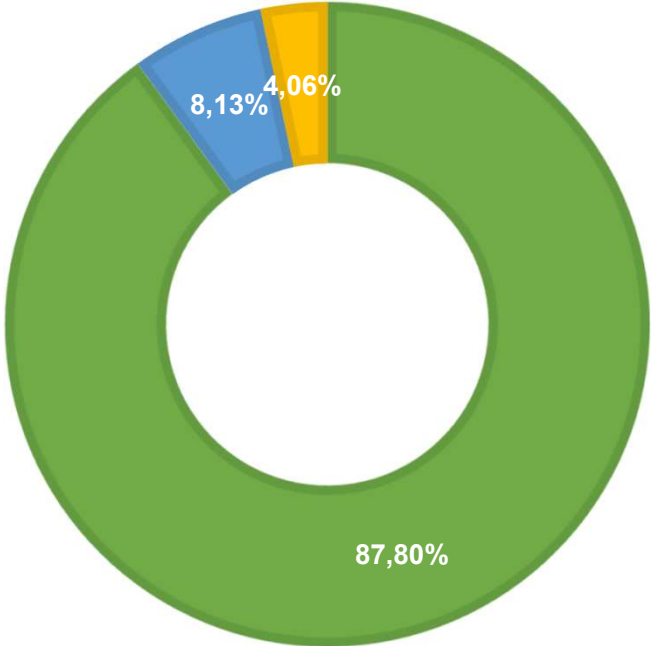
Qoobi nasce dal medesimo desiderio di espandibilità

Rendere accessibile alle aziende e ai professionisti, informazioni, dati, scenari futuri mirati e di stretto interesse in un'unica soluzione.



OWNERSHIP

■ Angelo Bassi ■ Leone Primo Srls ■ Diego Tavelli





key people



KEY PEOPLE

1



Angelo Bassi

CEO

Il CEO e fondatore della società, Angelo Bassi, ha oltre 20 anni di esperienza nella consulenza aziendale, compresi gli ambiti strategico, tattico, organizzativo e operativo.

. Ideatore di Qoobi

"Un titolare di azienda che incarna l'ottimismo e l'energia incessante, fungendo da dinamico collegamento tra imprenditori e mercato.".



Giancarlo della Porta

*Strategia e Sviluppo Relazioni
con Network Strategico*

Laurea in Economia presso l'Università Tor Vergata di Roma; MBA presso la Luiss Business School; Master in Marketing Sportivo -Strategist for Sustainability.

Nel 2010 fonda Officine Del Lusso, un business hub che prepara le aziende e i brand del lusso, della innovazione tecnologica e della biofarmaceutica, ad essere di interesse per gli investitori.



Diego Tavelli

Finanza e Controllo

Oltre 20 anni di esperienza in ambito finanziario, fiscale, amministrativo e controllo di gestione presso primari gruppi nazionali ed internazionali e primari studi di consulenza



Fabio Genuizzi

Designer Pubblicitario

Attraverso l'uso di varie tecnologie ha maturato una esperienza pluriennale nella progettazione editoriale e nella immagine coordinata di aziende che operano sia in Italia che all'estero.



Virna Anzaldi

Fiscalista

Commercialista esperta nel settore fiscale, amministrativo, contabile e finanziario maturata sia in aziende estere che in Italia.



Daniele Gambarini

Avvocato

Con la sua esperienza e conoscenza del mondo delle Pmi offre una forma di assistenza e tutela legale molto innovativa.

KEY PEOPLE

1



il problema e le soluzioni



Cerchiamo di risolvere alcuni grandi problemi delle PMI di oggi attraverso la conoscenza.

I PROBLEMI:

- Crescita di fatturato
- Crescita di marginalità
- Perdita di quote di mercato
- Alti oneri finanziari
- Accesso a nuove linee di credito e a nuovi finanziamenti
- Competenza / Specializzazione

Cerchiamo di risolvere alcuni grandi problemi delle PMI di oggi attraverso la conoscenza.

LE SOLUZIONI:

- Tracciabilità dei clienti e focus delle loro potenzialità future
- Confronto costante delle performances dei competitors diretti e focus delle loro potenzialità future
- Controllo costante del Rating per ogni singola banca e confronto con le condizioni economiche (tassi medi) di mercato
- Conoscenza di sé e aumento delle competenze tecniche specifiche del personale



La soluzione di Qoobi completa la conoscenza dell'azienda rispetto alle altre soluzioni disponibili sul mercato

OFFERTA	LEANUS	BUREAU VAN DIJK	CERVED	CRIBS	QOObI
Gestionale della Conoscenza	●	●	●	●	●
Uso quotidiano "operativo"	●	●	●	●	●
Analisi singole imprese	●	●	●	●	●
Benchmark	●	●	●	●	●
Analisi strategica mercato	●	●	●	●	●
Analisi strategica commerciale	●	●	●	●	●
Analisi strategica finanziaria	●	●	●	●	●
Creazione scenari futuri	●	●	●	●	●
Impatto sull'organizzazione aziendale	●	●	●	●	●
Stime settoriali periodiche	●	●	●	●	●
Forecast Fatturato Azienda/Competitor/Clienti	●	●	●	●	●
Simulazione posizionamento Clienti/Fatturato	●	●	●	●	●
Rating Bancario mensile	●	●	●	●	●
Tassi medi bancari per classe di Rating	●	●	●	●	●
Centrale Rischi	●	●	●	●	●
Consulenza Strategica	●	●	●	●	●
Guida per le decisioni strategiche	●	●	●	●	●
Prossimamente Analisi strategica sui Fornitori	●	●	●	●	●



vision & mission

VISION

CREARE UN SISTEMA ECONOMICO CONSAPEVOLE E VIRTUOSO

MISSION

REALIZZARE PRODOTTI E SERVIZI STRATEGICI PER TRASFORMARE UN'AZIENDA AMBIZIOSA IN VIRTUOSA E SEMPRE COMPETITIVA

“Abbiamo scelto di investire nel futuro della conoscenza, abbiamo scelto di investire sulla conoscenza del futuro.”



il contesto di mercato

IL CONTESTO DI MERCATO E OPPORTUNITÀ

3

ORIENTAMENTO SISTEMA EUROPA

La Commissione Europea, il 22 Febbraio 2022, ha presentato la seconda analisi approfondita delle dipendenze strategiche dell'Europa.

Tale analisi esamina cinque settori in cui l'Europa dipende sempre di più da paesi terzi e **mira a promuovere una migliore comprensione dei rischi e delle opportunità (Analisi Strategica) per affrontare tali dipendenze.**





Qoobi, data la portata del suo progetto, dei suoi prodotti e della sua portabilità internazionale, **vuole raggiungere tutte le aziende, soprattutto le PMI, che vogliono lavorare sulle loro carenze e sul loro basso dinamismo strategico.**



LE PMI IN EUROPA

Una recente indagine ha censito 22.000.000 di PMI in Europa.

IL CONTESTO DI MERCATO/NUMERI E DIMENSIONI AZIENDE

3

LE PMI IN ITALIA

Qoobi nei prossimi 3 anni di attività vuole entrare prepotentemente nel mercato nazionale delle PMI, che si caratterizza per avere la popolazione d'impresе più popolosa in Europa (ISTAT 2021)

TARGET AZIENDE

L'evoluzione del processo di "culturizzazione" del sistema economico è direttamente proporzionale con la capacità delle PMI di trasformarsi in aziende virtuose.

4.355.204 numero di aziende

DIMENSIONE AZIENDE

Da 150k euro a 300M euro di fatturato.

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Solo il 6,2% delle imprese italiane utilizza sistemi di intelligenza artificiale, contro una media UE dell'8%. La percentuale di piccole imprese si attesta al 5,3%, contro il 24,3% delle grandi imprese. (Fonte aintec-assinform)

LA NUOVA FRONTIERA / TRANSIZIONE DIGITALE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

3

È notizia recente che, **secondo il Fondo Monetario Internazionale, l'intelligenza artificiale avrà un impatto sul 60% dei posti di lavoro.**

Oggi sul mercato ci sono piattaforme di intelligenza artificiale che aiutano le aziende a velocizzare i processi, in tutti i settori, dal commerciale, alla produzione per finire alla finanza ed amministrazione.

Piattaforme destinate ad elaborare contenuti, ad interagire con le macchine per aumentarne l'efficienza produttiva, creare competenze virtuali (agenti, manager ecc.) fanno parte di un processo che aiuta l'azienda a crescere perché migliora la sua efficienza operativa e organizzativa ma possono sostituire l'uomo.

Qoobi, con tutti i suoi prodotti, si pone in un contesto dove uomo e macchina si integrano.

Qui di seguito una rappresentazione grafica e testuale sulla differenza fra Qoobi e le altre piattaforme di AI (Artificial Intelligence)

LA NUOVA FRONTIERA / TRANSIZIONE DIGITALE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

3

AMBITI DI APPLICAZIONE PER L'AI

Le applicazioni di intelligenza riguardano diversi ambiti industriali e domestici

1) INTELLIGENT DATA PROCESSING → Qoobi
Elaborazione dati per analisi predittive

2) VIRTUAL ASSISTANT/CHATBOT

Appartengono a questa categoria agenti software in grado di eseguire azioni ed erogare servizi, vengono utilizzati sempre più nel Customer Care (Chat GPT)

3) RECOMMENDATION DATA SYSTEM → Qoobi
Queste applicazioni AI indirizzano le scelte degli utenti in base alle informazioni da essi forniti.

4) NATURAL LANGUAGE PROCESSING

E' l'informazione espressa dal linguaggio naturale. Rientrano applicazioni che vanno dalla comprensione del contenuto, alla traduzione fino alla produzione di testo in modo autonomo.

5) COMPUTER VISION.

Si tratta di soluzioni di analisi di immagini, singole e in sequenza (video). Questi sistemi si stanno diffondendo nell'ambito della videosorveglianza.

6) SOLUZIONI FISICHE

- Veicoli autonomi, mezzi di trasporto autoguidati
- Oggetti intelligenti in grado di compiere azioni senza l'intervento dell'uomo
- Robot autonomi in grado di muoversi senza l'intervento umano



LA NUOVA FRONTIERA / TRANSIZIONE DIGITALE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

3

COMPARABLE AMBITI APPLICAZIONE AI PRESIDIATI DA QOOBI	PIATTAFORME AI	QOOBI
ANALISI DATI INTERNI	●	●
ANALISI DATI ESTERNI	●	●
PREDIZIONI DATI INTERNI	●	●
PREDIZIONI DATI ESTERNI	●	●
SCELTE UTENTE DATI INTERNI	●	●
SCELTE UTENTE DATI ESTERNI	●	●
ORGANIZZAZIONE AREE AZIENDA	●	●
CONSULENZA	●	●
FORMAZIONE	●	●
VALORIZZAZIONE UOMO	●	●



le nostre **soluzioni** per il mercato

"Nel disagio culturale,
nell'impreparazione,
nella difficoltà di avere degli specialisti,
nel comprendere come
e dove crescere e diventare virtuosi
nasce Qsuite"

PER LE AZIENDE

Il primo gestionale al mondo che consente all'azienda di conoscere costantemente, in una unica Suite e senza necessariamente avere degli specialisti interni, il proprio posizionamento, presente ma soprattutto futuro, nei confronti di:

- **Mercato/Competitor - Qcompetitor**
- **Clients - Qclient**
- **Banche - Qrate**
- **Fornitori (dal 2024) - Qsupply**

PER IL MONDO PROFESSIONAL

Il primo gestionale al mondo che consente ai Professionisti o facenti parte del mondo Professional (Fondi Private Equity, Private Debt, Sim, Venture Capital ecc.) di conoscere costantemente, ed in anticipo rispetto ai competitor, opportunità di business nel campo di:

- **M&A - QPartner**
- **Finanza Straordinaria - QPartner**
- **Consulenza Strategica di alto profilo - Qcompetitor - Qrate**

ANALISI STRATEGICA MERCATO - QCOMPETITOR

4

- **QCompetitor è un potente strumento analitico che fornisce alle aziende una visione approfondita e strategica del proprio mercato e dei concorrenti.**
- **Questo strumento si rivela essenziale per le aziende che devono crescere e devono restare competitive sul mercato**
- La capacità di **QCompetitor è di identificare i concorrenti con il maggiore potenziale di sviluppo.**
- Questa analisi consente alle aziende di prevedere le forze future in campo ed il loro grado di condizionare il mercato, oggi e nel futuro prossimo.
- Le aziende potranno così elaborare strategie che consentiranno di incrementare il focus sulle opportunità, presenti e future, di aumentare significativamente la propria quota ed importanza sul mercato.

Esempio schermata Qcompetitor

QCOMPETITOR

4

competitor
evolution

MR

CHALLENGE
COEFFICIENTI DI CRESCITA

STATISTICHE COMPETITOR

EVOLUTION

MAPPA
INDICI SVILUPPO
COMPETITOR

ARCHIVIO
DOCUMENTI

CPF

Evoluzione Coefficiente di Potenza di Fuoco negli anni

Ultimi 3 anni | Ultimo anno

Anno 2022

POS.	COMPETITOR	FATTURATO COMPETITOR (€)	DELTA FATT. COMPETITOR	CPF	CCM	CCF	EXP	RATING
1	Azienda 1	1.087.870.716,00	17,39%	81,78	100,00	30,00	30,00	Rischio Nullo
2	Azienda 6	274.230.364,00	11,87%	20,62	100,00	30,00	30,00	Rischio Nullo
3	Azienda 2	149.046.341,00	7,94%	11,64	100,00	35,00	35,00	Rischio Basso
4	Azienda 3	107.141.993,00	13,38%	8,05	100,00	30,00	30,00	Rischio Nullo
5	Azienda 4	94.425.233,00	9,24%	6,28	110,00	5,00	15,00	Rischio Medio
6	Azienda 5	10.407.933,00	-4,71%	0,78	100,00	30,00	30,00	Rischio Basso
7	Azienda 16090	6.120.843,00	-3,16%	0,42	100,00	20,00	20,00	Rischio Medio

Anno 2021

POS.	COMPETITOR	FATTURATO COMPETITOR (€)	DELTA FATT. COMPETITOR	CPF	CCM	CCF	EXP	RATING
1	Azienda 1	926.705.420,00	22,85%	79,88	100,00	30,00	30,00	Rischio Nullo
2	Azienda 6	245.127.449,00	20,88%	21,13	100,00	30,00	30,00	Rischio Nullo
3	Azienda 2	138.085.354,00	17,12%	11,90	100,00	30,00	30,00	Rischio Nullo

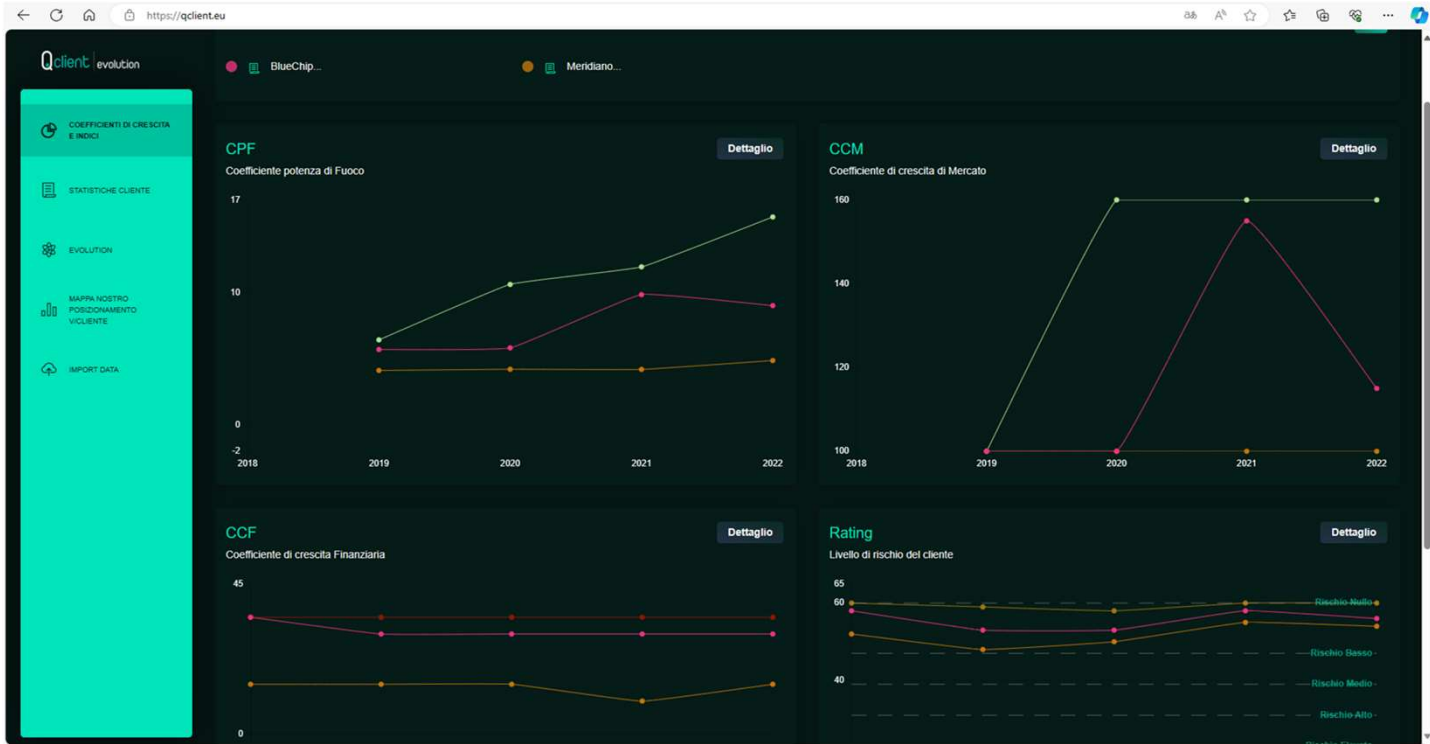
ANALISI STRATEGICA COMMERCIALE - QCLIENT

4

- **QClient è un potente strumento analitico che fornisce alle aziende una visione approfondita e strategica di se stesse nei confronti dei propri clienti.**
- **Questo strumento si rivela essenziale per le aziende che devono crescere, restare competitive sul mercato, aumentare i margini.**
- La capacità di **Qclient è di identificare i clienti con il maggiore potenziale di sviluppo.**
- Questa analisi consente alle aziende di prevedere chi saranno i clienti più importanti e quanto condizioneranno il mercato.
- Le aziende potranno così elaborare strategie commerciali ed organizzative che le consentiranno di incrementare il focus sulle opportunità, presenti e future, e quindi aumentare significativamente il loro fatturato.



Esempio schermata Qclient



QRate può potenziare ulteriormente le capacità dell'azienda di:

- Ottenere nuove linee di credito e finanziamenti ai migliori tassi di mercato
- Risparmiare, almeno, il 50% degli oneri finanziari

QRate offre la possibilità di:

- ✓ Monitorare in tempo reale la situazione finanziaria dell'azienda con ogni singola banca.
- ✓ Ottenere o rinnovare linee di credito con la banca che offre il miglior rating all'azienda in un dato momento.
- ✓ Ottenere o rinnovare finanziamenti con condizioni favorevoli, basate sui rating assegnati dalla banca.
- ✓ Sfruttare la conoscenza dei rating e dei tassi di interesse per negoziare i tassi più vantaggiosi.
- ✓ Formare uno o più membri del team aziendale per gestire al meglio le relazioni bancarie, anche solo tramite l'uso di QRate.
- ✓ Avere a disposizione un esperto finanziario (Specialista + QRate) a costi contenuti, offrendo un valore aggiunto significativo alla gestione finanziaria dell'azienda.

Qrate

Intuitivo.
Conoscitivo.
Performante.
Strategico.

Analisi Qrate
Stato Attuale

Info	Id Progetto	Data Compilazione	Data Rinnovo	Stato	Azioni
🔍	18.4100.000-01	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-02	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-03	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-04	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-05	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-06	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-07	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-08	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-09	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-10	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-11	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-12	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-13	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-14	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-15	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-16	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-17	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-18	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-19	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️
🔍	18.4100.000-20	2023-07-3	2023-05	in Compilazione	🔍 📄 🗑️

Esempio schermata Qrate

Qrate.space

DEMO SRL QRATE
GROUP YOUR VALUE

- Sommario
- Affidamenti
- I miei Utenti
- Le mie Banche
- F.A.Q.
- Gestisci il database
- Logout

Sommario QRATE ⚠

Progetto n° 1407 con mese di riferimento 2020-12

Report di sintesi
Report di dettaglio
Report storico

Revoca

Accordato	2.075.000 €
Utilizzato	385.000 €
Oneri Finanziari tendenzialmente Recuperabili	14.262 €
Tasso medio su accordato	3,351 % ↔
CDF media su accordato	1,664 % ↔
Sconfino	0 €
Max Mese Consecutivo Sconfino	0

Autoliquidanti

Accordato	9.370.000 €
Utilizzato	2.101.000 €
Oneri Finanziari tendenzialmente Recuperabili	81.058 €
Tasso medio su accordato	3,791 % ↓
CDF media su accordato	1,670 % ↑

Note legali X

Banca	Rating	Sconfino		Revoca			Autoliquidanti			Warning		
		Valore	Num	Accordato	% Utilizzato	Tasso medio su accordato	CDF media su accordato	Accordato	% Utilizzato		Tasso medio su accordato	CDF media su accordato
! 02008 UNICREDIT SPA	C 😞	0	0	5.000	0,00	13.000	2.000	0	0,00	0.000	0.000	!
! 03002 UNICREDIT BANCA DI ROMA SPA	C 😞	0	0	30.000	16,67	5.000	1.600	100.000	51,00	4.000	1.600	!
! 03069 INTESA SANPAOLO SPA	C 😞	0	0	50.000	0,00	3.500	1.800	1.000.000	50,00	1.800	1.800	!
! 03336 CREDITO BERGAMASCO S.P.A.	C 😞	0	0	50.000	0,00	8.000	2.000	300.000	50,00	5.000	2.000	!

<https://backoffice.qrate.it/index.php/faq/>

Grazie ad algoritmi proprietari il gestionale produce:

- Dati che “misurano” il potenziale di crescita futura dei competitors diretti e individua quelli che cresceranno di più nei prossimi due anni. **Qcompetitor**
- Scenari futuri che posizionano l’azienda nei confronti di ogni singolo competitor e soprattutto in quelli con il maggiore potenziale di crescita futura. **Qcompetitor**
- Dati che “misurano” il potenziale di crescita futura dei clienti e individua quelli che cresceranno di più nei prossimi due anni. **Qclient**
- Scenari futuri che posizionano l’azienda nei confronti di ogni singolo cliente e soprattutto in quelli con il maggiore potenziale di crescita futura. **Qclient**
- Stime periodiche di mercato. **Qcompetitor + Qclient**
- Forecast di fine anno di fatturato con ogni singolo cliente **Qclient**
- Simulazioni per stabilire l’obiettivo del nuovo posizionamento dell’azienda nei confronti dei clienti per i prossimi due/tre anni diventando così anche strumento di Budgeting. **Qclient**
- Dati che consentono all’azienda di conoscere costantemente il suo livello di rischio (rating) nei confronti di ogni singola banca. **Qrate**
- Dati che consentono all’azienda di ottenere le migliori condizioni economiche, rispetto al proprio livello di rischio, con ogni singolo istituto di credito. **Qrate**
- Dati, report, Stime, Simulazioni personalizzate. **Qcompetitor + Qclient**



Q.SUIE Finance & Pro è una piattaforma digitale di applicazioni strategiche progettata per aiutare la società di consulenza o di investimento a capire velocemente quale azienda nel mercato ha bisogno di aiuto, di tipo consulenziale o attraverso finanza straordinaria.

In pochi passaggi, **Q.SUIE Finance & Pro** traccia alla perfezione il profilo di ogni azienda e permette di capire se possiede quei requisiti fondamentali per poter aprire una business relation.

Progettata per essere di semplice utilizzo e composta da 3 applicazioni specifiche, Q.SUIE Finance & Pro, grazie ad un algoritmo proprietario, permette di muoversi in modo consapevole e mirato nel mercato globale.

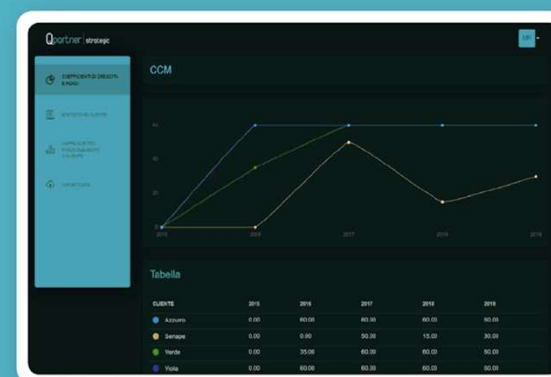


Q.Partner è un'applicazione digitale che ti aiuta ad individuare le aziende che possono avere bisogno di aiuto finanziario e/o competente per sviluppare il proprio potenziale di crescita.

Q.Partner è

- **intuitivo**: la sua user interface è stata progettata per essere navigata con semplicità
- **strategico**: suggerisce quali aziende con un alto potenziale di crescita potrebbero avere bisogno di un aiuto
- **performante**: il suggerimento diventa un'opportunità e un'opportunità può diventare una partnership

Qpartner
Intuitivo.
Performante.
Strategico.





LE SOLUZIONI DI QSUITE

4

Sono state sviluppate e create soluzioni per soddisfare tutti i tipi di clienti, ogni tipo di esigenza e calibrati su ogni livello di competenza.

Esistono 4 proposte commerciali:

BASIC: È rivolta a tutte le aziende in target da 150K a 300M euro di fatturato

TOP: È rivolta a tutte le aziende in target da 150K a 300M euro di fatturato

EXCLUSIVE: È rivolta a tutte le aziende che superano i 100M euro di fatturato che vogliono avere un **prodotto ed un servizio esclusivo e su misura.**

PRO: È rivolta a tutti i professionisti finanziari (fondi, sim, venture capital, etc.....) specializzati in particolar modo in operazioni straordinarie



Le tecnologie utilizzate da Qsuite sono tra le più recenti tra quelle attualmente presenti sul mercato; esse garantiscono:

- Un alto livello di sicurezza
- Velocità e facilità di accesso ai dati: essi possono essere consultati in qualsiasi momento e da qualsiasi dispositivo connesso a internet
- Interattività e dinamicità: i dati possono essere filtrati e simulati in tempo reale.

Il software sviluppato è stato progettato per condividere i dati con software di terze parti o CRM; questo consente una totale integrazione del dato, fondamentale per aziende di grandezza media.

La piattaforma ha la possibilità di essere facilmente personalizzabile: questo consente a Qsuite di soddisfare le esigenze di personalizzazione richieste da aziende medio grandi.



key financial

COMPANY SUMMARY

QOObI SRL

🏠 Via Simone Elia, 13 - 24020 Torre Boldone (BG)

🇮🇹 Italy

Industry: Software

Business Activity: Application Software

Qoobi is a company specializing in business strategies to support companies

🌐 <https://qsuite.eu/qoobi/>

CONSOLIDATO 2023

5

Founders: 1
Employees: 0
Started in: **2016**
Incorporated: **yes**
Year of incorporation: **2015**
Founders' committed capital: €
10.250

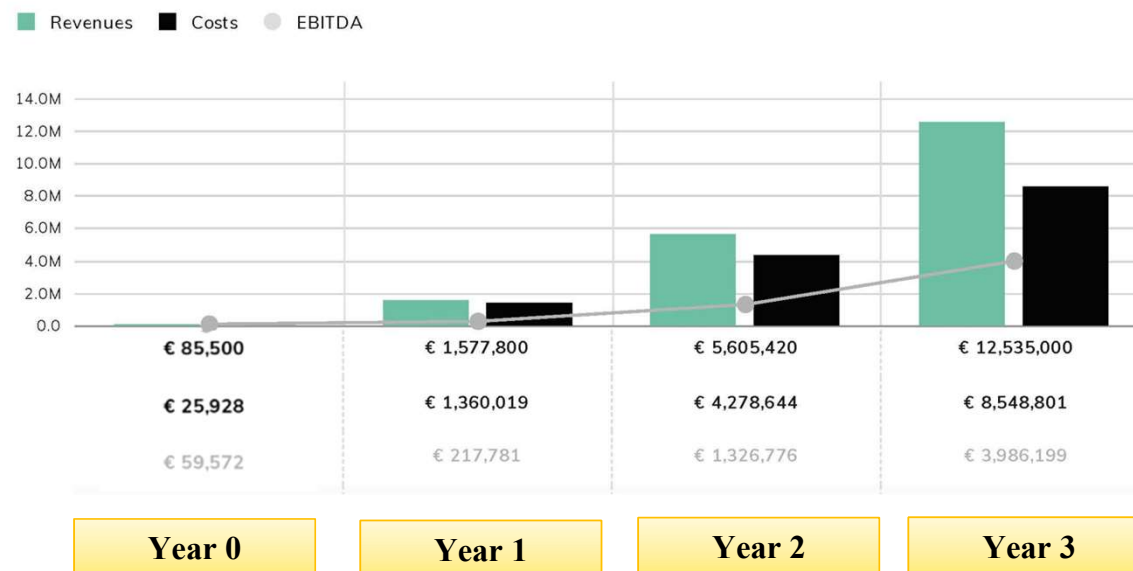


Opportunity

Business model: **B2B**
Scalable Product: **Yes**
Exit Strategy: **Some exit opportunities**

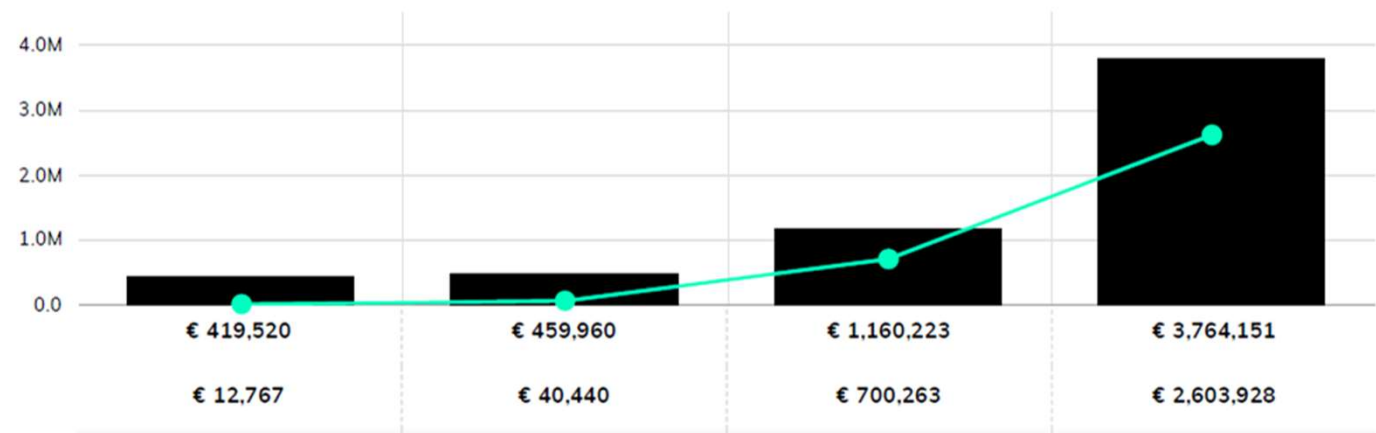


Revenue	85,500
EBITDA	59,572





■ Cash in hand ● Free cash flow to equity



Year 0

Year 1

Year 2

Year 3



Year 1

Year 2

Year 3

BUSINESS PLAN

5

	Year 1	Year 2	Year 3
Revenue	1,577,800 -21X	5,605,420 -4X	12,535,000 -2X
Cost of Goods Sold	990,053 -52X	3,159,028 -3X	6,646,462 -2X
Salaries	349,892	1,069,348 -3X	1,793,726 -68%
Operating Expenses	20,074 -5X	50,268 -3X	108,613 -2X

EBITDA	217,781 -4X	1,326,776 -6X	3,986,199 -3X
Ebitda margin	13 %	23 %	31 %
D&A	119,931 -3X	235,565 -90%	467,937 -99%

EBIT	97,850 -8X	1,091,211 -11X	3,518,262 -3X
Ebit margin	6 %	19 %	28 %
Interest	9,297 -5X	6,276 -32%	2,392 -62%

EBT	88,553 -8X	1,084,935 -12X	3,515,870 -3X
Taxes	26,566 -8X	325,481 -12X	1,054,761 -3X
Nominal tax rate	-	-	-
Effective tax payable	21,252	260,384	843,808
Deferred tax assets	5,943	71,039	281,992

Net profit	61,987 -8X	759,454 -12X	2,461,109 -3X
Net profit margin	3 %	13 %	19 %





	Year 1	Year 2	Year 3
Net profit	61,987 -8X	759,454 -12X	2,461,109 -3X
Change in Working Capital	-166,043	-536,143	-839,557
Working capital	-320,095 -108%	-856,238 -167%	-1,695,795 -98%
Account Payables	481,205	1,426,822	2,970,887
Account Receivables	161,110	570,584	1,275,092
Inventory	-	-	-
D&A	119,931 -3X	235,565 -99%	467,937 -99%
Capital expenditures	401,000 -8X	579,650 -45%	1,162,000 -2X
Change in outstanding debt	93,744	-252,452	-
Debt at the end of the year	255,127 -59%	2,675 -99%	-
Free cash flow to equity	40,705 -5X	699,060 -17X	2,603,928 -4X
Equity fundraising	-	-	-
Free cash flow	40,705 -5X	699,060 -17X	2,603,928 -4X
Beginning of the year cash	415,160 -2%	455,865 -10%	1,154,925 -3X
End of the year cash	455,865	1,154,925	3,758,853





progetto di sviluppo

STRATEGIA DI SVILUPPO COMMERCIALE

6

QSuite è in target per le aziende, di tutti i settori, che hanno un fatturato compreso tra i € 150k e i € 300M. Qsuite però raggiunge le aziende di medio e grandi dimensioni, con il PACCHETTO EXCLUSIVE, che viene proposto a tutte quelle che fatturano almeno 100M.

Per tale ragione, la strategia di sviluppo prevede due approcci:

1) **Creazione di una rete di “nodi”**, cioè di soggetti dotati di un network adeguato al target di riferimento (es. commercialisti, fiscalisti, associazioni di imprese) con i quali costruire delle partnership commerciali.

*Per tale approccio è stato siglato un accordo con **Officine Del Lusso** che ha l'esclusiva nello sviluppo e nella costruzione di questa rete.*

Su tal punto, ad esempio, è stato già siglato un accordo con la Confederazione Nazionale del Lavoro (CNL), una realtà con un bacino potenziale di oltre 100.000 imprese sparse in tutta Italia.

2) **Costruzione di attività di marketing diretto.**

Tale approccio è stato scelto perché l'azienda, dovendo crescere rapidamente, necessita di un tipo di marketing molto veloce che consenta di arrivare in tempi ridotti ed in maniera estremamente chiara al potenziale cliente.

*Per tale approccio è stato siglato un accordo con **Metodo Merenda** con il duplice obiettivo di :*

- *elaborare una strategia di marketing diretto attraverso la costruzione di un funnel adeguato al target, con diverse attività on-line e off-line*
- *costruzione di un'attività operativa di messa a terra della strategia di cui al punto precedente*



1 Qclient

2 Qcompetitor

3 Qrate

4 Qpartner

5 Nel 2024 verrà lanciato Qsupply

Uno strumento dedicato all'analisi strategica e posizionamento del fornitore nazionale ed estero



E' previsto, per ogni anno, uno stanziamento delle risorse, pari al 10% del fatturato, in Ricerca & Sviluppo e in particolare nelle aree AI (Artificial Intelligence) e Marketing e Comunicazione.

DELEX
Capital

Qoobi

Contatti

Giancarlo della Porta
email: giancarlo.dellaporta@qoobi.it

QOObI SRL - VIA SIMONE ELIA 13 TORREBOLDONE (BG) 24020