

The background of the slide features a complex network of thin, light gray lines connecting numerous small, dark gray circular nodes. These nodes are scattered across the entire frame, creating a web-like or molecular structure that suggests connectivity and innovation.

IRYSS[®]

Startup Club Pitch Night

Luglio 2025

IRYSS: la prima piattaforma omnicanale per i marchi delle PMI



IRYSS è il primo marketplace e piattaforma omnicanale al mondo creato appositamente per i marchi delle PMI. Offre loro un percorso chiaro per crescere, collegando rivenditori e creatori di marchi in un unico ecosistema collaborativo e fornendo l'infrastruttura necessaria per operare con la stessa efficienza di copertura e gli stessi vantaggi in termini di costi dei principali attori del mercato. In un mercato in cui l'aumento dei costi e la frammentazione stanno frenando i marchi più piccoli, IRYSS elimina le barriere e sblocca un nuovo modello di crescita condivisa.

La nostra missione

Costruire il mercato connesso di nuova generazione che elimina gli ostacoli alla crescita delle PMI e ne libera il pieno potenziale su scala globale.

La nostra visione

Un ecosistema commerciale collaborativo in cui i marchi delle PMI, i rivenditori e i creatori crescono più rapidamente crescendo insieme.



L'opportunità di mercato: il segmento più prezioso e ancora inesplorato d'Europa

Le PMI dominano il panorama commerciale europeo, ma rimangono il segmento meno sfruttato in termini di scala digitale e crescita transfrontaliera.

- Oltre 690 miliardi di euro di spesa annuale nei settori moda, bellezza, casa e lifestyle nell'Unione Europea.
- Il 99% dei marchi sono PMI.
- Meno del 5% delle PMI vende attraverso più canali.
- Solo il 12% vende online al di fuori del proprio mercato nazionale (Commissione Europea, 2023)
- Oltre 200.000 marchi di piccole e medie imprese e più di 1 milione di rivenditori e creatori operano senza infrastrutture condivise.
- Le PMI rappresentano il 63% dell'occupazione totale nel settore del commercio al dettaglio, ma non hanno accesso a sistemi scalabili.
- L'85% dei consumatori desidera sostenere i marchi locali o indipendenti (Eurobarometro / ECC)

Perché le PMI non riescono a crescere?



Le PMI costituiscono la spina dorsale del commercio europeo, ma rimangono strutturalmente escluse dalla crescita. La maggior parte di esse opera solo nei propri mercati nazionali e deve affrontare ostacoli sistemici che impediscono loro di espandersi, tra cui:

- **Complessità transfrontaliera** – Vendere in diversi paesi significa avere a che fare con tasse, lingue e ritardi post-Brexit.
- **Nessun accesso ai mercati** – Le principali piattaforme sono chiuse alle PMI o invase da importazioni a basso costo.
- **Il denaro è immobilizzato** – La maggior parte dei marchi non può permettersi personale, scorte o tecnologia per crescere.
- **Rischio della catena di approvvigionamento** – La produzione offshore comporta spesso ritardi, minimi elevati e problemi di qualità.
- **Nessuna economia di scala** – Le PMI pagano di più per unità e non possono ridurre i costi da sole.
- **Troppi strumenti scollegati tra loro** – La vendita online richiede app separate che non funzionano insieme.
- **L'intelligenza artificiale è fuori portata** - l'automazione avanzata e il targeting sono inaccessibili per la maggior parte dei piccoli marchi.
- **I margini sono ridotti** - l'aumento dei costi e la cautela dei consumatori stanno incidendo sui profitti da entrambi i lati.



La piattaforma IRYSS

IRYSS è una piattaforma omnicanale unificata creata per consentire ai marchi delle PMI di gestire ogni aspetto della propria attività da un unico sistema connesso.

Caratteristiche

- **Mercato B2C**

Vendi direttamente ai consumatori in tutta Europa con IRYSS che gestisce tutte le transazioni e prende una commissione su ogni vendita.

- **B2B con dropshipping**

Offri la vendita all'ingrosso ai rivenditori che vendono senza tenere scorte, mentre gli ordini tornano a te per l'evasione.

- **Costruttore di siti web senza codice**

Crea il tuo sito web personalizzato completamente integrato nell'ecosistema IRYSS, con tutti gli annunci e gli aggiornamenti gestiti da un'unica dashboard.

- **Commercio dal vivo e condivisione di contenuti**

Organizza dirette streaming e offri ai rivenditori accesso immediato a contenuti riutilizzabili che contribuiscono a rafforzare il tuo marchio.

- **Gestione finanziaria automatizzata**

Tutte le funzioni di contabilità e rendicontazione sono completamente automatizzate sia nei modelli Merchant of Record che in quelli non MoR.

Cosa consente di fare

- Vendi su tutti i canali da un unico sistema
- Sincronizza automaticamente prodotti, prezzi e inventario.
- Operazioni centralizzate senza plugin o strumenti di terze parti
- Riduzione della complessità e dei costi generali nelle operazioni di vendita
- Accedi a rivenditori e creatori globali per ampliare la tua portata
- Amplifica i contenuti del marchio attraverso i negozi dei rivenditori e i canali social.

Come il sistema diventa più intelligente - Il volano dietro IRYSS



IRYSS raccoglie dati in tempo reale da tutte le attività di mercato e social in un unico pool di dati centrale che alimenta le funzioni di micro IA su tutta la piattaforma. Questi dati addestrano e migliorano continuamente il sistema per automatizzare le decisioni e ottimizzare le prestazioni a tutti i livelli commerciali e operativi. Man mano che sempre più marchi utilizzano la piattaforma, il sistema apprende, si adatta e migliora automaticamente attraverso un ciclo di auto-rinforzo che riduce i costi di gestione e migliora i risultati nel tempo.

Come funziona Flywheel

1. La piattaforma cattura tutto.

Tutte le attività di vendita, i segnali di marketing e il comportamento degli utenti confluiscono in un unico pool di dati connesso.

3. La piattaforma IRYSS apprende e si adatta.

Ad ogni ciclo il sistema diventa più veloce, più preciso e più efficiente senza alcun intervento manuale.

2. L'intelligenza artificiale trasforma i dati in decisioni più intelligenti.

Il sistema utilizza questi dati per migliorare la gestione dei prezzi e la promozione dei prodotti sulla piattaforma.

4. Il flywheel si rafforza nel tempo.

Man mano che un numero sempre maggiore di marchi e rivenditori utilizza la piattaforma, i risultati migliorano continuamente e i costi operativi diminuiscono.

Il risultato

Un motore commerciale completamente automatizzato e in grado di auto-migliorarsi che offre a ogni marchio l'accesso al tipo di vantaggio offerto dall'intelligenza artificiale di cui tradizionalmente hanno goduto solo i grandi operatori.

Servizi operativi condivisi che alimentano l'ecosistema IRYSS



IRYSS fornisce un livello di servizi centralizzato che sostituisce la necessità di team interni, riunendo la domanda di più aziende per fornire un'esecuzione a livello aziendale a un costo ridotto. Ciò consente ai fondatori di concentrarsi interamente sulla crescita, mentre IRYSS gestisce la complessità dietro le quinte.

- **Sala di progettazione**

Accedi a oltre 3.000 prodotti pre-campionati e materiali pre-selezionati per creare collezioni senza bisogno di un team di progettazione interno.

- **Gestione della produzione**

Gestiamo tutto, dall'approvvigionamento alla consegna, con produttori di fiducia, in modo che i marchi non debbano trattare direttamente con le fabbriche.

- **Marketing e fotografia**

I marchi ottengono immagini di alta qualità e supporto per le campagne senza dover assumere team di marketing.

- **Servizio clienti**

Un team di assistenza multilingue condiviso gestisce tutte le richieste relative al marchio, i resi e le interazioni con i clienti.

- **Adempimento**

Lo stoccaggio, l'inventario e il pick-and-pack sono gestiti interamente, quindi i marchi non hanno bisogno di un proprio magazzino.

Un nuovo modello di business per i marchi delle PMI



IRYSS introduce un nuovo modello di business per i marchi delle PMI sostituendo i team fissi e le infrastrutture interne con una struttura condivisa che riduce i costi generali e migliora il flusso di cassa, consentendo ai marchi di crescere più rapidamente e reinvestire maggiormente nella crescita.

Cosa consente questo modello

- I marchi crescono senza assumere team interni
- I servizi sono modulari: utilizza solo ciò che ti serve.
- Lancia i prodotti in pochi giorni, non in mesi
- Espanditi a livello internazionale senza configurazione locale
- Raggiungi nuovi clienti attraverso rivenditori e creatori integrati
- Collabora con l'intero ecosistema per sbloccare nuove fonti di guadagno

Cosa offre

- Costi inferiori e tempi di commercializzazione più rapidi
- Non servono agenzie o personale interno
- Portata globale senza investimenti iniziali
- Crescita alimentata dalla domanda condivisa e dalla distribuzione condivisa
- Un sistema scalabile che diventa più forte con ogni marchio che viene integrato.



L'effetto rete del mercato IRYSS – Un modello di scalabilità autoalimentante

L'ecosistema IRYSS è stato creato per consentire un modello collaborativo che promuove gli effetti di rete del mercato al fine di creare un modello di crescita autoalimentato. Man mano che sempre più marchi, rivenditori e creatori aderiscono alla rete, questa acquista slancio ed espande la propria portata, consentendo a ogni partecipante di crescere più rapidamente senza dover ricorrere ad acquisizioni a pagamento o modelli di vendita all'ingrosso ormai obsoleti.

Come si espande la rete

- I marchi caricano i prodotti nel sistema.
- I rivenditori li aggiungono ai negozi e li vendono in base alle prestazioni.
- I creatori amplificano i contenuti su tutti i canali.
- Ogni azione crea valore per gli altri.
- La partecipazione sostituisce l'acquisizione a pagamento.

Cosa crea

- Crescita organica senza spese a pagamento
- I contenuti e i prodotti circolano attraverso la rete.
- Aumento della portata, della visibilità e della conversione
- Gli effetti a catena locali guidano l'espansione mercato per mercato.
- Il sistema aumenta di valore con ogni nuovo partecipante.

Il modello di reddito IRYSS



IRYSS gestisce un mercato efficiente in termini di capitale, in cui le commissioni ricorrenti coprono i costi di base e la crescita è trainata dai vantaggi legati alle prestazioni.

Fonti di reddito principali

- **Commissioni di inserzione sul marketplace**
240 € al mese per inserire annunci su B2C o B2B, oppure 280 € al mese per accedere a entrambi.
- **Piani di abbonamento**
1.500-3.000 € al mese per piani di servizi completi in bundle.
- **Commissioni sulle transazioni**
23% sul B2C e 15% sul B2B — perfettamente in linea con le prestazioni della piattaforma.
- **Franchising e licenze**
Il 6-9% dei ricavi dei partner, consentendo l'espansione globale senza investimenti fissi.
- **Pacchetti di servizi premium**
Accesso a pagamento in base all'utilizzo a servizi di progettazione, produzione e assistenza multilingue.
- **Margini di produzione e evasione degli ordini**
Margine di profitto del 60-80% sulla produzione grazie all'infrastruttura condivisa.

Cosa offre

- I ricavi ricorrenti derivanti dalle commissioni di quotazione e dagli abbonamenti garantiscono stabilità finanziaria.
- Servizi e commissioni ad alto margine di profitto favoriscono la redditività senza richiedere ingenti investimenti di capitale.
- La struttura a doppio mercato (Italia + Egitto) riduce i costi operativi e il consumo di capitale.
- I ricavi dei servizi modulari compensano i costi del mercato principale, migliorando al contempo l'esperienza del marchio.
- Flussi di reddito diversificati riducono il rischio e favoriscono la scalabilità a lungo termine.

Trazione e tappe fondamentali



MVP Completo

Piattaforma principale completamente realizzata e in fase di test live.

Motore di onboarding automatizzato

Sistema di outreach per brand, rivenditori e creatori progettato per scalare l'acquisizione.

Pronto per la conformità finanziaria e normativa

Sistema contabile completamente automatizzato, integrato con Stripe, Avalara e Xero.

Squadra

Assunzione di un CTO di alto livello, team principale al completo.

Pipeline confermata

15 marchi e 20 rivenditori hanno aderito con una forte domanda in entrata.

Catena di fornitura convalidata

500 campioni e 10.000 capi prodotti in oltre 15 fabbriche.

Infrastruttura dati e crescita

Motore di scraping etico progettato per raccogliere informazioni commerciali in tempo reale.

Attività aziendali garantite

Marchio IRYSS e dominio .com protetti e sede identificata.

Adempimento in tempo reale

Soluzione logistica implementata e completamente integrata tramite 3PL

Integrazioni operative

Collegato all'app Shopify e ai principali costruttori di siti web per una sincronizzazione perfetta.

Roadmap del marketplace finalizzata

Piano completo di sviluppo del prodotto pronto per la creazione del mercato della fase successiva.

Entrate e finanziamenti Momentum

Entrate iniziali generate attraverso servizi e capi di abbigliamento di prova; richieste di finanziamenti governativi presentate a corredo della raccolta di capitali.



Panorama competitivo: Perché le piattaforme attuali non sono adeguate per i marchi delle PMI

I marchi delle PMI non dispongono di una piattaforma dedicata al mercato di massa.

Concorrente	Modello	Pro	Limiti	Vantaggi di IRYSS
Faire	Commercio all'ingrosso B2B	Oltre 1 milione di rivenditori. Termini di pagamento a 60 giorni.	Nessun D2C. I produttori di massa dominano il mercato.	Dati condivisi + accesso B2B/D2C. Controllo completo del marchio.
Zalando	Mercato B2C	Leader di mercato. Logistica efficiente.	Commissioni elevate. Eliminazione delle PMI. Saturazione con oltre 4000 grandi marchi.	Onboarding dedicato alle PMI. Visibilità curata. Accesso a costi ridotti.
About You	Giovani B2C (Zalando)	Traffico degli influencer. Esperienza utente veloce.	Oltre 4000 marchi. Accesso limitato alle PMI.	Progettato per i marchi indipendenti. Accesso oltre le tendenze.
Wolf & Badger	Negozi indie D2C	Attenzione all'etica. Attrattiva di nicchia.	Commissioni elevate. Nessun supporto per strumenti o balance.	Servizi completi. Dati condivisi. Potere di determinazione dei prezzi sul mercato di massa.

La leadership di IRYSS: un team creato per operare a livello globale



Ronan McKenna

Chief Executive Officer



Esperienza nel settore della vendita al dettaglio multimercato, dell'e-commerce e delle catene di approvvigionamento, con un track record nell'esecuzione interfunkzionale e multinazionale. Guida la strategia di Iryss in materia di scalabilità delle PMI e trasformazione del mercato.

David Sopuch

Chief Technology Officer



Fondatore di Avetti Commerce, che alimenta oltre 1.000 mercati globali. E 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



Oltre 13 anni di esperienza nella strategia e nelle operazioni B2B/B2C. Supervisiona l'esecuzione del go-to-market, l'onboarding dei partner e la consegna commerciale nelle vendite e nei servizi.

Luís Pinto

Head of Production & Manufacturing



Con oltre 30 anni di esperienza nel settore tessile e dell'abbigliamento, apporta una profonda competenza nella modernizzazione della catena di fornitura e guida la rete di produzione scalabile di Iryss per marchi indipendenti.

Miguel Magalhães

Head of Content & Media



Stratega digitale con esperienza presso Liga Portugal e SISOLEI. È responsabile della strategia multimediale e di brand storytelling di Iryss, con l'obiettivo di aumentare la notorietà del marchio e il coinvolgimento del pubblico.



Round di investimento – Struttura e opportunità

Fonti di finanziamento

€500,000

Investimento
azionario

€200,000

Capitale del
fondatore

€800,000

Smart & Start
Italia

Debito

€600,000

Intesa SME Guarantee
Fund

Debito

€2,100,000

Capitale totale raccolto

L'investimento azionario consentirà a IRYSS di beneficiare di un'ulteriore allocazione di debito nell'ambito del Fondo di garanzia Intesa PMI, garantendo maggiore liquidità e flessibilità finanziaria.

Ripartizione dell'utilizzo 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 acquisizione del marchio

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

€60,000

Noleggio e infrastrutture

Affitto di uffici e allestimento operativo, garantendo un ambiente adeguato per lo sviluppo dei prodotti e le operazioni.

€150,000

Configurazione della produzione e scorte iniziali

Avvio delle operazioni di produzione e acquisto delle scorte iniziali per il lancio sul mercato.

€450,000

Espansione del team e assunzioni chiave

Assunzione di personale chiave nei settori operativo, marketing e tecnologico per l'attuazione del piano aziendale.

€480,000

Capitale circolante

Garantire liquidità e flessibilità finanziaria per operazioni fluide e scalabilità.