

Consentire alle PMI di crescere senza compromessi

Commerce Ecosystem Growth Automation

IRYSS

L'infrastruttura per l'Independent Commerce

2025

Dichiarazione del CEO: Potenziare le PMI su scala globale

Contesto di mercato

Il commercio sta passando dalla sola scalabilità alla velocità, all'indipendenza e alla crescita distribuita. I consumatori cercano la rilevanza rispetto alle dimensioni e la domanda globale non dipende più dal retail tradizionale.

Il problema

I sistemi esistenti lasciano i marchi indipendenti a navigare in strumenti e piattaforme a compartimenti stagni non progettati per loro.

La soluzione IRYSS

IRYSS sta costruendo l'infrastruttura per il futuro, consolidando la scalabilità e mettendo in comune la domanda per offrire alle PMI l'accesso all'efficienza operativa, ai dati e alla portata precedentemente riservati ai marchi più grandi.

Il potere dell'ecosistema IRYSS

Il nostro ecosistema connesso consente alle PMI di scalare oltre i confini, i canali e i ruoli senza dover creare da sole un'infrastruttura complessa.



Mission

Creare un'infrastruttura che consenta ai marchi indipendenti di scalare a livello globale senza compromessi.



Vision

Un ecosistema commerciale collaborativo in cui le PMI crescono più velocemente crescendo insieme.



Fashion PMI – Una storia di fallimenti

I marchi indipendenti europei sono strutturalmente bloccati dalla scalabilità. La frammentazione del mercato, l'aumento dei costi e la mancanza di accesso a strumenti significativi bloccano le PMI in un sistema che non possono superare.



Barriere all'ingresso

Mercati frammentati

Le 24 lingue, le leggi locali e le lacune culturali rendono l'espansione lenta e costosa.

Capitale bloccato

Le PMI non hanno accesso al capitale per l'esecuzione, la tecnologia o le assunzioni.

Gatekeeping della piattaforma

Le piattaforme sature o chiuse lasciano le PMI senza un vero percorso di scalabilità.



Costi elevati

Stretta inflazionistica

I costi aumentano, il budget diminuisce: i margini si comprimono in entrambe le direzioni.

Inefficienze operative su larga scala

I costi unitari e le spese generali rimangono elevati e non mancano dimensioni o dati condivisi per compensarli.

Rischio di delocalizzazione

MOQ elevati, tempi di consegna lenti e scorte in eccesso aggiungono resistenza operativa.



Gap tecnologici e commerciali

Tecnologia frammentata, nessuna leva sui dati

Le PMI si affidano a strumenti disconnessi senza automazione, sistemi condivisi o informazioni scalabili.

Attrito Brexit

I dazi, i ritardi e la burocrazia rendono il commercio tra Regno Unito e UE non redditizio su scala di PMI.



La più grande opportunità nel panorama fashion– Riunire le PMI in un unico ecosistema

L'infrastruttura digitale, la distribuzione social e il cambiamento della domanda hanno creato la prima vera opportunità per unificare il commercio indipendente su larga scala.

Total Addressable Market (TAM)

€690B+

Spesa annua moda, beauty, home e lifestyle

200,000+

brand indipendenti, oltre a 1M di resellers e creator in Europa

100M+

consumatrici scelgono prodotti etici, locali e creati dai produttori



Fattori Chiave di opportunità

Offerta frammentata, potenziale inesplorato

Milioni di PMI offrono accesso localizzato ai mercati su larga scala ma mancano di una piattaforma per consolidare e favorire la crescita nel segmento di mercato

Fornitura flessibile ed efficiente a costi contenuti

L'unione della domanda delle PMI in una rete di approvvigionamento unificata permette una produzione nearshore che garantisce tempi di consegna più rapidi con qualità superiore e costi ridotti su larga scala

La distribuzione sociale sostituisce il commercio tradizionale

Influencer e creatori stanno diventando il principale canale di vendita mentre il social commerce sostituisce la scoperta, la portata e la conversione guidate dai negozi tradizionali

Nessun percorso unificato al mercato per il commercio PMI

Le PMI operano su canali retail, wholesale e social disconnessi senza un sistema che unifichi la scala frammentata in un unico percorso al mercato

I dati strutturati delle PMI abilitano l'IA localizzata su scala

Il commercio in mercati frammentati genera dati profondi e strutturati che possono addestrare modelli di IA locali altamente efficienti per ottimizzare crescita, portata e performance

Panorama competitivo— Perchè le attuali piattaforme non sono adeguate per le PMI

Le PMI non dispongono di una piattaforma dedicata al mercato di massa.

Competitor	Modello	Pro	Limiti	Vantaggio IRYSS
Faire	B2B all'ingrosso	1M+ Rivenditori. Condizioni di pagamento a 60 giorni	Niente D2C. I produttori di massa dominano.	Dati condivisi + accesso B2B/D2C. Pieno controllo del marchio
Zalando	B2C marketplace	Leader di mercato. Logistica solida.	Commissioni elevate. Rimozione delle PMI. Saturo di oltre 4000 grandi marchi	Onboarding incentrato sulle PMI. Visibilità curata. Accesso a costi inferiori
About You	Youth B2C (Zalando)	Traffico degli influencer. UX veloce.	4000+ marchi. Accesso limitato alle PMI.	Soluzione omnicanale creata appositamente per i marchi delle PMI. Targeting demografico più ampio
Wolf & Badger	Boutique indie D2C	Attenzione etica. Appeal di nicchia.	Commissioni elevate. Nessun supporto.	Full-service ops. Dati condivisi. Potere di determinazione dei prezzi per il mass-market

IRYSS Leadership - Un team costruito per l'esecuzione globale

Ronan McKenna

Chief Executive Officer



Esperienza nella vendita al dettaglio multi-mercato, nell'e-commerce e nelle catene di approvvigionamento, con una comprovata esperienza nell'esecuzione interfunzionale e multi-paese. Guida la strategia di Iryss per la scalabilità delle PMI e la trasformazione del mercato.

David Sopuch

Chief Technology Officer



Founder di Avetti Commerce, che alimenta 1.000+ marketplace globali. È a capo dell'intero stack tecnologico di Iryss con particolare attenzione alla scalabilità, alle prestazioni e alla profonda integrazione dei sistemi.

Grabriele Morsillo

Head of Operations



13+ anni di esperienza nella strategia e nelle operazioni B2B/B2C. Supervisiona l'esecuzione del go-to-market, l'onboarding dei partner e la delivery commerciale con particolare attenzione a sales, prodotto ed experience B2C e B2B.

Luis Pinto

Head of Production & Manufacturing



Con 30+ anni nel settore tessile e dell'abbigliamento, porta con sé una profonda esperienza nella modernizzazione della catena di approvvigionamento e guida la rete di produzione scalabile di Iryss per i marchi indipendenti.

Miguel Magalhaes

Head of Content & Media



Digital strategist con esperienza in Liga Portugal e SISOLEI. Dirige lo storytelling del marchio e la strategia multimediale di Iryss per aumentare la consapevolezza e il coinvolgimento del pubblico.

IRYSS: il primo Sistema operativo globale per l'e-commerce omnicanale dedicato alle PMI

IRYSS è il primo sistema operativo per il commercio omnicanale creato per i marchi indipendenti, che riunisce le vetrine B2C, B2B e dei marchi in un'unica piattaforma connessa. Alimentato da servizi condivisi, sostituisce strumenti e flussi di lavoro frammentati, offrendo alle PMI il pieno controllo su ogni canale e integrando l'efficienza nel modo in cui vendono e crescono

Il vantaggio IRYSS

1

Sistema unificato

Semplifica le operazioni gestendo vetrine, marketplace, evasione e marketing da un'unica piattaforma.

2

Integrazione omnicanale

Integra B2C e B2B, consentendo un'espansione senza soluzione di continuità sia nei mercati direct-to-consumer che in quelli all'ingrosso.

3

Crescita scalabile

Cresci globalmente con una piattaforma progettata per eliminare i colli di bottiglia e semplificare l'espansione transfrontaliera.

4

Portata globale con precisione locale

Scala a livello globale con vetrine localizzate, conformità normativa e contenuti specifici per il mercato.

5

Automazione senza sforzo

Automatizza i flussi di lavoro chiave (inventario, evasione degli ordini, marketing e coinvolgimento dei clienti) garantendo la sincronizzazione in tempo reale in tutte le funzioni.

6

Gestione centralizzata

Gestisci tutti i canali e le operazioni da una dashboard unificata, consentendo ai marchi di supervisionare ogni aspetto della loro attività in un unico posto per un'efficienza ottimale.

La tecnologia dietro Iryss: La spina dorsale tecnica di una piattaforma e-commerce auto-ottimizzante

Core Architecture

IRYSS è un sistema modulare e AI-ready, progettato per automatizzare il processo decisionale, scalare a livello globale e implementare nuove funzionalità in tempo reale, il tutto senza sovraccarico manuale.

Vantaggi chiave

- Ottimizzazione in tempo reale di tutte le funzioni • Implementazione rapida delle funzionalità senza tempi di inattività • Scalabilità globale con localizzazione e conformità integrate • Esecuzione completamente automatizzata con input manuali minimi • Architettura flessibile che si evolve man mano che si cresce



Architettura di base

Orchestrator Engine

AI-driven layer che regola i prezzi, l'inventario e la logistica in tempo reale.

Composer Engine

Sincronizza i flussi di lavoro tra i sistemi per un'esecuzione senza interruzioni.

Microservices Layer

Configurazione plug-and-play per una rapida implementazione delle funzionalità senza interruzioni.

Data Core Centralizzato

Connette i sistemi, alimenta l'orchestrazione e l'intelligenza artificiale.

Come il sistema diventa più intelligente- L'effetto flywheel

IRYSS è un sistema ad autoapprendimento in cui ogni interazione con il marchio alimenta un livello di dati centrale.

Questi dati fluiscono continuamente attraverso funzionalità basate sull'intelligenza artificiale per la determinazione dei prezzi, l'inventario e il targeting, creando un volano che rende il sistema più intelligente, più snello e più efficiente a ogni ciclo.

Come funziona il flywheel effect

Le azioni generano dati

Ogni visualizzazione, vendita o interazione del prodotto aggiorna il sistema in tempo reale

La piattaforma reagisce istantaneamente

Gli aggiornamenti vengono applicati a tutte le vetrine, i rivenditori e le operazioni

Il sistema apprende e si adatta

L'intelligenza artificiale utilizza questi dati per ottimizzare le decisioni relative a prezzi, targeting e inventario

I risultati migliorano e si ripetono

Ogni ciclo migliora le prestazioni, riduce i costi e affina le decisioni future



Effetto Flywheel

01

Targeting più intelligente che riduce il CAC e migliora il ROAS

02

Ottimizzazione continua dei prezzi, delle scorte e dell'allineamento della domanda

03

Sincronizzazione istantanea su tutti i canali senza sforzo manuale

04

IA che migliora con l'utilizzo: più accurata, più veloce ed efficiente in termini di costi

05

Automazione che elimina il lavoro ripetitivo e riduce il sovraccarico operativo

Servizi operativi condivisi Che potenziano l'ecosistema IRYSS



IRYSS sostituisce le operazioni frammentate con un livello di servizi integrati che offre ai marchi indipendenti la potenza di esecuzione dei principali attori.

Eliminando la necessità di team interni, comprime le tempistiche, riduce i costi fissi e consente una crescita scalabile attraverso un'infrastruttura condivisa costruita per garantire velocità ed efficienza.

Gli strumenti plug and play per i contenuti e le campagne aumentano la visibilità e riducono i costi di acquisizione dei clienti.



Marketing Support

I marchi accedono allo sviluppo di prodotti di alta qualità attraverso il supporto di esperti di progettazione senza creare team interni.



Progettazione e creazione del prodotto



Servizio clienti multilingue

Il supporto localizzato integrato migliora la soddisfazione e rafforza la fidelizzazione sui mercati internazionali.



Rete di evasione degli ordini condivisa

La logistica consolidata riduce i costi di stoccaggio, accelera la consegna e semplifica le operazioni di back-end.



Produzione on-demand

MOQ bassi e tempi di consegna rapidi aiutano i marchi a lanciare rapidamente le collezioni senza vincolare il capitale nell'inventario.

IRYSS

IRYSS abilita un nuovo modello di business Per l'e-commerce indipendente



IRYSS introduce un nuovo modello di business basato sulla collaborazione, non sulla competizione.

Invece di attori isolati che costruiscono marchi o operazioni separate, i partecipanti scalano attraverso un sistema condiviso che collega infrastruttura, domanda e crescita.

Brand, rivenditori e creatori operano come parte di una rete commerciale unificata che sostituisce le spese generali con servizi condivisi e trasforma gli sforzi frammentati in slancio collettivo.

Modello tradizionale



- I brand assumono team, acquistano azioni e si affidano agli annunci a pagamento per crescere
- I rivenditori gestiscono l'inventario e vendono attraverso la vendita al dettaglio fissa
- I creatori devono lanciare i propri marchi per monetizzare
- La crescita dipende dall'organico, dal capitale e dalle agenzie
- Ogni giocatore costruisce in isolamento

IRYSS Modello



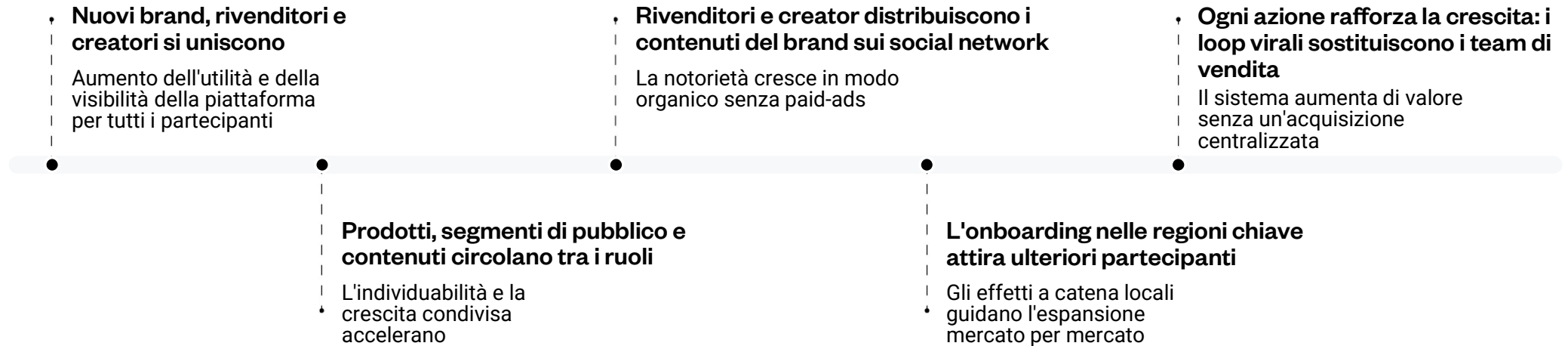
- I marchi lanciano iagilmente la produzione modulare sfruttando l'infrastruttura condivisa
- I rivenditori sincronizzano i prodotti e vendono in base alle prestazioni senza rischi di inventario
- I creator lanciano negozi utilizzando l'offerta del marchio esistente e vendono direttamente al loro pubblico
- La crescita è alimentata dalla copertura condivisa, dai dati in pool e dalla distribuzione integrata
- Tutti gli attori crescono insieme attraverso un sistema connesso e collaborativo

L'effetto della rete di mercato IRYSS

- Modello Scalabile e Automatizzato

Ogni nuovo partecipante aggiunge portata, contenuti e utilità alla rete IRYSS, creando un volano in cui la crescita deriva dalla collaborazione piuttosto che dai costi. Brand, rivenditori e creator espandono il sistema attraverso le loro azioni, consentendogli di crescere in modo naturale in tutte le regioni senza fare affidamento sull'acquisizione a pagamento.

Market Network in Azion → Effetto Compounding



Go-To-Market & Traction – La nostra crescita

Go-To-Market Strategy	Traction & Key Milestones
Mercato di riferimento: PMI e marchi indipendenti di moda/bellezza in tutta Europa, in espansione a livello globale	Pipeline confermata: 15 marchi e 20 rivenditori sono entrati a bordo con una forte domanda in entrata
Crescita guidata dai rivenditori: rivenditori e creatori vendono senza rischi di inventario	Slancio organico: forte coinvolgimento in vista delle campagne a pagamento
Canali: SEO, annunci Meta/TikTok, e-mail e remarketing	Platform Ready: MVP completamente costruito e pronto per il lancio
Partner di lancio: Scuole di moda, influencer, affiliati	Rete di partner: 20+ fabbriche registrate lungo la catena di approvvigionamento
Content-Led Commerce: IRYSS TV e lo shopping dal vivo per favorire la conversione	Produzione Validata: 500 campioni creati; 10.000 capi testati in 15 fabbriche
Piano di implementazione: lancio nei mercati densamente popolati dell'UE, espansione tramite rivenditori	Team e IP: CTO integrato, team principale in atto, marchio IRYSS + .com assicurati

Modello di Revenue – Come Monetizziamo

Tariffe di inserzione sul marketplace

B2C

€240/ mese

Copre la visibilità e il supporto

B2B + B2C

€280/ mese

Commissioni sulla piattaforma di investimento

5%

commissione sul capitale raccolto attraverso la piattaforma d'investimento per le PMI

Piani di abbonamento

€1,800–€3,000/ mese

Piani premium che includono progettazione, produzione, marketing e realizzazione

Commissioni di transazione

B2C

23%

Allineato con le prestazioni della piattaforma

B2B

15%

IRYSS combina entrate ricorrenti da abbonamenti, commissioni basate sulle prestazioni e servizi ad alto margine per costruire un'attività scalabile ed efficiente in termini di capitale.

Franchising & Licenzsing

6–9% dei ricavi degli affiliati

Consente una rapida espansione globale

Margini di produzione e di evasione

Costi di produzione

60–80%

Generare profitti ad alto margine

Servizi di evasione ordini

30–50%

Commissioni di elaborazione dei pagamenti

Commissione dell'1% su tutte le transazioni del marketplace

Entrate incremental della piattaforma

Pacchetti di servizi Premium

Servizi di alto valore: supporto multilingue, marketing basato sull'intelligenza artificiale → entrate basate sull'utilizzo

Vantaggi strategici

Entrate prevedibili e ricorrenti

Le tariffe di abbonamento e di marketplace coprono i costi operativi, garantendo stabilità finanziaria.

In linea con la crescita delle PMI

Man mano che i marchi si espandono, IRYSS guadagna di più, garantendo il successo reciproco.

Espansione ad alto margine

Gli ordini e i ricarichi di produzione favoriscono la redditività senza ingenti investimenti di capitale.

Flussi di entrate diversificati

Un mix di commissioni, abbonamenti e servizi garantisce la resilienza, riducendo il rischio derivante dalla dipendenza da un'unica fonte di reddito.

Basso consumo di capitale

La struttura a doppio mercato (marketplace Italia + backend Egitto) consente una crescita con un capitale minimo.

Efficienza operativa scalabile

I servizi modulari e i piani orientati alla crescita consentono una scalabilità efficiente senza un significativo capitale iniziale.



Previsioni P&L a 5 anni

Anno	Revenue (€M)	Margine lordo	EBITDA	Utile netto	Key Milestone
Anno 1 (A1)	€840K	43%	-€894K	-€894K	Lancio dell'MVP e ingresso nel mercato
Anno 2 (A2)	€2.62M	68%	-€183K	-€183K	Base di costo stabilizzata
Anno 3 (A3)	€6.15M	83%	€1.63M	€1.53M	Punto di Pareggio
Anno 4 (A4)	€8.94M	80%	€1.72M	€1.57M	Profitto e scala sostenuti
Anno 5 (A5)	€11.55M	81%	€2.12M	€1.99M	Maturità del mercato e volano dell'ecosistema delle PMI

Highlights Strategici

01

Pareggio entro l'anno 3

Redditività sostenuta raggiunta in 36 mesi.

02

Crescita dei ricavi di 13x

Da 840 mila a 11,5 milioni di euro attraverso entrate ricorrenti dalla piattaforma e onboarding scalabile.

03

Margini in crescita: 43% → 81%

Guidato dall'automazione, dall'evasione centralizzata e dalle operazioni abilitate dalla tecnologia.

04

Redditività efficiente in termini di capitale

EBITDA positivo rispetto all'anno 3 con un consumo minimo e una forte economia unitaria.

05

Modello di fatturato per le PMI

I ricavi scalano direttamente con il successo del marchio e del rivenditore.



Previsione del flusso di cassa a 5 anni

Anno	Flusso di cassa operativo.	Investimenti	Flusso di cassa netto	Posizione di cassa finale	Punti Chiave
Anno 1 (A1)	-€894K	-€714K	-€108K	€605K	Consumo di capitale controllato
Anno 2 (A2)	-€183K	€0	-€183K	-€183K	Ottimizzazione dei costi prima del pareggio
Anno 3 (A3)	€1.53M	€0	€1.13M	€1.46M	Break-even cash flow
Anno 4 (A4)	€1.57M	€0	€1.17M	€1.03M	Cash compounding operativo
Anno 5 (A5)	€1.99M	€0	€1.59M	€4.35M	Piattaforma Cash-generative su larga scala

Highlights Strategici

01

Controllo delbruciore

Esecuzione Lean Year 1 supportata da capitale pre-raccolto e rigoroso controllo dei costi.

02

Crescita autofinanziata

A partire dal terzo anno, le operazioni finanziano la crescita senza capitale esterno.

03

Posizione di cassa resiliente

La liquidità finale raggiungerà i 4,35 milioni di euro entro il quinto anno, consentendo il reinvestimento o l'estensione della pista.

04

Leva operativa

Il ridimensionamento del servizio aumenta i margini senza aggiungere costi fissi.

05

Esecuzione efficiente del modello

Le operazioni modulari e i bassi costi fissi riducono i rischi e preservano la pista.



Analisi finanziaria e mitigazione del rischio - Opportunità di Investimento

Metriche	Valore	Mitigazione del rischio
NPV e ROI	€2.3M NPV, 207% ROI	L'onboarding strategico del marchio crea difendibilità e riduce il rischio di acquisizione
IRR e Payback	42.6% IRR, 3.7-year payback	La spesa controllata nelle fasi iniziali e l'elevata copertura delle piste riducono il rischio di liquidità
Revenue Growth	€840K (A1) → €11.5M (A5)	Il modello di ricavi ricorrenti e l'infrastruttura scalabile consentono una crescita sostenibile
Profitability	Pareggio entro l'anno 3	La struttura dei costi snella e i servizi monetizzati favoriscono la generazione precoce di margini
Capital Efficiency	Cash positivo dall'anno 3	Il back-end modulare e il basso overhead fisso proteggono i margini e riducono il consumo di capitale
External Leverage	1,4 milioni di euro di debito pubblico garantito a condizioni agevolate	Smart & Start con interesse 0% e la linea di credito Intesa sostenuta dalle PMI aumentano la liquidità senza diluire

Key Highlights

Alti rendimenti

€2.3M NPV, 42.6% IRR, ~3.7-year payback

Controllo del rischio integrato

Ricavi ricorrenti, disciplina dei costi e flessibilità della liquidità

Scalabilità efficiente

Profitti entro il 3° anno con un'esposizione minima al capitale



Vantaggio in termini di costi operativi: Perché il nostro modello scala in modo lean

Vantaggio operativo

Outcome scalabile

6-8x Riduzione dei costi Operativi



Operazioni full-service agile e a basso effort

30% Più efficiente rispetto all'Asia



Prezzo competitivo e accesso duty-free anche al mercato US

MOQ basso, elevata capacità produttiva



miglior ciclo di vita del prodotto, rischi di inventario ridotti

2-3 giorni spedizioni RoRo in UE



hub produttivi low cost ed efficienza alla consegna

Network di 15 facilities-market test su 10k prodotti



Scalabilità testata, flessibilità e rapidità di onboarding

Talent pool diversificato ed efficiente



Per massimizzare la capacità del marketplace riducendo i costi



IRYSS opera con un modello dual-hub guidato dall'Italia, dove si basano la strategia del marchio, lo sviluppo commerciale e le partnership.

Le operazioni vengono eseguite dall'Egitto, consentendo a IRYSS di gestire un marketplace completamente integrato a circa il 20% del costo delle piattaforme basate nell'UE, senza compromettere le prestazioni, la velocità o la scalabilità.

Progettato per velocità, scalabilità e margine

01

Il quartier generale guidato dall'Italia con le operazioni in Egitto offre prestazioni complete della piattaforma al 20% del costo dell'UE

02

Il controllo integrato su tecnologia, produzione e logistica accelera il time-to-market

03

La logistica RoRo fornisce consegne rapide e a basso costo in Europa, evitando ritardi nei tempi di consegna offshore

04

Una struttura dei costi snella supporta il reinvestimento e l'espansione dei margini a lungo termine

Round di investimento – Struttura ed Opportunità

Funding Sources

€500,000

Investimento azionario

€200,000

Capitale Sociale

€800,000

Smart & Start Italia

Debito

€600,000

Finanziamento Garantito
Intesa SP

Debito

€2,100,000

Capitale Totale Raccolto

L'investimento azionario consentirà a IRYSS di essere idonea per un'allocatione aggiuntiva del debito nell'ambito del Fondo di Garanzia per le PMI di Intesa, fornendo ulteriore liquidità e flessibilità finanziaria

Ripartizione dell'uso dei fondi

€600,000

Sviluppo della piattaforma e post-MVP

Sviluppo iniziale della tecnologia e miglioramenti post-MVP per garantire scalabilità e prestazioni elevate.

€400,000

Marketing e crescita del brand

Iniziative di marketing strategico, campagne digitali, partnership con influencer e coinvolgimento di agenzie per l'acquisizione del marchio.

€60,000

Affitti & Infrastrutture

Affitto uffici per la sede centrale e l'organizzazione operativa in Italia, garantendo un ambiente adatto per lo sviluppo e l'operatività del prodotto.

€150,000

Impostazione della produzione e stock iniziale

Impostazione delle operazioni di produzione e acquisto delle scorte iniziali per il lancio sul marketplace.

€450,000

Espansione del team e assunzioni chiave

Assunzione di personale chiave in ruoli operativi, di marketing e tecnologici per implementare il piano aziendale.

€480,000

Capitale circolante

Garantire liquidità e flessibilità finanziaria per operazioni fluide e scalabilità.

