

Capacitar as PME para escalar sem compromissos

Comércio Ecossistema Crescimento Automação

IRYSS

A infraestrutura para o comércio independente

2025

Declaração do CEO:

Capacitar as PME para a escala global

Contexto de mercado

O comércio está a mudar da escala para a velocidade, independência e crescimento distribuído. Os consumidores procuram relevância em vez de dimensão, e a procura global já não depende do retalho tradicional.

O problema

No entanto, os sistemas existentes deixam as marcas independentes a navegar em ferramentas e plataformas isoladas que não foram concebidas para elas.

A solução IRYSS

A IRYSS está a construir a infraestrutura para o que vem a seguir, consolidando a escala e reunindo a procura para dar às PME acesso às eficiências operacionais, aos dados e ao alcance anteriormente reservados às marcas maiores.

O poder do ecossistema IRYSS

O nosso ecossistema interligado permite que as PME se expandam para além das fronteiras, canais e funções sem terem de criar infra-estruturas complexas por si próprias.



Missão

Construir uma infraestrutura que permita às marcas independentes escalarem globalmente sem compromissos.



Visão

Um ecossistema de comércio colaborativo onde as PME crescem mais rapidamente ao crescerem em conjunto.



Porque é que as PME estão destinadas ao fracasso na Europa?

As marcas independentes estão estruturalmente impedidas de se expandirem. A fragmentação do mercado, os custos crescentes e a falta de acesso a ferramentas significativas prendem as PME a um sistema que não conseguem ultrapassar.



Barreiras sistémicas

Mercados fragmentados

24 línguas, as leis locais e as lacunas culturais tornam a expansão lenta e dispendiosa.

Capital bloqueado

As PME não têm acesso a capital para stock, tecnologia ou contratação.

Controlo da plataforma

As plataformas saturadas ou fechadas deixam as PME sem uma verdadeira via para a expansão.



Pressões de custos

Pressão sobre a inflação

Os custos aumentam, as despesas diminuem, as margens são esmagadas em ambos os sentidos.

Sem eficiência de custos à escala

Os custos unitários e as despesas gerais continuam a ser elevados, sem escala ou dados partilhados para os compensar.

Risco de deslocalização

Os MOQs elevados, os prazos de entrega lentos e o excesso de existências são um entrave operacional.



Lacunas tecnológicas e comerciais

Tecnologia fragmentada, sem aproveitamento de dados

As PME dependem de ferramentas desconexas, sem automatização, sistemas partilhados ou conhecimentos escaláveis.

Atrito do Brexit

Os direitos aduaneiros, os atrasos e a administração tornam o comércio entre o Reino Unido e a UE inviável à escala das PME.



A maior oportunidade no setor do comércio - Unindo a escala das marcas das PME

A infraestrutura digital, a distribuição social e a mudança da procura criaram a primeira oportunidade real para unificar o comércio independente à escala.

Mercado potencial total (TAM)

€690B+

gastos anuais em moda, beleza, casa e estilo de vida

200,000+

marcas independentes e mais de 1 milhão de revendedores e criadores na UE

100M+

consumidores que optam por produtos éticos, locais e criados por criadores



Principais factores de oportunidade

Oferta fragmentada, escala inexplorada

Milhões de PMEs oferecem acesso ao mercado local em grande escala, mas não dispõem de uma plataforma para consolidar e impulsionar o crescimento dentro do segmento de mercado

Oferta flexível e económica em grande escala

Reunir a procura das PMEs numa rede de fornecimento unificada permite uma produção mais próxima, com prazos de entrega mais rápidos, maior qualidade e custos mais baixos em grande escala

A distribuição social substitui o retalho tradicional

Os influenciadores e criadores estão a tornar-se a camada dominante do retalho, à medida que o comércio social substitui o alcance e a conversão tradicionais das lojas

Não existe uma rota unificada para o mercado para o comércio das PME

As marcas das PME operam em canais de retalho, grossistas e sociais desconectados, sem um sistema para consolidar a escala fragmentada numa única rota para o mercado

Dados estruturados das PME permitem IA localizada em escala

O comércio em mercados fragmentados gera dados profundamente estruturados que podem treinar modelos de IA locais altamente eficientes para otimizar o crescimento, o alcance e o desempenho

Cenário Competitivo: Porquê as Plataformas Não Servem as PME

As marcas das PME não dispõem de uma plataforma específica para o mercado de massas.

Concorrente	Modelo	Prós	Limites	Vantagem IRYSS
Faire	Comércio grossista B2B	Mais de 1 milhão de retalhistas. 60 termos líquidos.	Não há D2C. Os produtores em massa dominam.	Dados partilhados + acesso B2B/D2C. Controlo total da marca
Zalando	Mercado B2C	Líder de mercado. Logística forte.	Taxas elevadas. Eliminação das PME. Saturado com mais de 4000 grandes marcas	Integração das PME em primeiro lugar. Visibilidade selectiva. Acesso a custos mais baixos
About You	Juventude B2C (Zalando)	Tráfego de influenciadores. UX rápida.	Mais de 4000 marcas. Acesso restrito a PME.	Solução omnicanal criada especificamente para marcas de pequenas e médias empresas. Segmentação demográfica mais ampla
Wolf & Badger	Loja D2C indie	Foco ético. Apelo ao nicho.	Taxas elevadas. Sem ferramentas ou suporte de escala.	Operações de serviço completo. Dados partilhados. Poder de fixação de preços no mercado de massas



A Liderança da IRYSS – Uma equipa criada para a execução global

Ronan McKenna

Diretor Geral



Tem experiência em retalho multimercado, comércio eletrónico e cadeias de fornecimento, com um historial de execução multifuncional e em vários países. Ele conduz a estratégia da Iryss em torno da escalabilidade das PME e da transformação do mercado.

David Sopuch

Diretor de Tecnologia



Fundador da Avetti Commerce, que alimenta mais de 1.000 mercados globais. Ele lidera toda a pilha de tecnologia da Iryss com foco em escalabilidade, desempenho e profunda integração de sistemas.

Grabriele Morsillo

Diretor de Operações



Mais de 13 anos em estratégia e operações B2B/B2C. Ele supervisiona a execução da entrada no mercado, a integração de parceiros e a entrega comercial em vendas e serviços.

Luis Pinto

Diretor de Produção e Fabrico



Com mais de 30 anos de experiência em têxteis e vestuário, ele traz uma profunda experiência na modernização da cadeia de suprimentos e lidera a rede de produção escalável da Iryss para marcas independentes.

Miguel Magalhaes

Diretor de conteúdos e meios de comunicação



Estratega digital com experiência na Liga Portugal e SISOLEI. Lidera a estratégia de storytelling e multimédia da marca Iryss para aumentar a notoriedade e o envolvimento do público.

IRYSS: O primeiro sistema operativo de comércio omnicanal do mundo para PME Unificado

O IRYSS é o primeiro sistema operativo de comércio omnicanal concebido para marcas independentes, reunindo as montras B2C, B2B e de marca numa única plataforma ligada. Alimentado por serviços partilhados, substitui ferramentas e fluxos de trabalho fragmentados, dando às PME controlo total sobre todos os canais e incorporando eficiência na forma como vendem e crescem

A vantagem da IRYSS

1

Sistema Unificado

Simplifique as operações gerindo montras, mercados, cumprimento e marketing a partir de uma única plataforma.

2

Integração omnicanal

Integra B2C e B2B, permitindo uma expansão perfeita para os mercados direto ao consumidor e grossista.

3

Crescimento escalável

Cresça sem esforço em todas as regiões com uma plataforma concebida para eliminar estrangulamentos e simplificar a expansão transfronteiriça.

4

Alcance global com precisão local

Dimensione globalmente com montras localizadas, conformidade regulamentar e conteúdo específico do mercado.

5

Automatização sem esforço

Automatiza os principais fluxos de trabalho (inventário, cumprimento, marketing e envolvimento do cliente), assegurando a sincronização em tempo real de todas as funções.

6

Gestão centralizada

Gerir todos os canais e operações a partir de um painel de controlo unificado, permitindo às marcas supervisionar todos os aspectos do seu negócio num único local para uma eficiência óptima.

Como o IRYSS é construído: a estrutura técnica de uma plataforma de comércio auto-otimizada

Arquitetura central

O IRYSS é um sistema modular, preparado para IA, concebido para automatizar a tomada de decisões, escalar globalmente e implementar novas funcionalidades em tempo real, tudo isto sem despesas manuais.

Principais vantagens

- Otimização em tempo real em todas as funções -
- Implementação rápida de funcionalidades sem tempo de inatividade - Escala global com localização e conformidade incorporadas - Execução totalmente automatizada com um mínimo de intervenção manual - Arquitetura flexível que evolui à medida que cresce



Arquitetura de base

Motor Orquestrador

Camada orientada para a IA que ajusta os preços, o inventário e a logística em tempo real.

Motor de composição

Sincroniza fluxos de trabalho entre sistemas para uma execução perfeita.

Camada de microsserviços

Configuração plug-and-play para uma rápida implementação de funcionalidades sem interrupções.

Núcleo de dados centralizado

Liga sistemas, potencia a orquestração e a IA.

Como o sistema se torna mais inteligente

– O volante por trás do IRYSS

O IRYSS é um sistema de comércio de auto-aprendizagem em que cada interação com a marca alimenta uma camada central de dados.

Esses dados fluem continuamente através de funcionalidades alimentadas por IA em matéria de preços, inventário e segmentação, criando um volante que torna o sistema mais inteligente, mais simples e mais eficiente em cada ciclo.

Como funciona o volante

• Acções Gerar dados

Cada visualização, venda ou interação de produto actualiza o sistema em tempo real

• A plataforma reage instantaneamente

As actualizações são aplicadas em todas as montras, revendedores e operações

• O sistema aprende e adapta-se

A IA utiliza estes dados para otimizar as decisões em matéria de preços, de segmentação e de inventário

• Melhoria dos resultados e feedback

Cada ciclo melhora o desempenho, reduz os custos e aperfeiçoa as decisões futuras

O que o volante do motor desbloqueia

01 Seleção mais inteligente que reduz o CAC e melhora o ROAS

02 Otimização contínua da fixação de preços, das existências e do alinhamento da procura

03 Sincronização instantânea em todos os canais sem esforço manual

04 IA que melhora com a utilização mais precisa, mais rápida e mais económica

05 Automatização que elimina o trabalho repetitivo e reduz as despesas gerais operacionais



Serviços operacionais partilhados que impulsionam o ecossistema IRYSS



O IRYSS substitui as operações fragmentadas por uma camada de serviços integrados que dá às marcas independentes o poder de execução dos grandes operadores.

Ao eliminar a necessidade de equipas internas, comprime os prazos, reduz os custos fixos e permite um crescimento escalável através de uma infraestrutura partilhada criada para ser rápida e eficiente.

As ferramentas de conteúdo e campanha "plug and play" aumentam a visibilidade e reduzem os custos de aquisição de clientes.



Apoio ao marketing

As marcas têm acesso ao desenvolvimento de produtos de alta qualidade através de apoio especializado em design, sem terem de criar equipas internas.



Design e criação de produtos



Rede de execução partilhada

A logística consolidada reduz os custos de armazenamento, acelera a entrega e simplifica as operações de backend.

IRYSS



Produção a pedido

Os baixos MOQs e a rapidez de resposta ajudam as marcas a lançar colecções rapidamente sem imobilizar capital em inventário.



Serviço de Apoio ao Cliente Multilíngue

O suporte localizado integrado melhora a satisfação e reforça a retenção nos mercados internacionais.

IRYSS possibilita um novo modelo de negócios para o comércio independente



A IRYSS introduz um novo modelo de negócio baseado na colaboração e não na concorrência.

Em vez de actores isolados que constroem marcas ou operações separadas, os participantes escalam através de um sistema partilhado que liga a infraestrutura, a procura e o crescimento.

As marcas, os revendedores e os criadores operam como parte de uma rede comercial unificada que substitui as despesas gerais por serviços partilhados e transforma esforços fragmentados em dinamismo coletivo.

Modelo antigo



- As marcas contratam equipas, compram acções e dependem de anúncios pagos para crescer
- Os revendedores transportam o inventário e vendem através de retalho fixo
- Os criadores devem lançar as suas próprias marcas para rentabilizar
- O crescimento depende do número de efectivos, do capital e das agências
- Cada interveniente constrói-se isoladamente

Modelo IRYSS

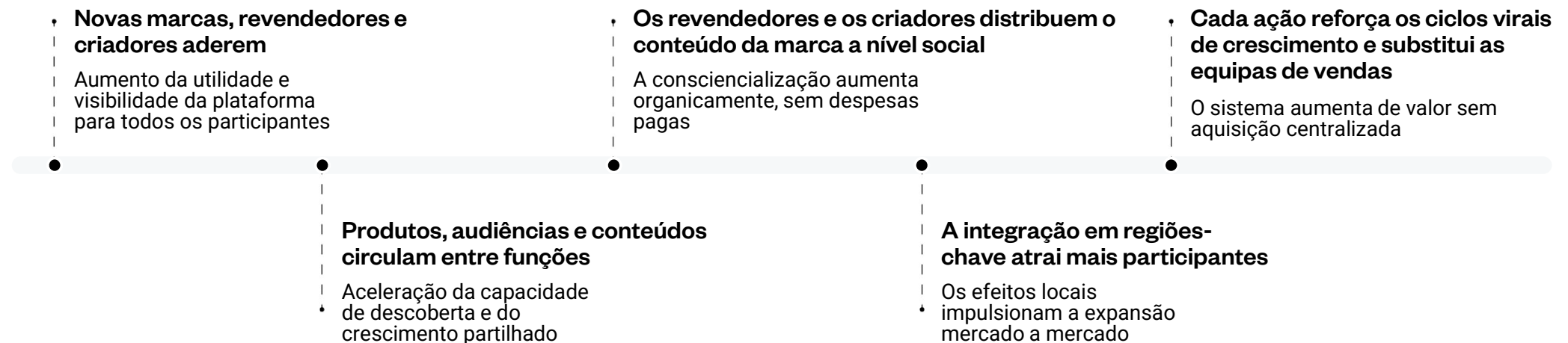


- As marcas lançam produtos simples com produção modular e infraestrutura partilhada
- Os revendedores sincronizam produtos e vendem com base no desempenho, sem risco de inventário
- Os criadores lançam lojas utilizando o fornecimento da marca existente e vendem diretamente ao seu público
- O crescimento é potenciado por um alcance partilhado, dados agrupados e distribuição integrada
- Todos os participantes escalam em conjunto através de um sistema ligado e colaborativo

O efeito de rede do mercado IRYSS – Um modelo de escalonamento auto-reforçado

Cada novo participante acrescenta alcance, conteúdo e utilidade à rede IRYSS, criando um volante de inércia em que o crescimento provém da colaboração e não do custo. As marcas, os revendedores e os criadores expandem o sistema através das suas acções, permitindo que este se componha naturalmente em todas as regiões sem depender de aquisições pagas.

A Rede de Mercado em Ação → O Efeito Composto



Entrada no mercado e tração – A nossa jornada de crescimento

Estratégia Go-To-Market	Tração e principais marcos
Mercado alvo: PME e marcas de moda/beleza independentes em toda a Europa, em expansão a nível mundial	Pipeline confirmado: 15 marcas e 20 revendedores integrados com forte demanda de entrada
Crescimento liderado por revendedores: Os revendedores e criadores vendem sem risco de inventário	Impulso orgânico: Forte envolvimento antes das campanhas pagas
Canais: SEO, anúncios Meta/TikTok, correio eletrónico e remarketing	Pronto para a plataforma: MVP totalmente construído e pronto para lançamento
Parceiros de lançamento: Escolas de moda, influenciadores, afiliados	Rede de parceiros: mais de 20 fábricas registadas em toda a cadeia de abastecimento
Comércio baseado em conteúdos: IRYSS TV e compras em direto para impulsionar a conversão	Produção validada: 500 amostras criadas; 10.000 peças de vestuário testadas em 15 fábricas
Plano de implantação: Lançamento em mercados europeus densos, expansão através de revendedores	Equipa e PI: CTO integrado, equipa principal constituída, marca registada IRYSS + .com assegurada

O modelo de receitas da IRYSS – Como ganhamos dinheiro

Taxas de listagem no mercado

B2C

€240/ mês

Cobre a visibilidade e o apoio

B2B + B2C

€280/ mês

Comissões das plataformas de investimento

5%

comissão sobre os capitais mobilizados através da plataforma de investimento para PME

Planos de assinatura

€1,800–€3,000/ mês

Planos premium, incluindo produção de design, marketing e execução

Comissões de transação

B2C

23%

Alinhado com o desempenho da plataforma

B2B

15%

A IRYSS combina receitas de subscrição recorrentes, comissões baseadas no desempenho e serviços com margens elevadas para construir um negócio escalável e eficiente em termos de capital.

Franchising e licenciamento

6–9% das receitas do franchisado

Permite uma rápida expansão global

Margens de produção e cumprimento

Custos de produção

60–80%

Geração de lucros com margens elevadas

Serviços de execução

30–50%

Taxas de processamento de pagamentos

1% taxa sobre todas as

transações no mercado

Receitas incrementais da plataforma

Pacotes de serviços Premium

Serviços de elevado valor: apoio multilíngue, marketing orientado para a IA → receitas baseadas na utilização

Vantagens estratégicas

Receitas previsíveis e recorrentes

As taxas de subscrição e de mercado cobrem os custos operacionais, proporcionando estabilidade financeira.

Alinhado com o crescimento das PME

À medida que as marcas crescem, a IRYSS ganha mais, garantindo o sucesso mútuo.

Expansão com margens elevadas

As margens de cumprimento e de produção aumentam a rentabilidade sem grandes investimentos de capital.

Fluxos de receitas diversificados

Uma combinação de comissões, subscrições e serviços garante a resiliência, reduzindo o risco de dependência de uma única fonte de rendimento.

Baixo consumo de capital

A estrutura de mercado dupla (mercado italiano + backend egípcio) permite o crescimento com um capital mínimo.

Eficiência operacional escalável

Os serviços modulares e os planos orientados para o crescimento permitem uma expansão eficiente sem um capital inicial significativo.



Previsão de resultados para 5 anos

Ano	Receitas (€M)	Margem bruta	EBITDA	Lucro líquido	Marco importante
Ano 1 (A1)	€840K	43%	-€894K	-€894K	Lançamento do MVP e entrada no mercado
Ano 2 (A2)	€2.62M	68%	-€183K	-€183K	Base de custos estabilizada
Ano 3 (A3)	€6.15M	83%	€1.63M	€1.53M	Atingido o limiar de rentabilidade
Ano 4 (A4)	€8.94M	80%	€1.72M	€1.57M	Lucro e escala sustentados
Ano 5 (A5)	€11.55M	81%	€2.12M	€1.99M	Maturidade do mercado e volante do ecossistema das PME

Destaques estratégicos

01 Ponto de equilíbrio no ano 3 Rentabilidade sustentada alcançada num prazo de 36 meses.	02 13x Crescimento das receitas Passou de 840 mil euros para 11,5 milhões de euros através de receitas recorrentes da plataforma e de uma integração em escala.	03 Aumento das margens: 43% → 81% Impulsionada pela automatização, pelo cumprimento centralizado e pelas operações tecnológicas.	04 Rentabilidade eficiente em termos de capital EBITDA positivo a partir do ano 3 com um consumo mínimo e uma forte economia da unidade.	05 Modelo de receitas das PME As receitas aumentam diretamente com o sucesso da marca e do revendedor.
---	---	--	--	--



Previsão de fluxo de caixa para 5 anos

Ano	Fluxo de caixa operacional	Investimento	Fluxo de caixa líquido	Posição de caixa final	Destaques principais
Ano 1 (A1)	-€894K	-€714K	-€108K	€605K	Queimada controlada, totalmente financiada
Ano 2 (A2)	-€183K	€0	-€183K	-€183K	Otimização de custos antes do ponto de equilíbrio
Ano 3 (A3)	€1.53M	€0	€1.13M	€1.46M	Fluxo de caixa de equilíbrio
Ano 4 (A4)	€1.57M	€0	€1.17M	€1.03M	Composto de caixa operacional
Ano 5 (A5)	€1.99M	€0	€1.59M	€4.35M	Plataforma geradora de receitas em grande escala

Destaques estratégicos

01	02	03	04	05
Queima controlada Execução do Lean Year 1 apoiada por capital pré-levantado e controlo rigoroso dos custos.	Crescimento autofinanciado A partir do terceiro ano, as operações financiam o crescimento sem capital externo.	Posição de caixa resiliente O saldo final atinge 4,35 milhões de euros no quinto ano, permitindo o reinvestimento ou a extensão da pista.	Alavancagem operacional A expansão dos serviços aumenta as margens sem adicionar custos fixos.	Execução eficiente do modelo Operações modulares e baixos custos fixos reduzem o risco e preservam a margem de manobra.



Análise financeira e mitigação de riscos - Oportunidade de investimento IRYSS

Métrico	Value	Risk Mitigation
NPV & ROI	€2.3M NPV, 207% ROI	A integração estratégica da marca cria defensabilidade e reduz o risco de aquisição.
IRR e retorno do investimento	42,6% de TIR, retorno do investimento em 3,7 anos	Controlo das despesas na fase inicial e forte cobertura de runway reduzem o risco de liquidez.
Crescimento da receita	€840K (A1) → €11.5M (A5)	O modelo de receita recorrente e a infraestrutura escalável permitem um crescimento sustentável.
Rentabilidade	Equilíbrio financeiro no terceiro ano	A estrutura de custos enxuta e os serviços monetizados impulsionam a geração antecipada de margens.
Eficiência de capital	Fluxo de caixa positivo a partir do terceiro ano	Backend modular e baixos custos fixos protegem as margens e reduzem o consumo de capital.
Alavancagem externa	1,4 milhões de euros em dívida pública garantida em condições preferenciais	0% de juros O Smart & Start e a linha de crédito Intesa para PME aumentam a liquidez sem diluição.

Principais destaques do investimento

Retornos elevados

€2,3 milhões de VPL, 42,6% de TIR, retorno do investimento em cerca de 3,7 anos

Controlos de risco integrados

Receitas recorrentes, disciplina de custos e flexibilidade de liquidez

Escalabilidade eficiente

Lucrativo no terceiro ano com exposição mínima de capital



Eficiência Operacional:

Porquê o Nosso Modelo é Escalável

Vantagem operacional principal	Resultado escalável
Custo operacional 6 a 8 vezes menor (Egito)	→ Operações completas com equipa reduzida e baixos custos gerais
30% mais económico do que a Ásia + QIZ	→ Preços competitivos e acesso isento de impostos aos EUA (QIZ) Preços competitivos e acesso isento de impostos aos EUA (QIZ)
Baixa quantidade mínima de encomenda, produção de alta velocidade	→ Ciclos de produto mais rápidos e menor risco de inventário
Envio RoRo em 2–3 dias para a UE	→ Entrega muito mais rápida do que outros centros de produção de baixo custo.
Rede de 15 instalações, 10.000 peças de vestuário testadas	→ Escala comprovada, flexibilidade e integração rápida
Reserva de talentos profunda e económica	→ Permite operações completas no mercado com custos mínimos.

A IRYSS opera um modelo de dupla sede liderado a partir da Itália, onde se encontram a estratégia da marca, o desenvolvimento comercial e as parcerias.

As operações são executadas a partir do Egito, permitindo que a IRYSS opere um mercado totalmente integrado a aproximadamente 20% do custo das plataformas sediadas na UE, sem comprometer o desempenho, a velocidade ou a escalabilidade.

Concebido para velocidade, escala e margem

01

A sede liderada pela Itália, com operações baseadas no Egito, oferece desempenho total da plataforma a 20% do custo da UE.

02

O controlo integrado sobre tecnologia, produção e logística acelera o tempo de comercialização.

03

A logística RoRo oferece entregas rápidas e de baixo custo para a Europa, evitando atrasos no prazo de entrega offshore.

04

A estrutura de custos enxuta apoia o reinvestimento e a expansão das margens a longo prazo.



Ronda de Investimento – Estrutura e Oportunidade

Fontes de financiamento

€500,000

Investimento em capital próprio

€200,000

Capital do fundador

€800,000

Smart & Start Italia

Debt

€600,000

Fundo de Garantia Intesa SME

Debt

€2,100,000

Capital total angariado

O investimento de capital permitirá que a IRYSS se torne elegível para uma alocação adicional de dívida ao abrigo do Fundo de Garantia para PME da Intesa, proporcionando maior liquidez e flexibilidade financeira.

Discriminação da utilização dos fundos

€600,000

Plataforma e desenvolvimento pós-MVP

Desenvolvimento inicial da tecnologia e melhorias pós-MVP para garantir escalabilidade e alto desempenho.

€150,000

Configuração da produção e estoque inicial

Configurar as operações de produção e adquirir o stock inicial para o lançamento no mercado.

€400,000

Marketing e aquisição de marcas

Iniciativas estratégicas de marketing, campanhas digitais, parcerias com influenciadores e contratação de agências para aquisição de marcas.

€450,000

Expansão da equipa e contratações importantes

Contratação de pessoal-chave para funções operacionais, de marketing e tecnologia para implementar o plano de negócios.

€60,000

Aluguer e infraestruturas

Aluguer de escritórios para a sede na Itália e instalação operacional, garantindo um ambiente adequado para o desenvolvimento de produtos e operações.

€480,000

Capital circulante

Garantir liquidez e flexibilidade financeira para operações tranquilas e escalabilidade.

