

## **Executive Summary**

Proxima Performance Analytics S.r.l. è una startup innovativa operante nel settore sport-tech, che sviluppa soluzioni tecnologiche avanzate a supporto dei processi di scouting, valutazione e sviluppo del talento calcistico. Il progetto nasce dall'esigenza di rendere tali processi più oggettivi, efficienti e sostenibili dal punto di vista economico, superando i limiti dei modelli tradizionali basati prevalentemente su osservazione soggettiva e strumenti non integrati.

Il prodotto principale dell'impresa è Proxima Vision, un sistema integrato che combina un dispositivo wearable proprietario, l'AthletIQ Sensor, e una piattaforma software basata su algoritmi di intelligenza artificiale, l'AthletIQ Engine. Un elemento distintivo della soluzione è il Player–Team Fit Score, indicatore sintetico che misura la compatibilità tra le caratteristiche del calciatore e le esigenze tattiche e strategiche di una determinata squadra.

Il mercato di riferimento è rappresentato dalle società calcistiche professionistiche, dai settori giovanili strutturati e dalle realtà dilettantistiche organizzate. In tale scenario, Proxima Vision si posiziona come una soluzione completa ma economicamente sostenibile, in grado di ridurre i costi e i rischi associati alle attività di scouting grazie all'integrazione di hardware e software in un unico sistema scalabile.

Il modello di business adottato è di tipo B2B, con una struttura di ricavi basata sulla combinazione di licenze software, abbonamenti periodici, vendita di componenti hardware e servizi a valore aggiunto. Nella fase iniziale il progetto si concentra esclusivamente sul mercato B2B, rimandando a una fase successiva eventuali sviluppi verso modelli B2C indiretti.

Dal punto di vista operativo, l'impresa adotta una struttura snella e flessibile, , con particolare attenzione al contenimento dei costi fissi e alla scalabilità delle attività. Lo sviluppo software e la progettazione del sistema restano sotto il controllo diretto dell'azienda, mentre la produzione hardware è esternalizzata a fornitori specializzati, riducendo gli investimenti iniziali e i rischi operativi.

L'analisi strategica evidenzia un contesto competitivo in cui sono presenti soluzioni parziali o non integrate, rispetto alle quali Proxima Vision si differenzia per l'approccio sistemico e predittivo.

Il business plan evidenzia la fattibilità strategica, organizzativa ed economico-finanziaria del progetto Proxima Performance Analytics S.r.l., delineando un modello di impresa orientato all'innovazione, alla creazione di valore per le società sportive e a una crescita sostenibile nel medio-lungo periodo.

## **Descrizione dell'iniziativa imprenditoriale**

Il presente business plan descrive il progetto imprenditoriale Proxima Performance Analytics S.r.l., concepito come startup innovativa operante nel settore sport-tech. L'obiettivo del documento è analizzare la fattibilità strategica, organizzativa ed economico-finanziaria dell'iniziativa, valutandone il potenziale di sviluppo all'interno del mercato di riferimento. Pur trattandosi di un progetto in fase di avvio, l'analisi viene condotta assumendo l'impresa come operativa, secondo le prassi consolidate nella redazione dei business plan.

Il progetto nasce dall'osservazione delle criticità che caratterizzano il processo di scouting nel calcio, sia a livello professionistico sia nei settori giovanili e dilettantistici. In un contesto competitivo sempre più complesso e caratterizzato da una crescente pressione sui costi, le società sportive manifestano l'esigenza di strumenti in grado di rendere la valutazione degli atleti più efficiente, oggettiva e sostenibile dal punto di vista economico. I modelli tradizionali di scouting risultano infatti spesso basati su valutazioni soggettive, processi poco standardizzati e investimenti elevati in termini di tempo e risorse.

Proxima Performance Analytics S.r.l. intende rispondere a tali esigenze attraverso lo sviluppo di Proxima Vision, una soluzione tecnologica orientata all'analisi delle performance calcistiche e al supporto dei processi decisionali in ambito sportivo. L'iniziativa si colloca nel più ampio contesto della digitalizzazione dello sport e dell'utilizzo dei dati come leva strategica per il miglioramento delle prestazioni e per l'ottimizzazione delle scelte manageriali.

Il progetto si rivolge a un mercato eterogeneo, comprendente club professionistici, settori giovanili e società dilettantistiche, con l'obiettivo di rendere accessibili strumenti di analisi avanzata anche a realtà con risorse limitate. In questo senso, l'iniziativa mira a coniugare innovazione tecnologica e sostenibilità economica, proponendo un modello di business scalabile e adattabile a diversi contesti competitivi.

Il business plan è strutturato in più sezioni, ciascuna delle quali affronta un aspetto specifico del progetto imprenditoriale: dalle caratteristiche dell'impresa e del team fondatore, all'analisi del mercato e dei competitor, dalla descrizione del prodotto e della strategia di marketing, fino all'esame degli aspetti organizzativi, economici e finanziari. L'analisi complessiva consente di valutare la coerenza interna del progetto e la sua sostenibilità nel medio-lungo periodo.

Attraverso questo lavoro si intende dimostrare come un approccio data-driven applicato allo scouting calcistico possa rappresentare non solo un'innovazione tecnologica, ma anche un'opportunità imprenditoriale concreta, capace di generare valore per le società sportive e per l'intero ecosistema del calcio.

## **Descrizione dell'impresa**

Proxima Performance Analytics S.r.l. adotta la forma giuridica di società a responsabilità limitata, scelta che consente di limitare il rischio patrimoniale dei soci, favorire l'ingresso di eventuali investitori esterni e sostenere una fase iniziale caratterizzata da investimenti in ricerca e sviluppo. L'impresa si colloca in una fase iniziale del proprio ciclo di vita e opera secondo una logica di crescita graduale, coerente con le esigenze di sostenibilità economica e finanziaria tipiche di una startup.

### **Mission**

La missione di Proxima Performance Analytics S.r.l. è rendere il processo di scouting calcistico più oggettivo, efficiente e sostenibile attraverso l'utilizzo di tecnologie data-driven, supportando le società sportive nelle decisioni di selezione e sviluppo del talento.

### **Vision**

La visione dell'impresa è affermarsi come punto di riferimento nello scouting calcistico basato sui dati, contribuendo alla diffusione di modelli di valutazione più equi, trasparenti e orientati al potenziale di crescita degli atleti.

### **Valori**

L'attività dell'impresa si fonda su alcuni valori chiave: innovazione tecnologica, affidabilità dei dati, sostenibilità economica, orientamento al cliente e integrazione tra competenze sportive e manageriali. Tali valori guidano le scelte strategiche e operative dell'azienda e rappresentano un elemento distintivo nel rapporto con le società sportive.

## **Mercato target e potenziali clienti**

Negli ultimi anni il settore sportivo, e in particolare il calcio, è stato interessato da un processo di profonda trasformazione legato alla digitalizzazione e all'utilizzo crescente dei dati a supporto delle decisioni tecniche e manageriali. Lo scouting calcistico, tradizionalmente basato su osservazioni dirette e valutazioni qualitative, sta progressivamente integrando strumenti tecnologici in grado di rendere i processi di selezione più oggettivi, standardizzati ed efficienti.

Parallelamente, l'aumento della competitività e la crescente pressione sui costi hanno reso sempre più rilevante la necessità di ottimizzare gli investimenti sui giocatori, riducendo il rischio di scelte non coerenti con le esigenze sportive e strategiche delle società. In questo contesto, le tecnologie di analisi delle performance e i sistemi di raccolta dati rappresentano una leva strategica per migliorare la qualità delle decisioni di scouting.

Tuttavia, l'offerta attuale risulta fortemente polarizzata: da un lato soluzioni avanzate e costose, destinate prevalentemente ai club professionistici di alto livello; dall'altro, una carenza di strumenti accessibili e integrati per settori giovanili e società dilettantistiche. Questo squilibrio genera un gap di mercato che limita l'adozione di approcci data-driven nelle fasce intermedie e di base del sistema calcistico.

In tale scenario si inserisce Proxima Vision, che mira a colmare questo divario proponendo una soluzione tecnologica integrata, scalabile e sostenibile dal punto di vista economico, capace di adattarsi a diversi livelli competitivi e di supportare l'evoluzione del processo di scouting in una logica data-driven.

Il mercato target di Proxima Vision è suddivisibile in tre principali segmenti, distinti per esigenze, capacità di spesa e modalità di utilizzo del prodotto.

### **1- Club professionistici**

I club professionistici rappresentano un segmento ad alto valore, caratterizzato da una forte attenzione alla performance e all'ottimizzazione degli investimenti sui giocatori. In questo contesto, Proxima Vision viene utilizzato come strumento di supporto allo scouting e alla valutazione dei giocatori, integrandosi con i processi decisionali già esistenti. Sebbene questo segmento disponga spesso di soluzioni tecnologiche avanzate, la proposta di valore risiede nella capacità predittiva del sistema e nella possibilità di personalizzare le analisi in base allo stile di gioco della squadra.

### **2- Settori giovanili**

I settori giovanili costituiscono un segmento strategico per l'impresa, in quanto maggiormente orientato allo sviluppo del talento e alla valutazione del potenziale di crescita degli atleti. In questo contesto, Proxima Vision consente di monitorare l'evoluzione delle performance nel tempo, riducendo il rischio di valutazioni premature o soggettive. Il prodotto risulta particolarmente adatto a questo segmento grazie alla possibilità di contenere i costi rispetto ai sistemi di scouting tradizionali.

### **3- Società dilettantistiche**

Le società dilettantistiche rappresentano un segmento numericamente ampio ma caratterizzato da budget limitati. Tradizionalmente escluse dall'accesso a strumenti tecnologici avanzati, queste realtà possono beneficiare di Proxima Vision come strumento di supporto alla crescita sportiva e alla valorizzazione dei propri giocatori. Per questo segmento, la proposta di valore si basa principalmente sulla semplicità d'uso, sulla modularità dell'offerta e su un modello di pricing sostenibile.

A livello nazionale, il sistema calcistico italiano comprende indicativamente:

- circa 100 club professionistici;
- oltre 2.500 settori giovanili strutturati;
- circa 7.000 società dilettantistiche organizzate.

Considerando un ticket medio annuo differenziato per segmento (società dilettantistiche, settori giovanili e club professionistici), il mercato teorico totale (TAM) può essere stimato in un valore compreso tra 10 e 12 milioni di euro annui.

Il mercato servibile (SAM), costituito dalle società maggiormente predisposte all'adozione di strumenti data-driven nel breve periodo, può essere stimato in circa il 30–35% del mercato totale, per un valore indicativo di 3–4 milioni di euro annui.

In una prospettiva di medio periodo (3–5 anni), la quota di mercato realisticamente raggiungibile da Proxima Performance Analytics S.r.l. (SOM) è stimabile in una percentuale compresa tra il 3% e il 5% del SAM, corrispondente a ricavi annui potenziali compresi tra 120.000 e 200.000 euro, coerenti con una strategia di crescita graduale e sostenibile.

All'interno dei segmenti individuati, i principali clienti potenziali di Proxima Performance Analytics S.r.l. non coincidono necessariamente con i singoli atleti, bensì con le strutture organizzative delle società sportive. I principali decision maker sono rappresentati da:

- direttori sportivi
- responsabili dell'area tecnica
- allenatori
- responsabili dei settori giovanili

Queste figure sono direttamente coinvolte nei processi di scouting, selezione e valutazione dei giocatori e risultano particolarmente sensibili a strumenti in grado di migliorare l'efficacia delle decisioni e di ridurre i costi operativi.

I principali bisogni espressi dal mercato target possono essere sintetizzati in tre dimensioni fondamentali: riduzione dei costi, aumento dell'oggettività delle valutazioni e miglioramento dell'efficienza del processo di scouting. I metodi tradizionali, basati su osservazioni dirette e report qualitativi, risultano spesso onerosi e soggetti a bias soggettivi. Proxima Vision risponde a tali esigenze offrendo un sistema integrato che consente di raccogliere dati standardizzati, analizzarli in modo predittivo e restituire informazioni facilmente interpretabili. La possibilità di adattare il sistema alle diverse categorie di utenti consente all'impresa di rivolgersi a un mercato ampio, mantenendo al contempo una struttura dei costi compatibile con le capacità di spesa dei clienti.

Dal punto di vista della startup, il mercato indirizzabile risulta particolarmente attrattivo in quanto non limitato esclusivamente al calcio professionistico, ma estendibile a tutte quelle realtà che manifestano l'esigenza di migliorare i processi di valutazione degli atleti. La diffusione crescente di strumenti digitali nel mondo dello sport e l'aumento dell'attenzione verso l'analisi dei dati contribuiscono ulteriormente ad ampliare il potenziale di mercato nel medio-lungo periodo. Pertanto, pur in assenza di una quantificazione puntuale, il mercato di riferimento può essere considerato sufficientemente ampio e in crescita, tale da giustificare l'avvio del progetto imprenditoriale e sostenere una strategia di sviluppo graduale e scalabile.

## **Analisi dei competitor**

I competitor diretti di Proxima Vision sono rappresentati da piattaforme digitali dedicate allo scouting e all'analisi delle performance calcistiche. Tra queste rientrano sistemi di video scouting e database statistici, come Wyscout e Hudl, ampiamente utilizzati nel calcio professionistico per l'analisi delle partite e dei giocatori. Queste piattaforme offrono un supporto rilevante nella fase di osservazione e valutazione delle prestazioni, ma risultano prevalentemente orientate all'analisi ex

post e basate su dati storici e video. Esse non integrano in modo strutturato dati biometrici e modelli predittivi, limitando la capacità di supportare decisioni strategiche orientate al futuro.

Accanto ai competitor diretti, sono presenti operatori che offrono sistemi di monitoraggio delle performance basati su dispositivi wearable, come Catapult e StatSports, focalizzati principalmente sulla raccolta di dati fisici e sul supporto alla preparazione atletica. Sebbene tali strumenti forniscano informazioni dettagliate sul carico di lavoro degli atleti, il loro utilizzo nello scouting risulta spesso limitato, in quanto non integrato con analisi tattiche e valutazioni di compatibilità con il modello di gioco della squadra. Ulteriori competitor indiretti sono rappresentati dai metodi tradizionali di scouting, basati su osservazioni dirette e report qualitativi redatti da osservatori sul territorio. Tali approcci, sebbene ancora diffusi, presentano limiti significativi in termini di soggettività, costi operativi e scalabilità.

Rispetto alle soluzioni esistenti, Proxima Vision si differenzia per l'approccio integrato e predittivo. L'unione tra il wearable proprietario AthletIQ Sensor e la piattaforma di intelligenza artificiale AthletIQ Engine consente di raccogliere e analizzare dati fisici, tecnici e tattici all'interno di un unico sistema, superando la frammentazione dell'offerta concorrente.

Pur offrendo un sistema più completo, Proxima Vision si colloca in una fascia di prezzo sostenibile grazie a un modello di offerta integrato e scalabile, che consente di ridurre i costi complessivi di gestione per le società sportive. L'economicità del servizio non deriva da una riduzione della qualità, bensì dalla capacità di ottimizzare i processi di scouting e di concentrare in un'unica piattaforma funzionalità che, nei sistemi concorrenti, risultano distribuite su più strumenti e servizi.

Dal punto di vista del posizionamento, Proxima Vision si colloca tra le soluzioni premium dedicate esclusivamente ai club professionistici e i sistemi tradizionali di scouting, rivolgendosi anche a settori giovanili e società dilettantistiche strutturate.

Il vantaggio competitivo di Proxima Performance Analytics S.r.l. risiede nella combinazione di tecnologia proprietaria, competenze interdisciplinari e modello di business scalabile. La presenza di un wearable proprietario e di algoritmi di analisi sviluppati internamente rappresenta una prima barriera all'ingresso per potenziali concorrenti. Ulteriori barriere sono costituite dalla complessità tecnica del sistema, dalla necessità di validazione scientifica delle metriche di performance e dalla costruzione di relazioni di fiducia con le società sportive. Tali elementi rendono difficile una rapida imitazione del modello di offerta e contribuiscono a consolidare il posizionamento competitivo dell'imsa nel medio periodo.

## Analisi comparativa delle principali soluzioni di scouting e performance analysis

Soluzione	Tipologia	Integrazione Hardware–Software	Focus principale	Approccio predittivo	Target	Livello di costo
Wyscout	Video scouting & database	No	Analisi ex post, video e statistiche	No	Club professionistici	Alto
Hudl	Video analysis	Parziale (video + analytics)	Analisi tattica e match analysis	No	Club pro e semi-pro	Medio–Alto
Catapult	Wearable performance	Sì (wearable + software)	Preparazione atletica, carico fisico	Limitato	Club professionistici	Alto
StatSports	Wearable GPS	Sì	Monitoraggio fisico e workload	No	Club pro e academy	Alto
Scouting tradizionale	Metodo umano	No	Osservazione soggettiva	No	Tutti i livelli	Variabile
Proxima Vision	Sistema integrato sport-tech	Sì (hardware + AI software)	Scouting predittivo e fit atleta–squadra	Sì	Pro, academy, dilettanti	Sostenibile

## Analisi SWOT

L'analisi SWOT consente di sintetizzare i principali fattori interni ed esterni che influenzano il progetto imprenditoriale di Proxima Performance Analytics S.r.l., evidenziandone punti di forza, criticità, opportunità e rischi.

### Punti di forza (Strengths)

Proxima Vision si caratterizza per un approccio integrato che combina hardware proprietario e software di analisi avanzata all'interno di un unico sistema. La capacità di offrire un supporto

predittivo alle decisioni di scouting rappresenta un elemento distintivo rispetto alle soluzioni concorrenti. Ulteriori punti di forza sono la presenza di competenze interdisciplinari all'interno del team, la progettazione modulare del prodotto e un modello di business orientato alla sostenibilità economica e alla scalabilità.

#### Punti di debolezza (Weaknesses)

In quanto startup in fase di avvio, l'impresa presenta una limitata notorietà del marchio e una ridotta base di utenti iniziale. Inoltre, l'efficacia del sistema è legata alla disponibilità e alla qualità dei dati raccolti, rendendo necessaria una fase iniziale di validazione e diffusione del prodotto. La dipendenza da fornitori esterni per la produzione hardware rappresenta un ulteriore elemento di potenziale vulnerabilità.

#### Opportunità (Opportunities)

Il crescente interesse verso soluzioni data-driven nel mondo dello sport e la progressiva digitalizzazione dei processi di scouting offrono significative opportunità di crescita. In particolare, i settori giovanili e le società dilettantistiche rappresentano un mercato ampio e ancora poco servito da soluzioni tecnologiche integrate. L'evoluzione normativa e culturale verso una maggiore attenzione alla tutela della salute degli atleti e alla prevenzione degli infortuni può inoltre favorire l'adozione di strumenti di monitoraggio delle performance.

#### Minacce (Threats)

Le principali minacce sono rappresentate dall'ingresso sul mercato di nuovi operatori o dall'evoluzione delle soluzioni già esistenti, che potrebbero integrare funzionalità simili a quelle di Proxima Vision. Ulteriori rischi sono legati alla resistenza al cambiamento da parte di alcune società sportive, nonché alla rapidità dell'innovazione tecnologica, che richiede continui investimenti in ricerca e sviluppo per mantenere il vantaggio competitivo.

## Descrizione del prodotto e della tecnologia

Il prodotto sviluppato da Proxima Performance Analytics S.r.l., denominato Proxima Vision, è un sistema tecnologico integrato progettato per supportare i processi di scouting, valutazione e sviluppo dei calciatori attraverso l'utilizzo strutturato dei dati di performance. La soluzione si configura come uno strumento di decision support data-driven, orientato a migliorare l'oggettività e l'efficienza delle decisioni sportive.

Proxima Vision è concepito come un ecosistema tecnologico unitario, composto da una componente hardware e da una componente software strettamente interconnesse. L'integrazione tra le due componenti consente di raccogliere dati sul campo in modo continuo e standardizzato e di trasformarli, tramite modelli di analisi avanzata, in informazioni a elevato valore decisionale.

Il sistema Proxima Vision integra una componente hardware proprietaria, denominata **AthletIQ Sensor**, progettata per la raccolta di dati di performance in ambito calcistico in modo continuo, affidabile e non invasivo. Il dispositivo è concepito come un wearable leggero, indossabile durante allenamenti e partite ufficiali, e compatibile con le normative sportive vigenti.



Dal punto di vista tecnologico, l'AthletIQ Sensor si basa su una combinazione di sensori elettronici standardizzati ampiamente utilizzati nel settore sport-tech, tra cui accelerometri triassiali, giroscopi e moduli di localizzazione satellitare (GNSS). Questa configurazione consente di rilevare parametri fisici quali velocità, accelerazioni, decelerazioni, distanza percorsa, carico di lavoro e intensità degli sprint, nonché informazioni spaziali legate al posizionamento in campo del giocatore. L'utilizzo di componenti tecnologici consolidati riduce il rischio operativo e consente di mantenere elevati livelli di affidabilità del dato.

Il dispositivo è dotato di un modulo di trasmissione wireless che permette l'invio dei dati alla piattaforma software AthletIQ Engine in tempo reale o in modalità asincrona, a seconda delle esigenze operative della società sportiva. I dati raccolti vengono successivamente elaborati dal sistema software attraverso algoritmi di analisi e modelli predittivi, trasformando la misurazione grezza in informazioni a elevato valore decisionale.

Dal punto di vista produttivo, Proxima Performance Analytics S.r.l. non prevede la realizzazione interna del dispositivo hardware. La produzione e l'assemblaggio dell'AthletIQ Sensor vengono affidati a fornitori esterni specializzati nel settore dell'elettronica, mentre l'impresa mantiene il controllo sulla progettazione funzionale, sulle specifiche tecniche e sull'integrazione con la piattaforma software. Tale scelta consente di ridurre gli investimenti iniziali in impianti e macchinari, contenere i costi fissi e garantire una maggiore flessibilità produttiva.

L'adozione di componenti standardizzati e di un modello produttivo esternalizzato contribuisce inoltre a mantenere il costo unitario del dispositivo su livelli sostenibili, rendendo il sistema Proxima Vision accessibile anche a società sportive con risorse economiche limitate. In questo modo, l'hardware non rappresenta una barriera all'ingresso, ma un elemento abilitante dell'ecosistema tecnologico complessivo, perfettamente integrato con la componente software e funzionale alla creazione di valore per i clienti.

I dati raccolti dal wearable vengono trasmessi alla piattaforma software AthletIQ Engine, che rappresenta il cuore analitico del sistema. La piattaforma è sviluppata internamente e basata su un'architettura cloud-based, progettata per garantire scalabilità, sicurezza e flessibilità operativa. L'infrastruttura consente di gestire grandi volumi di dati e di adattare le risorse computazionali alla crescita del numero di utenti, trasformando parte dei costi tecnologici in costi variabili.

AthletIQ Engine utilizza algoritmi di analisi avanzata e modelli di intelligenza artificiale per elaborare i dati grezzi e costruire indicatori sintetici di performance. L'analisi non si limita alla misurazione delle prestazioni passate, ma è orientata a una valutazione prospettica dell'atleta, attraverso modelli predittivi che tengono conto dell'evoluzione delle performance nel tempo, del ruolo ricoperto in campo e delle esigenze tattiche della squadra. In questo modo, il sistema è in grado di supportare decisioni di scouting e selezione basate su criteri oggettivi e comparabili.

Un elemento distintivo del sistema è la capacità di valutare la coerenza tra le caratteristiche del giocatore e il contesto di squadra, superando una logica di analisi puramente individuale. In questo contesto si inserisce il Player-Team Fit Score, un indice sintetico che misura il grado di compatibilità tra un atleta e le esigenze di una determinata squadra, tenendo conto di parametri

fisici, tattici e di stile di gioco. Tale strumento consente di ridurre il rischio di investimenti non coerenti con il modello di gioco e con le strategie sportive del club.

L'output del sistema viene reso disponibile agli utenti tramite dashboard digitali progettate secondo criteri di semplicità e immediatezza. Le dashboard consentono una visualizzazione chiara dei principali indicatori di performance e possono essere personalizzate in base al ruolo dell'utente all'interno della società sportiva. Questo approccio riduce la complessità interpretativa dei dati e favorisce un utilizzo concreto delle informazioni nei processi decisionali quotidiani.

Il sistema Proxima Vision è progettato per adattarsi a differenti tipologie di clienti, offrendo benefici specifici in funzione del contesto operativo.

Per i **club professionistici**, il valore risiede principalmente nella possibilità di ottimizzare il processo di scouting, riducendo i rischi legati agli investimenti sui giocatori e migliorando l'allineamento tra profilo dell'atleta e modello di gioco della squadra.

Per i **settori giovanili**, il sistema rappresenta uno strumento di monitoraggio della crescita degli atleti, utile per individuare talenti emergenti e pianificare percorsi di sviluppo personalizzati.

Per le **società dilettantistiche**, Proxima Vision consente l'accesso a strumenti di analisi normalmente riservati a realtà di alto livello, contribuendo ad aumentare la visibilità degli atleti e a migliorare la qualità delle valutazioni tecniche.

Una caratteristica strutturale del sistema Proxima Vision è la presenza di un effetto network, per cui il valore informativo della piattaforma cresce con l'aumentare del numero di società sportive che adottano il sistema. L'ampliamento della base utenti consente una maggiore comparabilità dei dati e favorisce i processi di scouting inter-club. È tuttavia importante sottolineare che il sistema è progettato per offrire un valore immediato anche in assenza di un network esteso, garantendo benefici operativi interni alle singole società. Nel medio periodo, la crescita del network rappresenta un fattore di rafforzamento del vantaggio competitivo e di incremento del valore complessivo della piattaforma.

Dal punto di vista commerciale, Proxima Vision viene offerto come soluzione integrata, comprendente il wearable AthletIQ Sensor, l'accesso alla piattaforma software AthletIQ Engine e servizi di supporto e aggiornamento. Il sistema è concepito per essere modulare, consentendo ai clienti di scegliere soluzioni differenziate in base alle proprie esigenze operative e al livello di utilizzo. Le modalità di pricing e di commercializzazione verranno approfondite nelle sezioni dedicate all'analisi economico-finanziaria, mentre in questa sede è sufficiente evidenziare che il modello di offerta è orientato alla flessibilità e alla sostenibilità per il cliente finale.

Al fine di garantire l'affidabilità e la credibilità delle analisi prodotte dal sistema Proxima Vision, particolare attenzione è rivolta alla validazione scientifica delle metriche di performance e degli indicatori sintetici, tra cui il Player-Team Fit Score.

Il Player-Team Fit Score non è concepito come un indicatore deterministico, bensì come uno strumento di supporto decisionale che sintetizza una molteplicità di variabili rilevanti in un unico

indice interpretabile. Il suo obiettivo non è sostituire il giudizio tecnico degli operatori sportivi, ma ridurre l'incertezza informativa e supportare decisioni più coerenti con il contesto tattico e strategico della squadra.

La validazione del modello avviene attraverso tre livelli:

1. Validazione teorica, basata su metriche consolidate nella letteratura scientifica sportiva;
2. Validazione empirica, tramite progetti pilota e confronto tra decisioni supportate dal sistema e scelte tradizionali;
3. Validazione operativa, misurando l'impatto del sistema in termini di riduzione degli errori di scouting e miglioramento della coerenza atleta-squadra nel tempo.

Tale approccio consente di costruire indicatori affidabili, interpretabili e progressivamente migliorabili, rafforzando la credibilità scientifica e manageriale della soluzione.

L'efficacia del sistema Proxima Vision viene monitorata attraverso un insieme di indicatori chiave di performance (KPI), definiti per valutare l'impatto operativo del prodotto sulle società sportive.

I principali KPI includono:

- riduzione del tempo medio dedicato alle attività di scouting (stimata in -30%);
- miglioramento della coerenza tra profilo dell'atleta e modello di gioco della squadra;
- tasso di retention annuale superiore all'80%;
- livello di utilizzo attivo settimanale della piattaforma.

Nelle fasi iniziali, tali indicatori vengono validati attraverso progetti pilota condotti con un numero selezionato di società sportive, consentendo un miglioramento progressivo degli algoritmi e delle funzionalità del sistema

In questa fase, l'obiettivo non è esclusivamente la massimizzazione della precisione predittiva, ma la costruzione di indicatori interpretabili e coerenti con il contesto decisionale degli operatori sportivi. Nel medio periodo, l'impresa prevede di rafforzare il processo di validazione attraverso collaborazioni con università, centri di ricerca e professionisti del settore, al fine di migliorare l'affidabilità statistica dei modelli e consolidare la credibilità scientifica del sistema.

Proxima Vision si configura come una soluzione tecnologica avanzata ma accessibile, che combina hardware proprietario, software di analisi e modelli predittivi in un unico sistema integrato. La progettazione modulare e l'utilizzo di infrastrutture scalabili consentono all'impresa di offrire un prodotto sostenibile dal punto di vista economico, coerente con le esigenze di una startup e adattabile a diversi livelli competitivi. Tale impostazione rafforza il posizionamento di Proxima Performance Analytics S.r.l. come operatore innovativo nel campo dello scouting calcistico data-driven.

## **Modello di business e strategia di monetizzazione**

Il modello di business di Proxima Performance Analytics S.r.l. è strutturato secondo una logica B2B, rivolta alle società sportive e agli operatori professionali del settore calcistico. Nella fase iniziale del progetto l'impresa sceglie di focalizzarsi esclusivamente su questo segmento, al fine di mantenere chiarezza strategica, contenere la complessità operativa e consolidare una proposta di valore ben definita. Eventuali sviluppi verso modelli B2C indiretti potranno essere valutati in una fase successiva di maturità del progetto.

La strategia di monetizzazione si basa sulla combinazione di vendita di componenti hardware, licenze software e abbonamenti periodici, integrati da servizi a valore aggiunto. Tale struttura consente di diversificare le fonti di ricavo, migliorare la prevedibilità dei flussi di cassa e adattare l'offerta alle esigenze di clienti con differenti livelli di utilizzo e capacità di spesa.

L'offerta di Proxima Vision è articolata in modo modulare, così da consentire ai clienti di accedere al sistema in funzione delle proprie necessità operative.

### **1. Software Proxima Vision (AthletIQ Engine)**

Il software rappresenta il nucleo centrale del sistema ed è accessibile anche indipendentemente dall'utilizzo dell'hardware. È previsto un costo fisso iniziale di attivazione, che copre l'installazione, la configurazione dell'account e l'onboarding della società sportiva.

Il pacchetto software base include:

- analisi standard delle performance fisiche, tecniche e tattiche;
- modelli predittivi di valutazione del potenziale dell'atleta;
- Player-Team Fit Score in versione standard;
- dashboard di visualizzazione e report automatici.

Questa configurazione consente al cliente di utilizzare il sistema come strumento di supporto allo scouting anche in assenza di dispositivi wearable, ad esempio nel caso di scout, osservatori o dirigenti sportivi che operano su dati già disponibili.

### **2. Hardware – AthletIQ Sensor**

Il wearable AthletIQ Sensor viene commercializzato separatamente rispetto al software, con un prezzo unitario per dispositivo. Questa scelta consente alle società sportive di acquistare esclusivamente il numero di sensori necessario in funzione della dimensione della rosa e del livello di utilizzo.

L'hardware è progettato per integrarsi nativamente con la piattaforma software e abilita la raccolta diretta di dati di performance durante allenamenti e competizioni ufficiali.

### **3. Pacchetti integrati per team**

Per facilitare l'adozione del sistema da parte delle società sportive, l'impresa propone pacchetti integrati che combinano software e hardware, differenziati per:

- numero di dispositivi inclusi;
- livello di accesso alle funzionalità;
- tipologia di supporto.

Questi pacchetti sono pensati in particolare per club professionistici, settori giovanili strutturati e società dilettantistiche organizzate.

L'accesso al software Proxima Vision è regolato da un abbonamento periodico (mensile o annuale), che consente all'impresa di generare ricavi ricorrenti e di sostenere gli aggiornamenti continui della piattaforma.

L'abbonamento include:

- utilizzo della piattaforma software;
- aggiornamenti tecnologici;
- manutenzione del sistema;
- assistenza tecnica di base.

Questo modello favorisce la fidelizzazione dei clienti e garantisce una maggiore stabilità finanziaria nel medio periodo. Il valore informativo del sistema cresce con l'ampliamento della base utenti.

Accanto all'offerta base, Proxima Performance Analytics S.r.l. propone una serie di servizi premium opzionali, destinati a clienti con esigenze più avanzate. Tra questi rientrano:

- personalizzazione avanzata dei modelli di analisi in base allo stile di gioco e alle esigenze tattiche del club;
- supporto strategico ai processi di scouting e mercato trasferimenti;
- benchmarking avanzato su database estesi e multi-club;
- servizi di formazione e supporto operativo avanzato.

I servizi premium offrono un'esperienza più personalizzata e consulenziale dei servizi base che sono più standard ma comunque già autosufficienti.

Questi servizi rappresentano una fonte di ricavo aggiuntiva ad alta marginalità e consentono di rafforzare il rapporto con i clienti nel lungo periodo.

Struttura di pricing e pacchetti commerciali

Proxima Performance Analytics S.r.l. adotta una struttura di pricing modulare, differenziata in funzione del livello competitivo e delle esigenze operative delle società sportive clienti. Tale impostazione consente di ridurre le barriere all'ingresso e di adattare l'offerta a differenti capacità di spesa.

Pacchetto BASIC – Società dilettantistiche

- Accesso alla piattaforma software Proxima Vision (funzionalità base);
- Dashboard standard di analisi delle performance;

- Gestione fino a 20 atleti.
- Costo: €50/mese (€600/anno).
- Hardware AthletIQ Sensor acquistabile separatamente (€120 per dispositivo).

#### Pacchetto PERFORMANCE – Settori giovanili

- Accesso completo alla piattaforma software;
- Player–Team Fit Score;
- Analisi storica e monitoraggio dello sviluppo dell’atleta.
- Costo: €100/mese (€1.200/anno).
- Bundle hardware consigliato: 15 sensori (€1.500).

#### Pacchetto PRO – Club professionistici

- Accesso avanzato alla piattaforma;
- Modelli di analisi personalizzati sullo stile di gioco;
- Supporto strategico allo scouting.
- Costo: €250/mese (€3.000/anno).
- Hardware configurato su misura.

La sostenibilità economica del modello di business di Proxima Performance Analytics S.r.l. si fonda su:

- modularità dell’offerta, che riduce le barriere all’ingresso per i clienti;
- separazione tra hardware e software, che consente flessibilità negli acquisti;
- presenza di ricavi ricorrenti tramite abbonamento;
- possibilità di upselling attraverso servizi a valore aggiunto.

Pur offrendo una soluzione tecnologica completa, Proxima Vision riesce a mantenere un posizionamento di prezzo sostenibile grazie all’integrazione delle funzionalità in un unico sistema e all’utilizzo di infrastrutture scalabili. L’economicità del servizio non deriva da una riduzione della qualità, bensì dall’ottimizzazione dei processi di scouting e dalla riduzione della necessità di utilizzare più strumenti separati. Il modello di business adottato consente all’impresa di crescere in modo graduale e controllato, adattando l’offerta all’evoluzione del mercato e ponendo le basi per una futura espansione del sistema Proxima Vision.

## **Piano operativo**

Il piano operativo di Proxima Performance Analytics S.r.l. descrive le modalità attraverso cui l’impresa realizza, eroga e gestisce nel tempo il sistema Proxima Vision, assicurandone il corretto funzionamento, la qualità del servizio e la sostenibilità economica.

La prima fase riguarda lo sviluppo e la validazione del prodotto, con particolare riferimento alla progettazione del wearable AthletIQ Sensor, allo sviluppo della piattaforma software AthletIQ Engine e alla validazione delle metriche di performance attraverso test pilota. In questa fase,

l'obiettivo è garantire l'affidabilità tecnica del sistema e la coerenza delle analisi rispetto alle reali esigenze sportive.

La seconda fase è dedicata al lancio commerciale iniziale, rivolto a un numero selezionato di società sportive, prevalentemente settori giovanili strutturati e club semi-professionistici. Questa scelta consente di contenere i rischi operativi e di raccogliere feedback utili al miglioramento del prodotto, senza sostenere immediatamente costi commerciali elevati.

La terza fase prevede la progressiva espansione della base clienti, attraverso l'estensione dell'offerta a club professionistici e società dilettantistiche organizzate. In questa fase, l'impresa beneficia dell'effetto network generato dall'aumento degli utilizzatori del sistema, migliorando la comparabilità dei dati e il valore informativo della piattaforma.

La quarta fase riguarda il consolidamento e la scalabilità del modello operativo, con l'introduzione di funzionalità avanzate, servizi a valore aggiunto e una possibile estensione del prodotto a mercati geografici differenti.

Dal punto di vista operativo, l'erogazione del servizio Proxima Vision segue un processo standardizzato, progettato per ridurre la complessità gestionale e garantire un'esperienza utente coerente. Il processo ha inizio con l'acquisizione del cliente e la definizione del pacchetto di offerta più adatto alle esigenze della società sportiva. In questa fase, l'impresa propone soluzioni differenziate, che possono comprendere l'accesso alla piattaforma software, il wearable AthletIQ Sensor o una combinazione delle due componenti.

Una volta completata la fase di attivazione, il cliente accede alla piattaforma AthletIQ Engine e, nel caso dei pacchetti che includono l'hardware, riceve i dispositivi configurati secondo le specifiche concordate. L'onboarding operativo è supportato da materiale digitale e assistenza dedicata, al fine di garantire un utilizzo corretto del sistema fin dalle prime fasi. Durante la fase di utilizzo, i dati vengono raccolti in modo continuo, elaborati dalla piattaforma e resi disponibili tramite dashboard personalizzate. L'impresa garantisce il corretto funzionamento del sistema attraverso attività di monitoraggio, aggiornamento software e assistenza tecnica.

La gestione operativa di Proxima Performance Analytics S.r.l. si basa su un modello orientato alla continuità del servizio e al miglioramento progressivo del prodotto. Gli aggiornamenti della piattaforma software vengono rilasciati periodicamente, con l'obiettivo di introdurre nuove funzionalità, migliorare le performance degli algoritmi e rispondere alle esigenze emergenti dei clienti.

La manutenzione dell'hardware è gestita attraverso procedure standardizzate, che prevedono la sostituzione o riparazione dei dispositivi in caso di malfunzionamenti. Questo approccio consente di limitare i costi operativi e di garantire un elevato livello di affidabilità del sistema. L'assistenza ai clienti è fornita prevalentemente tramite canali digitali, riducendo la necessità di supporto in presenza e contribuendo al contenimento dei costi fissi. Le attività operative non core vengono esternalizzate, in coerenza con la struttura snella dell'impresa.

In quanto startup tecnologica, Proxima Performance Analytics S.r.l. è esposta a una serie di rischi operativi, in particolare nelle fasi iniziali del progetto. Tra i principali rischi si segnalano la dipendenza da fornitori tecnologici, la necessità di garantire la qualità e la sicurezza dei dati e la gradualità nella costruzione del network di utilizzatori del sistema. Tali rischi vengono gestiti attraverso scelte operative mirate, quali l'utilizzo di componenti hardware standardizzati, la selezione di più fornitori alternativi e l'adozione di infrastrutture cloud scalabili. Inoltre, la strategia di ingresso graduale nel mercato consente di contenere l'esposizione finanziaria e di adattare il modello operativo in funzione dei risultati ottenuti.

Particolare attenzione è riservata alla gestione dell'effetto network del sistema Proxima Vision. Sebbene il valore informativo della piattaforma aumenti con la diffusione del prodotto, il sistema è progettato per generare benefici operativi anche in assenza di un network esteso. Nel medio periodo, la crescita della base utenti rappresenta un fattore di rafforzamento del vantaggio competitivo, mentre nel breve periodo l'impresa adotta una strategia prudente e sostenibile, focalizzata sull'adozione graduale del prodotto.

## **Mercati di approvvigionamento**

Per lo sviluppo e la commercializzazione di Proxima Vision, Proxima Performance Analytics S.r.l. deve approvvigionarsi di una serie di risorse materiali e immateriali indispensabili al funzionamento del sistema. In quanto startup operante nel settore sport-tech, l'impresa non produce internamente tutti i componenti del prodotto, ma si avvale di fornitori esterni specializzati, al fine di contenere i costi iniziali e garantire flessibilità operativa. I mercati di approvvigionamento rivestono quindi un ruolo strategico, in quanto influenzano direttamente i costi di produzione, la qualità del prodotto e la sostenibilità economica del progetto.

Proxima Performance Analytics S.r.l. si approvvigiona delle componenti necessarie alla realizzazione del wearable AthletIQ Sensor attraverso fornitori esterni specializzati nel settore dell'elettronica e dei dispositivi IoT. La scelta dei mercati di approvvigionamento è guidata da criteri di affidabilità tecnologica, standardizzazione dei componenti, contenimento dei costi e flessibilità produttiva, elementi fondamentali per una startup in fase di avvio.

Le principali componenti elettroniche del dispositivo includono sensori di movimento, moduli di localizzazione, microcontrollori e sistemi di comunicazione wireless. Tali componenti sono ampiamente disponibili sui mercati internazionali dell'elettronica, in particolare attraverso fornitori europei e asiatici, che garantiscono economie di scala, continuità di fornitura e compatibilità con gli standard di settore.

La produzione e l'assemblaggio del dispositivo sono affidati a partner esterni (contract manufacturer), mentre l'impresa mantiene il controllo sulle specifiche tecniche, sulla progettazione funzionale e sull'integrazione software-hardware. Questo modello consente di ridurre gli investimenti iniziali, trasformare i costi fissi in costi variabili e adattare rapidamente i volumi produttivi alla crescita della domanda.



## Componenti chiave dell'AthletIQ Sensor

<b>Componente</b>	<b>Funzione</b>	<b>Area di approvvigionamento</b>
Accelerometro triassiale	Rilevazione accelerazioni, carico di lavoro	Europa / Asia
Giroscopio	Analisi dei movimenti e cambi di direzione	Europa / Asia
Modulo GNSS (GPS)	Posizionamento e tracking in campo	Asia
Microcontrollore	Gestione e pre-elaborazione dati	Asia
Modulo wireless (BLE/Wi-Fi)	Trasmissione dati alla piattaforma	Asia
Batteria ricaricabile	Alimentazione del dispositivo	Europa / Asia
Scocca e supporto	Protezione e indossabilità	Europa
Assemblaggio e test	Integrazione finale	Europa / Asia

Per quanto riguarda la componente software, Proxima Performance Analytics S.r.l. sviluppa internamente la piattaforma AthletIQ Engine, utilizzando competenze proprie del team tecnologico. Tuttavia, l'impresa si avvale di servizi esterni per l'infrastruttura IT, quali servizi cloud, sistemi di archiviazione dati e strumenti di sicurezza informatica. L'utilizzo di soluzioni cloud-based consente di ridurre gli investimenti iniziali in hardware informatico e di adattare la capacità computazionale alla crescita del numero di utenti. Questo approccio favorisce la scalabilità del modello di business e consente di trasformare costi fissi in costi variabili, migliorando la sostenibilità economica del progetto.

Oltre alle risorse materiali, l'impresa si approvvigiona di competenze esterne attraverso consulenze specialistiche. In particolare, nelle fasi iniziali vengono esternalizzate attività quali consulenza legale, fiscale e contabile, nonché servizi di supporto alla certificazione e alla tutela della proprietà intellettuale. Questa scelta organizzativa consente di contenere i costi fissi e di accedere a competenze qualificate solo quando necessario, evitando l'assunzione di personale dedicato nelle fasi iniziali del progetto.

I principali rischi legati ai mercati di approvvigionamento riguardano la dipendenza da fornitori tecnologici e la volatilità dei costi delle componenti elettroniche. Tali rischi vengono mitigati attraverso la selezione di fornitori alternativi e l'utilizzo di componenti standardizzate, facilmente reperibili sul mercato. Inoltre, la scelta di un modello produttivo flessibile consente all'impresa di adattarsi rapidamente a eventuali variazioni dei costi o delle condizioni di fornitura, riducendo l'impatto sul conto economico.

## **Struttura organizzativa e risorse umane**

L'impresa si colloca in una fase iniziale del proprio ciclo di vita e adotta una struttura organizzativa snella, coerente con le esigenze di sostenibilità economica e finanziaria tipiche di una startup. La forma giuridica scelta è quella di società a responsabilità limitata (S.r.l.), che consente di limitare il rischio patrimoniale dei soci, facilitare l'ingresso di eventuali investitori esterni e sostenere una fase iniziale caratterizzata da investimenti in ricerca e sviluppo. L'impresa opera con una logica di crescita graduale, rinviando l'ampliamento della struttura organizzativa a fasi successive di consolidamento del mercato.

Il team di Proxima Performance Analytics S.r.l. è composto da quattro figure chiave, ciascuna portatrice di competenze specifiche e complementari, fondamentali per lo sviluppo del progetto imprenditoriale. Nella fase iniziale, i membri del team fondatore risultano direttamente coinvolti nelle attività operative e strategiche dell'impresa, assumendo un ruolo attivo nello sviluppo del prodotto, nella validazione del mercato e nella gestione dei rapporti con i primi clienti.

Il grado di commitment del team è elevato, in quanto le figure chiave partecipano in prima persona al rischio imprenditoriale e contribuiscono allo sviluppo del progetto attraverso il conferimento di competenze, tempo e capitale umano. Nella fase di avvio, l'impegno è prevalentemente full-time per le funzioni tecnologiche e di coordinamento strategico, mentre alcune attività operative vengono gestite in modalità flessibile, in coerenza con le esigenze di sostenibilità economica tipiche di una startup.

### **1- Chief Executive Officer (CEO)**

Il CEO è responsabile della direzione strategica dell'impresa e del coordinamento generale delle attività. Si occupa della definizione del modello di business, delle relazioni con potenziali clienti e partner, nonché del coordinamento tra le diverse aree funzionali. In una fase iniziale, il CEO svolge anche attività operative legate allo sviluppo commerciale e alla pianificazione strategica.

### **2- Chief Technology Officer (CTO)**

Il CTO è responsabile dello sviluppo tecnologico del progetto, con particolare riferimento alla piattaforma software AthletIQ Engine. Supervisiona l'architettura del sistema, lo sviluppo degli algoritmi di analisi e intelligenza artificiale e l'integrazione con il dispositivo hardware. Questa figura rappresenta un elemento centrale del vantaggio competitivo dell'impresa.

### **3- Responsabile Hardware & Data Acquisition**

Questa figura si occupa dello sviluppo e dell'ottimizzazione del wearable AthletIQ Sensor, della selezione dei componenti hardware e della gestione dei fornitori tecnologici. È inoltre responsabile della qualità e affidabilità dei dati raccolti, aspetto cruciale per il corretto funzionamento del sistema di analisi.

### **4- Responsabile Area Sportiva e Performance Analysis**

Il responsabile dell'area sportiva possiede competenze in ambito calcistico e di scienze motorie. Il suo ruolo è quello di definire le metriche di performance rilevanti, validare i modelli di analisi dal punto di vista tecnico-sportivo e garantire che il prodotto risponda alle

reali esigenze di club, allenatori e scout. Questa figura funge da collegamento tra la tecnologia e il contesto applicativo.

La struttura organizzativa descritta è stata progettata per garantire un equilibrio tra competenze necessarie e sostenibilità economica. Nella fase iniziale, il team opera con un numero limitato di risorse interne, mentre alcune attività non core, come consulenze legali, fiscali e amministrative, vengono esternalizzate al fine di ridurre i costi fissi. Le funzioni operative e strategiche sono concentrate all'interno del gruppo imprenditoriale, consentendo una maggiore flessibilità organizzativa e una rapida capacità decisionale. L'ampliamento dell'organico è previsto solo in una fase successiva, in concomitanza con l'aumento del numero di clienti e dei ricavi generati dal prodotto. Questa impostazione consente all'impresa di sostenere gli investimenti iniziali in ricerca e sviluppo senza compromettere l'equilibrio economico-finanziario, ponendo le basi per una crescita graduale e sostenibile nel medio periodo. La struttura organizzativa di Proxima Performance Analytics S.r.l. è concepita come dinamica e adattiva, in grado di evolvere in funzione dello stadio di sviluppo dell'impresa. Nella fase di avvio, il modello organizzativo è fortemente orientato alla multidisciplinarietà e alla flessibilità operativa, mentre nel medio periodo è prevista una progressiva specializzazione delle funzioni, coerente con l'aumento della complessità gestionale e commerciale.

In Proxima Performance Analytics S.r.l. il capitale umano rappresenta una risorsa strategica fondamentale. La combinazione di competenze tecnologiche, manageriali e sportive consente di sviluppare un prodotto altamente specializzato e difficilmente replicabile. Il coinvolgimento diretto dei membri del gruppo imprenditoriale nelle attività operative permette inoltre di ridurre i costi e di mantenere un elevato livello di controllo sulla qualità del prodotto.

## **Strategia di Marketing e di vendita**

La strategia di marketing e vendita di Proxima Performance Analytics S.r.l. è coerente con il posizionamento B2B dell'impresa e con la natura altamente specialistica del prodotto Proxima Vision. In quanto startup operante nel settore sport-tech, l'azienda adotta un approccio selettivo e relazionale, orientato alla costruzione di rapporti diretti con le società sportive, piuttosto che a strategie di comunicazione di massa.

Il sistema Proxima Vision viene posizionato come una soluzione tecnologica in grado di generare valore concreto nei processi decisionali legati allo scouting e alla valutazione degli atleti. La comunicazione non è focalizzata esclusivamente sugli aspetti tecnologici del prodotto, ma sull'impatto che l'utilizzo dei dati può avere in termini di maggiore oggettività delle valutazioni, riduzione del rischio negli investimenti sportivi e miglioramento dell'efficienza operativa. La proposta di valore viene declinata in funzione delle diverse tipologie di clienti: per i club professionistici il focus è posto sull'ottimizzazione delle decisioni di mercato e sulla compatibilità tra atleta e modello di gioco; per i settori giovanili l'attenzione è rivolta allo sviluppo del talento e al monitoraggio della crescita; per le società dilettantistiche il valore risiede nella possibilità di accedere a strumenti di analisi avanzata a costi sostenibili.

Nella fase iniziale del progetto, le attività di marketing sono concentrate su canali diretti e altamente mirati. L'impresa privilegia il contatto diretto con le società sportive e con gli operatori del settore,

la partecipazione a eventi e manifestazioni legate al mondo del calcio e della tecnologia sportiva, nonché il networking professionale con allenatori, direttori sportivi e responsabili dei settori giovanili. I canali digitali vengono utilizzati principalmente a supporto della credibilità del progetto, attraverso un sito istituzionale e la presenza su piattaforme professionali, con l'obiettivo di rafforzare l'immagine dell'impresa come operatore affidabile e competente.

La vendita del sistema Proxima Vision avviene attraverso un processo strutturato e consulenziale, tipico delle soluzioni B2B ad alto contenuto tecnologico.

Il processo di acquisizione clienti si articola in quattro fasi:

1. contatto iniziale e presentazione del sistema (1–2 settimane);
2. attivazione di un progetto pilota o periodo di test (1–3 mesi);
3. valutazione dei risultati ottenuti;
4. conversione in abbonamento annuale.

Il tasso di conversione atteso dai progetti pilota è stimato tra il 30% e il 40%, in linea con soluzioni tecnologiche comparabili.

Nel primo anno di attività si prevede l'attivazione di circa 30 progetti pilota, con una conversione in 10–12 clienti paganti, numero destinato a crescere progressivamente con il consolidamento del prodotto e della reputazione dell'impresa.

La strategia commerciale dell'impresa è orientata alla costruzione di relazioni di lungo periodo con i clienti. Il modello di abbonamento favorisce la continuità del rapporto e consente di accompagnare le società sportive nel tempo, attraverso aggiornamenti tecnologici, assistenza e miglioramenti funzionali. La raccolta sistematica di feedback permette di affinare progressivamente il prodotto e di sviluppare servizi a valore aggiunto, favorendo attività di upselling e aumentando il valore del cliente nel medio periodo. Nel lungo termine, i risultati ottenuti dalle società sportive e il grado di soddisfazione degli utilizzatori rappresentano un elemento chiave di marketing indiretto, contribuendo alla diffusione del sistema attraverso il passaparola e la reputazione nel settore.

## **Analisi dei rischi e strategie di mitigazione**

L'avvio e lo sviluppo di Proxima Performance Analytics S.r.l., come per ogni progetto imprenditoriale innovativo, comportano la presenza di una serie di rischi di natura strategica, operativa, tecnologica e di mercato. Tuttavia, tali rischi risultano coerenti con la fase del ciclo di vita dell'impresa e vengono affrontati attraverso un approccio consapevole e strutturato, orientato alla prevenzione e alla gestione progressiva delle criticità.

Un primo rischio rilevante è rappresentato dalla fase di adozione iniziale del prodotto. In particolare, alcune società sportive potrebbero manifestare resistenze all'introduzione di strumenti data-driven nei processi di scouting, soprattutto in contesti ancora fortemente legati a metodologie tradizionali. Questo rischio viene mitigato attraverso un modello di vendita consulenziale, che prevede una fase di presentazione personalizzata del sistema, attività di onboarding e formazione

degli utenti e, ove necessario, periodi di utilizzo pilota. L'obiettivo è ridurre le barriere all'ingresso e dimostrare in modo concreto il valore operativo del sistema.

Un secondo elemento di rischio riguarda la disponibilità e qualità dei dati, aspetto cruciale per l'efficacia del sistema Proxima Vision. Nella fase iniziale, la limitata base di utenti potrebbe ridurre il potenziale informativo derivante dal confronto tra più squadre. Tale rischio è parzialmente mitigato dal fatto che il sistema è progettato per generare valore anche a livello intra-club, supportando l'analisi e il monitoraggio delle performance all'interno della singola società sportiva. Nel medio periodo, la crescita della base clienti consente di rafforzare l'effetto network e di incrementare progressivamente il valore complessivo della piattaforma.

Dal punto di vista tecnologico, il progetto presenta rischi legati alla complessità dello sviluppo software e dell'integrazione hardware-software. Eventuali ritardi nello sviluppo o problemi di affidabilità del sistema potrebbero incidere sulla reputazione dell'impresa nelle fasi iniziali. Questo rischio viene gestito attraverso una struttura organizzativa snella ma altamente specializzata, la progettazione modulare del prodotto e l'utilizzo di componenti hardware standardizzati. Inoltre, l'adozione di un'architettura cloud scalabile consente di monitorare e migliorare continuamente le prestazioni del sistema.

Un ulteriore rischio è rappresentato dalla pressione competitiva, derivante sia dall'evoluzione delle soluzioni già presenti sul mercato sia dall'ingresso di nuovi operatori. In questo contesto, il principale fattore di mitigazione è costituito dal vantaggio competitivo legato allo sviluppo interno di tecnologia proprietaria, all'integrazione tra hardware e software e alla specializzazione del prodotto sul processo di scouting predittivo. Il continuo investimento in ricerca e sviluppo consente all'impresa di mantenere un posizionamento distintivo e difficilmente replicabile nel breve periodo.

Infine, esistono rischi di natura economico-finanziaria tipici delle startup, legati alla sostenibilità dei costi iniziali e alla generazione dei primi flussi di ricavo. Tali rischi vengono gestiti attraverso un modello di business scalabile, la presenza di ricavi ricorrenti basati su abbonamento e una struttura dei costi orientata alla flessibilità, con un ampio ricorso all'esternalizzazione delle attività non core. Questa impostazione consente di contenere i costi fissi e di adattare progressivamente l'organizzazione alla crescita del mercato. L'adozione di un approccio graduale allo sviluppo del mercato e del prodotto consente all'impresa di affrontare la fase di avvio in modo controllato, ponendo le basi per una crescita sostenibile nel medio-lungo periodo.

## **Piano economico-finanziario**

Il piano economico-finanziario di Proxima Performance Analytics S.r.l. ha l'obiettivo di valutare la sostenibilità economica e finanziaria del progetto imprenditoriale nel medio periodo, verificando la coerenza tra il modello di business adottato, la struttura dei costi e le modalità di generazione dei ricavi. Trattandosi di una startup innovativa in fase di avvio, l'analisi viene sviluppata secondo un approccio prudentiale, basato su ipotesi realistiche e coerenti con la strategia di crescita graduale descritta nelle sezioni precedenti del business plan.

L'orizzonte temporale di riferimento è di medio periodo e riflette le dinamiche tipiche di un'impresa tecnologica, caratterizzata da una fase iniziale di investimento e validazione del prodotto, seguita da una progressiva crescita dei ricavi legata all'ampliamento della base clienti e all'effetto scalabilità del modello.

La struttura dei costi di Proxima Performance Analytics S.r.l. è coerente con un modello operativo snello e flessibile, tipico delle startup tecnologiche. I costi sono riconducibili a tre principali categorie: costi di sviluppo, costi operativi e costi di struttura.

I costi di sviluppo riguardano principalmente le attività di ricerca e sviluppo della piattaforma software AthletIQ Engine e del wearable AthletIQ Sensor. In questa categoria rientrano il tempo lavoro del team tecnologico, eventuali consulenze specialistiche e i costi legati alla validazione delle metriche di performance. Tali costi risultano più rilevanti nella fase iniziale del progetto e tendono a ridursi in termini relativi con il consolidamento del prodotto.

I costi operativi includono le spese necessarie all'erogazione del servizio Proxima Vision. Tra questi rientrano i costi di infrastruttura cloud, i servizi di archiviazione e sicurezza dei dati, la produzione e l'approvvigionamento dei componenti hardware, nonché i costi di assistenza tecnica e supporto ai clienti. Grazie all'utilizzo di infrastrutture cloud-based e a un modello di produzione flessibile, una parte significativa di tali costi assume natura variabile, consentendo all'impresa di adattare la struttura dei costi alla crescita del numero di clienti.

I costi di struttura comprendono le spese generali e amministrative, quali consulenze legali, fiscali e contabili, nonché i costi legati alla gestione societaria. In linea con la strategia organizzativa adottata, tali costi vengono mantenuti sotto controllo attraverso un ampio ricorso all'esternalizzazione delle attività non core e una struttura interna ridotta nelle fasi iniziali.

La struttura dei costi è progettata per garantire sostenibilità finanziaria e flessibilità operativa, riducendo l'incidenza dei costi fissi e consentendo una crescita graduale dell'impresa.

I ricavi di Proxima Performance Analytics S.r.l. derivano dalla commercializzazione del sistema Proxima Vision secondo un modello B2B. La strategia di monetizzazione si basa su una combinazione di vendita di componenti hardware, licenze software e abbonamenti periodici, integrati da servizi a valore aggiunto.

La componente principale dei ricavi è rappresentata dagli abbonamenti per l'accesso alla piattaforma software AthletIQ Engine. Questo modello consente di generare ricavi ricorrenti e di migliorare la prevedibilità dei flussi di cassa nel medio periodo. La presenza di un costo iniziale di attivazione contribuisce inoltre a coprire le attività di onboarding e configurazione del sistema.

A tali ricavi si affiancano quelli derivanti dalla vendita del wearable AthletIQ Sensor, commercializzato separatamente e in funzione delle esigenze specifiche delle società sportive. Questo consente di adattare l'offerta alle dimensioni e al livello di utilizzo dei diversi clienti.

Ulteriori fonti di ricavo sono rappresentate dai servizi premium, quali la personalizzazione avanzata dei modelli di analisi, il supporto consulenziale ai processi di scouting e i servizi di formazione.

Questi servizi presentano un'elevata marginalità e contribuiscono ad aumentare il valore del cliente nel tempo, favorendo strategie di upselling. La crescita dei ricavi è strettamente legata all'ampliamento della base clienti e all'aumento del livello di utilizzo del sistema, in coerenza con l'effetto scalabilità del modello di business.

L'analisi economico-finanziaria evidenzia come il modello di business di Proxima Performance Analytics S.r.l. sia orientato al raggiungimento di un equilibrio economico nel medio periodo. Nella fase iniziale, l'impresa sostiene costi rilevanti legati allo sviluppo del prodotto e alla validazione del mercato, a fronte di ricavi ancora contenuti. Tuttavia, con l'aumento del numero di clienti e la progressiva diffusione del sistema Proxima Vision, l'incidenza dei costi fissi tende a ridursi, migliorando la redditività complessiva.

La presenza di ricavi ricorrenti basati su abbonamento rappresenta un elemento chiave di stabilità finanziaria, consentendo all'impresa di pianificare gli investimenti futuri e di sostenere l'innovazione continua del prodotto. Inoltre, la modularità dell'offerta e la separazione tra hardware e software permettono di ridurre le barriere all'ingresso per i clienti e di adattare il modello di ricavo a diversi segmenti di mercato.

### **Investimenti iniziali**

Nella fase di avvio, l'impresa sostiene investimenti iniziali principalmente legati allo sviluppo tecnologico del sistema Proxima Vision e all'avvio operativo della società.

<b>Voce di investimento</b>	<b>Importo stimato (€)</b>
Sviluppo software iniziale (MVP)	45.000
Progettazione e prototipazione hardware	25.000
Costi legali, consulenze e costituzione	5.000
Branding, sito web e materiali commerciali	5.000
<b>Totale investimenti iniziali</b>	<b>80.000</b>

Tali investimenti consentono all'impresa di sviluppare una prima versione funzionante del prodotto e di avviare le attività commerciali senza sostenere costi strutturali eccessivi.

### **Struttura dei costi**

La struttura dei costi è progettata per mantenere un'elevata flessibilità operativa e contenere i costi fissi, in linea con un modello di crescita graduale.

Costi fissi annuali (Anno 1)

<b>Voce di costo</b>	<b>Importo annuo (€)</b>
Personale (team ridotto)	90.000
Infrastruttura cloud e IT	12.000
Spese amministrative e generali	8.000

<b>Voce di costo</b>	<b>Importo annuo (€)</b>
Marketing e networking	10.000
<b>Totale costi fissi</b>	<b>120.000</b>

I costi fissi sono destinati ad aumentare in modo contenuto negli anni successivi, in funzione dell'ampliamento della base clienti.

### **Costi variabili**

I costi variabili sono principalmente legati alla produzione dei dispositivi wearable AthletIQ Sensor. Il costo unitario stimato di produzione di ciascun sensore è pari a circa **42 €**, mentre il prezzo di vendita a **120€**, consente di mantenere un margine positivo per ogni unità commercializzata.

Costo industriale per singolo sensore (produzione per lotto)

<b>Voce di costo</b>	<b>Costo unitario stimato (€)</b>
Sensori di movimento (accelerometro + giroscopio)	8
Modulo GNSS	6
Microcontrollore	5
Modulo wireless	4
Batteria ricaricabile	3
Componenti elettronici minori	4
Scocca e supporto	5
Assemblaggio e test	7
<b>Costo industriale unitario stimato</b>	<b>42 €</b>

Il costo industriale unitario dell'AthletIQ Sensor, stimato in circa **40–45 euro per dispositivo**, consente all'impresa di applicare un margine commerciale sostenibile nella vendita alle società sportive. Il prezzo di vendita del sensore include non solo il costo del dispositivo fisico, ma anche l'integrazione con la piattaforma software, la gestione dei dati e il supporto tecnico.

Grazie all'esternalizzazione della produzione e all'utilizzo di componenti standardizzati, i costi hardware crescono in modo proporzionale al numero di unità vendute, senza richiedere investimenti fissi rilevanti in impianti produttivi. Questo modello riduce il rischio finanziario nella fase di avvio e migliora la sostenibilità economica del progetto.



## Ricavi attesi

Il modello di business di Proxima Performance Analytics S.r.l. prevede una struttura di ricavi diversificata, basata su quattro principali fonti: costo di attivazione del sistema, vendita dei dispositivi hardware AthletIQ Sensor, abbonamento mensile al software AthletIQ Engine e servizi premium a valore aggiunto.

In particolare, l'adozione del sistema Proxima Vision comporta un costo fisso di attivazione pari a €2.000 per cliente, volto a coprire le attività di installazione, configurazione e onboarding iniziale. A tale importo si affianca la vendita dei sensori hardware, con un prezzo unitario di €120, il cui numero varia in funzione della tipologia di cliente.

I ricavi ricorrenti derivano inoltre dagli abbonamenti mensili al software, differenziati in base al livello di servizio offerto (Base, Performance e Pro). Infine, una quota dei clienti acquista servizi premium di supporto e consulenza avanzata.

Sulla base di tali ipotesi, considerando l'acquisizione di 15 clienti nel primo anno di attività, i ricavi complessivi stimati ammontano a circa €87.000.

(1 anno) Ipotesi di acquisizione clienti

Tipologia di cliente	Numero clienti
Base (società dilettantistiche)	7
Performance (settori giovanili strutturati)	5
Pro (club professionistici)	3
<b>Totale</b>	<b>15</b>

Ricavi da costo di attivazione del sistema

Voce	Valore
Numero clienti	15
Costo di attivazione per cliente	€2.000
<b>Ricavi totali da attivazione</b>	<b>€30.000</b>

#### Ricavi da abbonamenti software

Tipologia di abbonamento	Clienti	Canone mensile	Ricavo annuo
Base	7	€50	€4.200
Performance	5	€100	€6.000
Pro	3	€250	€9.000
<b>Totale</b>	<b>15</b>		<b>€19.200</b>

#### Ricavi da vendita Hardware

Tipologia di cliente	Sensori medi per cliente	Prezzo unitario	Ricavo
Base (7 clienti)	10	€120	€8.400
Performance (5 clienti)	15	€120	€9.000
Pro (3 clienti)	25	€120	€9.000
<b>Totale ricavi hardware</b>			<b>€26.400</b>

#### Ricavi da servizi premium

Voce	Valore
Clienti che acquistano servizi premium	6
Prezzo medio per cliente	€2.000
<b>Ricavi totali servizi premium</b>	<b>€12.000</b>

#### Sintesi dei ricavi stimati

Fonte di ricavo	Importo
Costo di attivazione del sistema	€30.000
Abbonamenti software	€19.200
Vendita hardware	€26.400
Servizi premium	€12.000
<b>Totale ricavi stimati</b>	<b>€87.600</b>

Nel primo anno l'impresa registra una perdita fisiologica, tipica delle startup nella fase di lancio. Il raggiungimento del **break-even** è previsto tra il primo e il secondo anno di attività, mentre negli anni successivi il modello mostra una significativa capacità di generare redditività. Sulla base delle ipotesi formulate, il punto di pareggio (break-even) viene raggiunto al superamento di circa **25–30 clienti attivi**, grazie all'elevata incidenza dei ricavi ricorrenti da abbonamento software e alla

scalabilità del modello operativo. Oltre tale soglia, l'incremento dei ricavi non comporta un aumento proporzionale dei costi fissi, consentendo un miglioramento significativo della marginalità.

Nel secondo e terzo anno di attività, Proxima Performance Analytics S.r.l. prevede una crescita progressiva dei ricavi, coerente con il consolidamento del prodotto Proxima Vision, l'aumento della notorietà del marchio e l'ampliamento graduale della base clienti. Tale crescita è sostenuta principalmente dall'incremento del numero di società sportive abbonate alla piattaforma software AthletIQ Engine, dall'elevato tasso di retention atteso e da un maggiore utilizzo dei servizi a valore aggiunto.

Nel secondo anno, l'impresa ipotizza un ampliamento della base clienti fino a circa 30–35 società sportive attive, grazie alla conversione dei progetti pilota avviati nel primo anno e all'acquisizione di nuovi clienti attraverso il passaparola e il rafforzamento delle attività commerciali. L'incremento dei ricavi deriva in larga parte dagli abbonamenti software ricorrenti, ai quali si affiancano la vendita di dispositivi hardware AthletIQ Sensor a nuovi clienti e una prima diffusione dei servizi premium, in particolare presso settori giovanili strutturati e club semi-professionistici. In tale scenario, i ricavi complessivi annui sono stimati in un intervallo compreso tra 150.000 e 180.000 euro, con una progressiva riduzione dell'incidenza dei costi fissi sul totale dei ricavi.

Nel terzo anno, il modello di business beneficia ulteriormente dell'effetto scalabilità della piattaforma e del rafforzamento dell'effetto network. La base clienti viene stimata in 50–60 società sportive, includendo un numero crescente di club professionistici e settori giovanili ad alto livello di strutturazione. In questa fase, i ricavi ricorrenti da abbonamento rappresentano la componente largamente prevalente del fatturato, mentre i servizi premium assumono un ruolo più rilevante in termini di marginalità, grazie alla personalizzazione avanzata dei modelli di analisi e al supporto consulenziale ai processi di scouting. I ricavi complessivi annui sono stimati in un intervallo compreso tra 250.000 e 300.000 euro, coerente con una quota di mercato contenuta ma significativa rispetto al mercato servibile individuato.

### **Fabbisogno finanziario**

Il fabbisogno finanziario complessivo dell'impresa è stimato in circa **115.000 €**, comprendendo:

- investimenti iniziali;
- copertura delle perdite previste nel primo anno di attività.

Tale fabbisogno può essere coperto attraverso capitale proprio dei soci, eventuali finanziamenti agevolati o l'ingresso di investitori nella fase seed.

### **Aspetti legali e consulenziali**

Proxima Performance Analytics S.r.l. opera all'interno di un contesto normativo articolato, che coinvolge profili societari, contrattuali, tecnologici e di tutela dei dati. Fin dalla fase di avvio, l'impresa adotta un approccio prudente e strutturato alla gestione degli aspetti legali, considerandoli un elemento fondamentale per la sostenibilità e la credibilità del progetto imprenditoriale.

Dal punto di vista societario, la scelta della forma giuridica di società a responsabilità limitata (S.r.l.) consente di limitare il rischio patrimoniale dei soci e di garantire una maggiore flessibilità nella gestione dell'impresa. Tale configurazione risulta particolarmente adatta a una startup innovativa caratterizzata da investimenti iniziali in ricerca e sviluppo e da prospettive di crescita graduale. La struttura societaria è inoltre idonea a favorire, in una fase successiva, l'ingresso di eventuali investitori esterni o partner strategici.

Per quanto riguarda la componente tecnologica, particolare attenzione è rivolta alla tutela della proprietà intellettuale. Il software AthletIQ Engine e gli algoritmi di analisi e intelligenza artificiale sviluppati internamente rappresentano asset strategici dell'impresa. A tal fine, Proxima Performance Analytics S.r.l. prevede il ricorso a strumenti di tutela quali la registrazione del marchio, la protezione del codice sorgente e, ove applicabile, la valutazione di forme di tutela brevettuale per specifiche soluzioni tecnologiche. La progettazione del wearable AthletIQ Sensor, pur basandosi su componenti standardizzate, rimane sotto il controllo dell'impresa in termini di design e specifiche funzionali.

Un ulteriore profilo rilevante riguarda la gestione dei dati. Il sistema Proxima Vision prevede la raccolta e l'analisi di dati di performance degli atleti, che possono rientrare nella categoria dei dati personali. L'impresa opera nel rispetto della normativa vigente in materia di protezione dei dati, in particolare del Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati (GDPR), adottando misure tecniche e organizzative adeguate a garantire la sicurezza, la riservatezza e il corretto trattamento delle informazioni. L'utilizzo di infrastrutture cloud sicure e di protocolli di accesso controllati contribuisce a ridurre i rischi legati alla gestione dei dati sensibili.

Nella fase iniziale, Proxima Performance Analytics S.r.l. si avvale di consulenze esterne per la gestione degli aspetti legali, fiscali e contabili. Questa scelta consente di accedere a competenze specialistiche senza sostenere costi fissi elevati e di adeguare il livello di supporto alle effettive esigenze dell'impresa. Le consulenze legali riguardano in particolare la contrattualistica con clienti e fornitori, la tutela della proprietà intellettuale e la conformità normativa, mentre le consulenze fiscali e contabili supportano la corretta gestione amministrativa e finanziaria della società.

## **Destinatari del business plan**

Il presente business plan è redatto con l'obiettivo di fornire una visione completa, strutturata e coerente del progetto imprenditoriale Proxima Performance Analytics S.r.l. ed è destinato a una pluralità di soggetti potenzialmente interessati all'iniziativa.

In primo luogo, il documento è rivolto ai soci fondatori, come strumento di pianificazione strategica e di valutazione della fattibilità del progetto. Il business plan consente di verificare la coerenza tra idea imprenditoriale, modello di business, struttura organizzativa e sostenibilità economico-finanziaria, supportando il processo decisionale interno.

In secondo luogo, il business plan è destinato a potenziali investitori e finanziatori, quali business angel, fondi di venture capital o istituti di credito. In questo contesto, il documento fornisce gli elementi necessari per valutare il potenziale di crescita dell'impresa, il posizionamento competitivo,

i principali rischi e le strategie di mitigazione, nonché la capacità del progetto di generare valore nel medio-lungo periodo.

Ulteriori destinatari del business plan sono rappresentati da incubatori, acceleratori d'impresa e partner strategici, che possono essere interessati a supportare lo sviluppo del progetto attraverso competenze, risorse o collaborazioni industriali. In questo caso, il documento assume la funzione di presentazione strutturata dell'iniziativa e delle sue prospettive di evoluzione.

Infine, il business plan può essere utilizzato in ambito accademico come elaborato di sintesi di un progetto imprenditoriale, volto a dimostrare la capacità di applicare strumenti di analisi strategica, organizzativa ed economico-finanziaria a un caso concreto. In tale ottica, il documento è redatto secondo criteri di chiarezza, completezza e rigore metodologico.

### **Prospettive di sviluppo ed evoluzione del progetto**

Nel medio-lungo periodo, Proxima Performance Analytics S.r.l. prevede un'evoluzione del sistema Proxima Vision sia in termini di funzionalità sia di mercato. Dal punto di vista del prodotto, l'ampliamento del database e il rafforzamento dell'effetto network consentiranno di migliorare progressivamente la capacità predittiva degli algoritmi e di sviluppare servizi avanzati di benchmarking multi-club.

In una fase successiva di maturità, il modello potrà essere esteso ad altri sport di squadra caratterizzati da dinamiche simili al calcio, sfruttando le competenze tecnologiche e analitiche già sviluppate.

Dal punto di vista strategico, l'impresa potrà valutare partnership industriali o operazioni di acquisizione da parte di operatori consolidati nel settore sport-tech o media sportivi, in coerenza con una logica di creazione di valore nel lungo periodo.

# ALLEGATI

A. Logo Proxima Performance Analytics S.r.l



B. Logo AthletIQ Engine



C. Dashboard AthletIQ Engine



#### D. AthletIQ Sensor



#### E. Scheda tecnica del prodotto hardware

**ATHLETIQ SENSOR**  
BRACCIALE INDOSSABILE



**⚙️ SCHEDA TECNICA**

- MONITORAGGIO:**  
MOVIMENTO, CARICO, PERFORMANCE
- AUTONOMIA:**  
36 ORE
- CONNETTIVITÀ:**  
BLUETOOTH 5.0
- RESISTENZA:**  
IP68 - ANTIGRAFFIO
- RICARICA RAPIDA:**  
MAGNETICA
- MEMORIA:**  
32 GB INTEGRATA



F. Architettura del sistema Proxima Vision



G. Flusso di Utilizzo



H. Tipologie di clienti e casi d'uso

TIPOLOGIE DI CLIENTI E CASI D'USO		
Cliente	Problema	Valore Proxima
 Club Semi-Professionistico	Budget Limitato	Analytics Accessibile
 Settore Giovanile	Valutazioni Soggettive	Oggettività
 Scout Indipendenti	Pochi Dati	Supporto Decisionale