



SYNAPSIS LAB S.R.L.S.

BUSINESS PLAN

Nome Azienda: Synapsis Lab S.r.l.s.

Data del Documento: 02/11/2025

Scopo del Documento: Proposta per l'ingresso di un nuovo socio strategico

Contatti: Fabrizio Ianzi (Amministratore)

Executive Summary

Synapsis Lab S.r.l.s. è una tech company innovativa posizionata all'intersezione dei mercati ad alta crescita EdTech e Productivity Software. La nostra missione è potenziare le capacità umane attraverso soluzioni software intelligenti, basate su AI. Fondata da un team con comprovata esperienza sia tecnica che imprenditoriale, l'azienda ha sviluppato un portafoglio diversificato di quattro prodotti software (Beyer Op, Cognidesk, Spesa Intelligente, AIBusinessPlan), ciascuno con un modello di business scalabile e un chiaro product-market fit.

Abbiamo raggiunto una fase cruciale in cui la tecnologia è validata e i prodotti sono pronti per una scalata aggressiva sul mercato. Questo documento delinea una proposta di investimento per un socio strategico, finalizzata ad accelerare la nostra crescita, consolidare la nostra posizione sul mercato e raggiungere la nostra visione di diventare una S.p.A. leader nel settore.

L'Offerta: Si propone la cessione del **10%** delle quote societarie a fronte di un investimento di **50.000 €**. Questo capitale sarà impiegato per finanziare un piano strategico di **18 mesi focalizzato su marketing, espansione B2B e sviluppo tecnologico**, con l'obiettivo di raggiungere un fatturato di oltre **700.000 €** entro il terzo anno, offrendo un potenziale ritorno sull'investimento (ROI) stimato di circa **9.8x**.

1. Presentazione dell'Azienda

1.1 Dati Societari

- » **Ragione Sociale:** Synapsis Lab S.r.l.s.
- » **Struttura Legale:** Società a Responsabilità Limitata Semplificata
- » **Sede Legale:** Roma, quartiere Prati.

- » **Vision:** Diventare una S.p.A. che cambierà il mondo del lavoro e dell'apprendimento grazie alla creazione di agenti AI unici.
- » **Mission:** Vendere al mondo le nostre fantastiche applicazioni.

1.2 Storia e Attività

Synapsis Lab è nata dalla visione condivisa di unire competenze tecniche avanzate e acume imprenditoriale per creare soluzioni software che risolvono problemi concreti. Il nostro portafoglio attuale, che include prodotti leader nei rispettivi segmenti come **Beyer Op** (EdTech musicale) e **Cognidesk** (Productivity Software con focus sulla privacy), è la prova della nostra capacità di innovare e di eseguire. Ogni prodotto è già operativo e hostato su infrastruttura cloud scalabile (Google Cloud Run), pronto per l'acquisizione di utenti su larga scala.

1.3 Team di Management

- » **Lorenzetti Giuseppe (50% delle quote):** Programmatore full-stack, ideatore, architetto AI. Specializzato in Python, HTML, CSS, JavaScript, React. Esperto in cybersecurity. È la mente tecnica dietro la solidità e l'innovazione dei nostri prodotti.
- » **Fabrizio Ianzi (50% delle quote):** Amministratore. Responsabile della gestione contrattuale, delle vendite e dello sviluppo commerciale. Guida la strategia di business e le relazioni con i partner.

1.4 Operatività

Attualmente operiamo dalla nostra sede legale nel centro di Roma. Con i primi ricavi e l'ingresso del nuovo socio, pianifichiamo di ingrandire il nostro organico e i nostri spazi per garantire un servizio impeccabile ai nostri clienti e per sostenere l'accelerazione della crescita.

2. Prodotti e Tecnologia

Il nostro portafoglio è diversificato ma sinergico, basato su una tecnologia AI proprietaria e un'infrastruttura cloud robusta.

2.1 Prodotti di Punta

- » **Beyer Op (EdTech):** Una piattaforma rivoluzionaria per l'apprendimento del pianoforte che crea un ecosistema unico tra studenti e insegnanti. Basata su un'AI (Prof. Mimi), permette la personalizzazione degli esercizi e il monitoraggio dei progressi, con un marketplace integrato per la vendita di contenuti didattici.
- » **Cognidesk (Productivity Software):** Un assistente AI per l'analisi di documenti che si differenzia per il suo modello ibrido unico: l'indicizzazione dei dati sensibili avviene in locale sul computer dell'utente, garantendo privacy e velocità assolute. Questo lo rende ideale per professionisti come avvocati, medici e ricercatori.
- » **Spesa Intelligente & AIBusinessPlan:** Applicazioni complementari che dimostrano la versatilità della nostra tecnologia e servono come ulteriori canali di revenue e di lead generation.

2.2 Tecnologia e Proof of Concept (POC)

Tutti i nostri prodotti sono completamente funzionanti, sviluppati con standard professionali e deployati su **Google Cloud Run**, garantendo scalabilità, sicurezza e performance. Il nostro **Proof of Concept** non è un prototipo, ma è rappresentato dai prodotti stessi, già disponibili e utilizzati da una base iniziale di utenti, che hanno validato sia la fattibilità tecnica che l'interesse del mercato.

3. Analisi di Mercato

Synapsis Lab opera in due dei settori a più rapida crescita nell'economia digitale.

3.1 Mercato EdTech (Beyer Op)

Il mercato globale dell'EdTech è in piena espansione, proiettato a superare i 400 miliardi di dollari entro il 2027. I trend chiave sono la personalizzazione dell'apprendimento tramite AI, la gamification e la formazione a distanza. Beyer Op si inserisce perfettamente in questo scenario, attaccando la nicchia della formazione musicale con una soluzione B2B e B2C che risponde alla crescente domanda di strumenti didattici interattivi e intelligenti.

3.2 Mercato Productivity Software (Cognidesk)

Il mercato del software per la produttività, valutato oltre 100 miliardi di dollari, è dominato dalla necessità di efficienza e, sempre più, di sicurezza dei dati. In un'era post-GDPR, la privacy non è un optional. Cognidesk risponde a questa esigenza critica con la sua architettura ibrida, offrendo un vantaggio competitivo decisivo rispetto ai concorrenti che processano tutti i dati su server esterni. Il target B2B (studi legali, istituti di ricerca, settore medico) è vasto e disposto a pagare un premium per la sicurezza.

4. Valutazione e Proposta di Investimento

4.1 Valutazione d'Azienda (Analisi degli Asset)

Una valutazione dettagliata dei nostri due asset principali, utilizzando il Metodo Berkus (adattato per società early-stage), dimostra l'elevato valore intrinseco già creato da Synapsis Lab.

Asset 1: Ecosistema Beyer Op

COMPONENTE CHIAVE	DESCRIZIONE E GIUSTIFICAZIONE	VALORE ASSEGNATO (€)
Idea di Valore	L'ecosistema Prof-Studente è solido, unico e risolve problemi reali di monitoraggio e personalizzazione. Altamente difendibile.	250.000 €
Prototipo Funzionante	Applicazione funzionante (Piano Beyer, Piano Blues) che dimostra la fattibilità tecnica.	250.000 €
Qualità del Team	Il team ha le competenze tecniche per costruire il prodotto e una visione chiara.	200.000 €
Relazioni Strategiche	Modello di business che può attrarre insegnanti e scuole (canali B2B).	150.000 €
Go-to-Market / Vendite	Il prodotto è già vendibile (B2C tramite store). Strategia definita.	150.000 €
VALUTAZIONE PRE-MONEY (ASSET 1)		1.000.000 €



Asset 2: Tecnologia Cognidesk

COMPONENTE CHIAVE	DESCRIZIONE E GIUSTIFICAZIONE	VALORE ASSEGNATO (€)
Idea di Valore	L'architettura ibrida (privacy + potenza) è una soluzione brillante in un mercato affollato. Altissimo valore.	300.000 €

COMPONENTE CHIAVE	DESCRIZIONE E GIUSTIFICAZIONE	VALORE ASSEGNATO (€)
Prototipo Funzionante	Prodotto completo, ingegnerizzato professionalmente, deployato e pronto alla vendita. Rischio tecnico quasi nullo.	400.000 €
Qualità del Team	L'elevata competenza tecnica è dimostrata dalla qualità del codice e dalla visione strategica del prodotto.	250.000 €
Relazioni Strategiche	Enorme potenziale per partnership B2B (studi legali, università, aziende).	150.000 €
Go-to-Market / Vendite	Pronto alla vendita, ma la sfida è il marketing in un mercato affollato.	100.000 €
VALUTAZIONE PRE-MONEY (ASSET 2)		1.200.000 €

La somma delle valutazioni dei nostri asset principali indica un valore intrinseco complessivo di oltre **2.200.000 €**. Tuttavia, per attrarre un partner strategico che porti non solo capitale ma anche esperienza e network, abbiamo definito una valutazione strategica più vantaggiosa.

4.2 L'Offerta

- » **Investimento Richiesto:** 50.000 €
- » **Quota Societaria Offerta:** 10%
- » **Valutazione Pre-Money Implicita:** 450.000 €
- » **Valutazione Post-Money:** 500.000 €

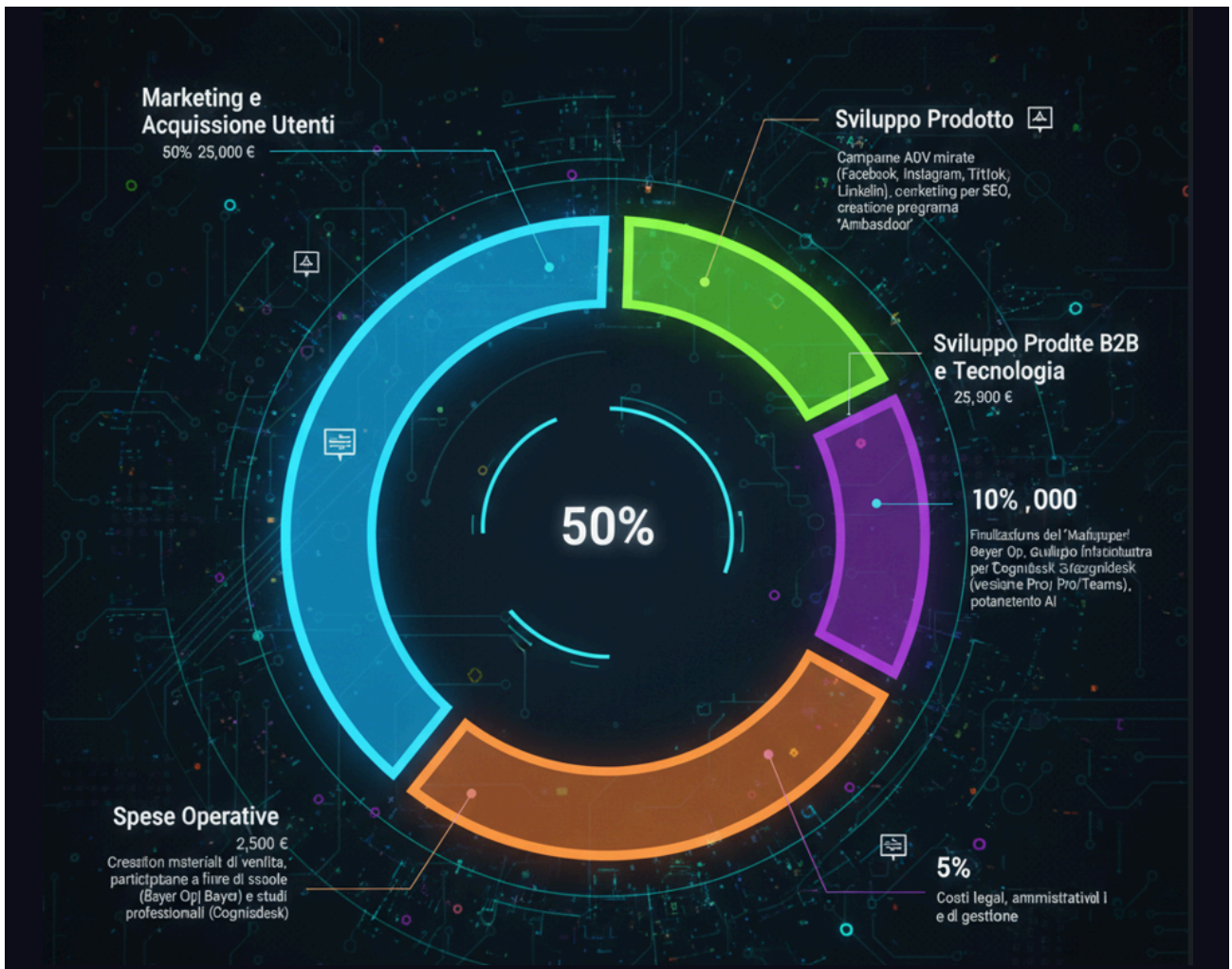
Questa valutazione rappresenta un'opportunità unica per entrare in una società con asset tecnologici di valore e un potenziale di crescita esplosivo a condizioni estremamente favorevoli.

5. Piano Finanziario

5.1 Utilizzo dei Fondi (50.000 €)

I fondi saranno allocati strategicamente per massimizzare la crescita nei prossimi 12-18 mesi.

AREA DI INVESTIMENTO	PERCENTUALE	IMPORTO (€)	OBIETTIVI CHIAVE
Marketing e Acquisizione Utenti	50%	25.000 €	Campagne ADV mirate (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn), content marketing per SEO, creazione programma "Ambassador" per entrambi i prodotti.
Sviluppo Prodotto e Tecnologia	35%	17.500 €	Finalizzazione del "Marketplace" di Beyer Op, sviluppo infrastruttura SaaS per Cognidesk (versione Pro/Teams), potenziamento AI.
Sviluppo Canale B2B	10%	5.000 €	Creazione materiale di vendita, partecipazione a fiere di settore, avvio contatti con scuole (Beyer Op) e studi professionali (Cognidesk).
Spese Operative	5%	2.500 €	Costi legali, amministrativi e di gestione.



5.2 Proiezioni di Fatturato (Consolidato a 3 Anni)

Le proiezioni si basano su ipotesi conservative di adozione per il portafoglio prodotti, con una crescita trainata inizialmente da Bayer Op e successivamente dal modello SaaS B2B di Cognidesk.

METRICA	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
Ricavi Bayer Op (B2C + B2B + Marketplace)	40.000 €	175.000 €	500.000 €
Ricavi Cognidesk (Licenze B2C + SaaS Pilota)	15.000 €	60.000 €	200.000 €
Ricavi Altri Prodotti	5.000 €	10.000 €	20.000 €

METRICA	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
Fatturato Totale Annuo	60.000 €	245.000 €	720.000 €



5.3 Potenziale di Guadagno per l'Investitore (ROI)

Con un fatturato consolidato di circa 720.000 € al terzo anno, margini elevati (tipici del software) e una tecnologia proprietaria difendibile, la società potrebbe aspirare a una valutazione conservativa basata su un moltiplicatore di 7x sul fatturato.

- » Valutazione potenziale della società (Anno 3): $720.000 \text{ €} * 7 = 5.040.000 \text{ €}$
- » Valore della quota del 10% dell'investitore: 504.000 €

- » **Investimento Iniziale:** 50.000 €
- » Ritorno sull'Investimento (ROI) Potenziale: **9.8x (~1000%)**

6. Strategia di Uscita (Exit Strategy)

Un investitore investe per ottenere un ritorno. La nostra strategia prevede diversi scenari per consentire la liquidazione dell'investimento con un profitto significativo entro un orizzonte di 5-7 anni.

- » **Acquisizione da parte di un Player Strategico (Scenario più probabile):** Grandi aziende del settore EdTech (es. Yousician, Simply Piano, Byju's) o della produttività (es. Adobe, Dropbox) potrebbero essere interessate ad acquisirci per integrare il nostro ecosistema unico e la nostra base di utenti.
- » **Fusione (Merger):** Unione con un'altra società tecnologica complementare per creare un leader di mercato con una valutazione combinata superiore.
- » **Acquisto da parte di un Fondo di Private Equity:** Una volta raggiunta una redditività stabile e una dimensione significativa, un fondo potrebbe acquisire la società per ottimizzarne ulteriormente la crescita e la struttura finanziaria.