



DoctorPet® Scheda prodotto → DoctortPet

DoctorPet, è un **“Passaporto Sanitario Digitale”** con una Cartella Veterinaria e di Emergenza Certificabile e visualizzabile da smartphone anche in modalità off-line. DoctorPet è una **PIATTAFORMA MULTISERVICES** e trasforma il tuo telefono in un

ASSISTENTE Personale per la gestione del benessere del tuo PET

1, Che cos'è DoctorPet

Sul collare di ogni Pet (**medaglietta**) e nel telefono di ogni utente (**App**), il dispositivo DoctorPet è la soluzione all'esigenza di benessere e sicurezza dei nostri amici Pet: **la disponibilità sempre e ovunque dei dati Veterinari e di Emergenza CERTIFICATI** da un Medico-Veterinario e visualizzabili su **smartphone** anche in off-line;

DoctorPet è per Aziende e Associazioni un **VEICOLO** per un modo nuovo di comunicare ed erogare servizi "core", infatti grazie alla **PIATTAFORMA MULTISERVICES** è possibile inviare NOTIFICHE a grandi gruppi di persone, di **profilare e fidelizzare** attraverso l'erogazione di SERVIZI DIGITALI e di creare grandi archivi **BIG-DATA** e vera **spendig review**

DoctorPet, grazie a un **microchip** inserito in una card, in un pendaglio e in uno sticker, permette una **lettura semplice e veloce**.

Da un tablet o smartphone con NFC



La Cartella Veterinaria e d'Emergenza
DoctorPet
In un Bit



2. IL PRODOTTO

DoctorPet e in particolare la PIATTAFORMA MULTISERVICES (Centro Servizi) è al momento unico sullo scenario Internazionale. Nato come evoluzione migliorativa di App e gadgets dedicati alla cartella Veterinaria wearable, si è sviluppato anche come CENTRO SERVIZI e COMUNICAZIONE innovativo, performante e **“INDOSSABILE”**; non solo perché portatile ma principalmente perché permette di essere modulato su **“misura”** in base alle esigenze commerciali e alle strategie comunicative dell'Azienda distributrice.

Un dispositivo utile in ogni necessità e grazie alla PIATTAFORMA, in grado di coniugare e soddisfare esigenze di tutti gli Utenti Pet e dei grandi players del settore.

3.A chi si rivolge:

Passaporto S.D.: a tutti gli UTENTI proprietari di un PET (*Petowner*);

PIATTAFORMA: ai PetStore, Associazioni ed Enti, Assicurazioni, Cliniche e Ambulatori VET, produttori Pet, (di mangimi e medicinali, accessori e trattamenti) Allevatori, Associazioni e tutti gli operatori commerciali PET

4. Mercato, bisogni e benefici

Un mercato di oltre 15 milioni di pet in Italia (e oltre 200 mln all'estero), **NON** ancora coperto da un dispositivo Certificato e indossabile per la sicurezza e salute Pet, nonché una unica applicazione per i servizi integrati e concentrati in una

PIATTAFORMA MULTISERVICES;

Il tutto applicabile SEMPRE e OVUNQUE tramite smartphone e PC in ogni contesto: quotidianità, lavoro, turismo, sport, etc.

5. Business Model (descrizione e sviluppo del business)

Il **Business Model** di DoctorPet è basato su TRE elementi:

1. **vendita ad Aziende e Associazioni di PACCHETTI (servizi e cards / medagliette) in PIATTAFORMA;**
2. **Assegnazione GRATUITA e PER SEMPRE del Passaporto S.D., destinato all'utente**
3. **costruzione progressiva (e gestione) dei grandi archivi BIG-DATA (patrimonio)**

Entrare in **PIATTAFORMA MULTISERVICES** permetterà al "distributore" associato di esporre il proprio LOGO, elenco servizi e contatti nel sito web e canali social DoctorPet, nonché partecipare gratuitamente a campagne informative e pubblicitarie centralizzate di DoctorPet; Il pacchetto **BASE** dà diritto ad un lotto di CARDS/Medagliette e alla comunicazione in autonomia (notifiche con testo foto link) con l'intero ecosistema di propri clienti

Inoltre si avranno a disposizione un MIN di 100 CARDS da distribuire ai propri Utenti (pacchetto **BASE**), mentre con l'acquisto del pacchetto **PLUS (Card MASTER)**, le cards potranno essere personalizzate con proprio LOGO + event. Cod. fidaty + even. Contatto (tel/email); Infine con il **PREMIUM** si avrà anche la disponibilità di personalizzazione interna alla App (CentroServizi/Piattaforma) con l'ICONA con proprio LOGO e scritta "Accesso ai servizi NOME-azienda"; L'ICONA conterrà l'accesso diretto con un "**TAP**" ai servizi "commercialmente strategici" del proprio sito web (5 link di collegamento)

Ogni Utente potrà scegliere nella Piattaforma (vetrina) sino a 5 distributori (4 + 1 MASTER di default), in modo che si possa creare una "rosa" di servizi e prodotti scelti e graditi dall'utente (con il crescente aumento dell'utilizzo della App/Card/Medaglietta)

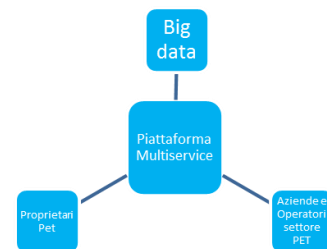
Essere scelti in Piattaforma porterà benefici anche al Distributore della carta MASTER il quale riceverà il **50% della FEE** annuale pagata da ogni Az./Ass. scelta ed inserita in CARD/App MASTER dell'Utente

PIATTAFORMA SERVIZI Azienda/Associazione con

- o Abbonamento annuo da parte del distributore per:

"**PACCHETTO**" comprendenti 1 anno di **VETRINA** in **PIATTAFORMA** (MarketPlace) in sito web DP con campagne pubblicitarie centralizzate MEDIA-Social + un numero variabile di CARDS + servizi; Inoltre gli **Utenti singoli** non appartenenti ad Aziende o Associazioni in VETRINA o con una Card Master diversa dal proprio distributore potranno scegliere sino a 4+1 fornitori di servizi/prodotti dalla Piattaforma (vetrina), i quali una volta scelti pagheranno una FEE annua di **50,00 €**.

Esempio di "PACCHETTI" in PIATTAFORMA:



A. **BASE -Vetrina** web + 100 cards + comunicazioni in AUTONOMIA con l'insieme propri utenti + possibilità di essere scelti da altri Utenti dell'intero sistema (in Vetrina) e partecipare alle campagne centralizzate DoctorPet

€ 2500 / anno

B. **PLUS - Vetrina** + 1000 cards o Medagliette con LOGO/cod. fidaty (Card **MASTER**)

€ 7500 / anno

C. **PREMIUM** - Vetrina + 1000 cards o Medaglietta **MASTER** con LOGO/Fidelity + Accesso diretto a propri servizi (5 link con un "TAP" in App/Card/ Medaglietta) + event. Vendita on-line propri prodotti e servizi (con pagamento aggiuntivo di una piccola % sulle vendite)

€ 8200 / anno

D. **EXTRA** (plus/premium) + 1000 cards o Medagliette € 7300 / € 8000

E. **EXTRA+** (plus/premium) + 5000 cards o Medagliette € 35000 / € 38000

Concorrono allo sviluppo dei RICAVI :

- % sulle vendite dirette da e-commerce interno di prodotti e servizi del distributore
- Campagne pubblicitarie e informative dedicate
- Personalizzazioni fuori standard/pacchetto
- CONVENZIONI (associazioni, istituzioni) → vetrina senza card
- Possibilità di creare un **mini-gestionale** per grandi catene o gruppi di Aziende in grado di erogare in modo centralizzato i servizi innovativi digitali a cui il "singolo" NON avrebbe accesso per motivi di impegno, formazione ed economia
- Interrogazioni BIG-DATA
- Scelte AGGIUNTIVE di fornitori di servizi da MarketPlace

Le cards/Medagliette distribuiti all'utente finale sono **PER SEMPRE**, i servizi interni invece possono cambiare anno per anno in virtù dei rinnovi dei distributori **MASTER** e dei fornitori **AGGIUNTI**

6.TABELLE RICAVI e COSTI (BP)

Lo sviluppo delle TABELLE costi e ricavi di DoctorPet si basano:

- Su **esperienze reali** per interrogazione diretta di PetStore, Ass. Veterinari, Assicurazioni
- Su di un vasto mercato ancora "vergine" per la combinazione operativa di **PIATAFORMA** e **Passaporto S.D.**
- Sulla propensione e facilità di accesso, utilizzo ed acquisto di beni e servizi tramite il **TELEFONO**

Per lo **sviluppo** dei ricavi siamo stati molto prudenti, abbiamo considerato che una volta acquisito l'investimento iniziale e necessario alla partenza, **solo l'1% del mercato Nazionale Italiano PET** aderisca alla nostra proposta combinata di Passaporto (Utente) / Piattaforma (Azienda) e, pertanto, che le circa 150000 cards/medagliette iniziali si trasformino in 150 pacchetti da 7850 € /media (1177,5K); a questi aggiungiamo solo il 20% di pacchetti extra, quindi 30 x 3000 € /media (90K); + 15 vetrine base (10% di Associazioni, enti, etc): 15 x 2500 € (37,5K) e per finire stimiamo che il 10% (dell'1% iniziale) delle Aziende utilizzino servizi aggiuntivi per circa 15K, quindi (15+1,5)=17 x 15000 € (255K) = Tot./1.mo anno **1561K**
Visto il mercato enorme, la TOTALE mancanza di competitors e il progressivo interesse di utenti ed Aziende dovuta alla crescente conoscenza del prodotto, la crescita per gli anni successivi è stimata ai valori computati X 3 – 0,5 di possibili disdette, quindi **X + 2,5 /anno (per 2 volte e mezzo ogni anno).**

TABELLA numero di pacchetti/servizi (nr. Aziende) per anno

Nr.Pacchetti/ Anno	2020	2021	2022	2023
Vetrina BASE	15	38	95	238
Vetrina Plus/Prem	150	375	938	2344
Pacchetto EXTRA	30	75	188	469
Servizi Aggiuntivi e complementari	17	43	108	269

2500 €/cad.
7850 €/media
3000 €/media
15000 €/media

Di conseguenza questo lo sviluppo economico correlato:

Tabella ricavi per vendite pacchetti e servizi in PIATTAFORMA

Ricavi - Anno	2020	2021	2022	2023
Vetrina BASE	38K	95K	238K	594K
Vetrina Plus/Prem	1178K	2945K	7363K	18406K
Pacchetto EXTRA	90K	225K	563K	1406K
Servizi Aggiuntivi e complementari	255K	638K	1594K	3984K

Fatturato Valore €	1.561.000	3.903.000	9.757.000	24.391.000
--------------------	-----------	-----------	-----------	------------

COSTI (Impiego e gestione dell'INVESTIMENTO)

Per ottenere questi risultati abbiamo ipotizzato un **INVESTIMENTO compreso tra 1500K-2500K**, che attiverà un "VOLANO" in grado di potenziare la struttura e renderla flessibile e scalabile per un'espansione direttamente proporzionale e commisurata al fatturato generato di conseguenza

Tutte le attività di ordinario sviluppo e amministrazione saranno esternalizzate (sviluppo, gestione, servizi di marketing e comunicazione, reti commerciali, amministrazione, consulenze, ...), tranne il Management "strategico" che occupandosi della gestione sarà adeguatamente contrattualizzato e/o inserito in CDA (con retribuzioni flessibili FISSO + VARIABILE).

Questo tipo di gestione flessibile permetterà un attento controllo dei costi, riducendo anche i rischi di impegno e dispersione del capitale, inoltre aumenterà velocità, qualità ed efficienza dei servizi prodotti..

Tabella spese (investimento) con modalità di esternalizzazione totale

Spese - Anno	2020	2021	2022	2023
Struttura 8% iniz. (amministr., logistica, consul., Finanza, etc.)	80K	104K (+30%)	135K (+30%)	176K (+30%)
Management interno: Direttivo + CDA + consulenti	370K	615K (+50%)	923K (+50%)	1384K (+50%)
Cards + HW	250K	410K	988K	2444K
Comunicazione (Media, Social, eventi)	150K	150K	200K	200K
Rete Comm. + rete inf. Scientifici	150K	150K	100K	100K
Sviluppo e gestione Software + data center + Assistenza	350K	300K	250K	250K
Ricerca & Svil. 3%	50K	117K	293K	732K

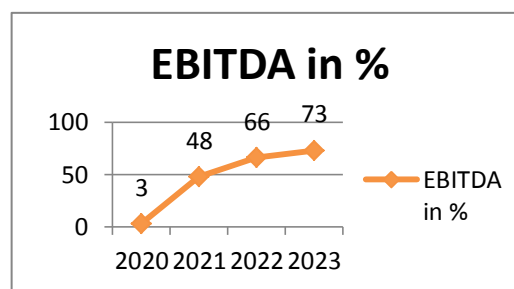
(5%) Consulenza specifica (privacy e sicurezza, bandi , legale, finanza, internazional., etc)	80K	195K	488K	1220K
Totale Spese €	1.52.000	2.041.000	3.377.000	6.506.000
MOL/EBITDA € (%)	41.000 (3%)	1.862.000 (48%)	6.380.000 (66%)	17.885.000 (73%)

Come si evince dalle tabelle la redditività **EBTIDA è stimabile al 47,5% di media** nei 4 anni , ma con una **crescita ESPONENZIALE** dovuta alla grande redditività del prodotto/servizio DoctorPet.

Il **break even**, rapportato alla raccolta iniziale dell'investimento è comunque stimabile in 12-24 mesi

E' quindi ovvio che quantità, tempi di erogazione dei CAPITALI e propensione/condivisione all'esternalizzazione dei servizi NON strategici, ci daranno risultati economici (**EBITDA**) e **BREAK EVEN** in quantità e tempi del tutto proporzionati .

Con l'esternalizzazione le singole voci di spesa sono controllabili e gestibili con facilità e autonomia, tale da rendere possibile lo spostamento dei capitali da una voce di spesa all'altra, nonché la temporanea messa in stand-by o riduzione di voci spesa non strategiche durante la fase iniziale (come ad esempio: accantonamenti per R&D, alcune consulenze, alcuni direzioni/management).



7. Elenco dei contenuti e vantaggi per l'UTENTE (Passaporto):

- Disponibilità della Cartella VET ed Emergenza SEMPRE ed OVUNQUE da Smartphone o PC, tramite App, CARD, Medaglietta (on-line e off-line)
- Scelta del distributore "MASTER" (da vetrina-Piattaforma) per il ritiro della propria CARD o Medaglietta (per sempre) + possibile scelta di altri 4 fornitori di servizi/prodotti in App
- scelta del proprio VET (inserimento del VET Gratuito e per sempre)
- libretto sanitario digitalizzato (replica ASL)
- possibilità di inserire farmaci in uso, vaccini, diete, trattamenti antiparassitari,
- possibilità di integrare schede di appartenenza ad associazioni (ENCI, lavoro, utilità, Salvataggio e Protezione Civile, etc.)
- funzione di geolocalizzazione "passiva" in grado di inviare la posizione del Pet appoggiando alla medaglietta un qualsiasi telefono con funzione NFC,
- cambia lingua in base alla tastiera del telefono che lo legge
- Possibilità di gestione di più pet da App/card (on-line)
- Lettura universale: on-line App, QRcode, cod univoco per PC; off-line (NFC)
- Possibilità di archiviare DOC importanti e correlati (ricette rosse, certificati, ...)
- Possibilità di ricevere direttamente in App, medaglietta, Card, notifiche push e servizi dall'Azienda/e o Associazione/i scelta in PIATTAFORMA



Elenco delle prestazioni e vantaggi per l'AZIENDA Distributrice (Piattaforma):

- Inserimento in VETRINA (piattaforma) di LOGO Azienda con descrizione ed elenco servizi, visibile e selezionabile in modo permanente a tutti gli utenti di DoctorPet
- CARDS/Medagliette a corredo (nr variabile) da distribuire ai propri Utenti ; personalizzata con LOGO, eventuale contatto ed eventuale cod fidelity (cards MASTER);
- Partecipazione a tutte le campagne, eventi e comunicazioni Social DoctorPet

- Possibilità di inviare in autonomia e fare archiviare notifiche a tutto l'insieme di propri utenti (testo, foto e link), a cui è stata data la propria CARD o ci si è collegati tramite PIATTAFORMA
- Possibilità di vendere servizi e prodotti PET in e-commerce della Piattaforma
- Possibilità di essere scelti dalla Piattaforma (vetrina) da utenti NON Clienti e integrati in modo permanente in centro Servizi App dell'utente
- Possibilità di fare scegliere al proprio utente di Card Master altri 4 fornitori di servizi presenti in Piattaforma e non concorrenti, questi saranno integrati nel centro servizi personale dell'utente. La scelta da diritto a ricevere il 50% del valore della FEE /annuale pagata da ognuna delle 4 Aziende/Ass. scelte
- Interrogazioni BIG-DATA
- **Possibilità di INTEGRARE DoctorPet con un sistema gestionale esistente**
- Possibilità di integrare una **CENTRALE operativa 24/7** per funzione **black box werable**
- Possibilità di integrare **systemi di pagamento** dedicati/propri e raccolta punti
- Possibilità di creare scheda di Appuntamento con il VET
- Possibilità di creare REMINDER per vaccinazioni, trattamenti con il VET
- Possibilità di integrare appuntamento con eventuale centro di *toilettatura* convenzionato



8. Perché investire

Perché DoctorPet è un sistema unico e innovativo che **intercetta un bisogno universale** dell'Utente legato alla salute e al benessere "in movimento" dei nostri amici PET; perché è un nuovo modo integrato di erogare servizi e comunicazioni "core" a un enorme ecosistema Utenti profilati (PIATTAFORMA); perché genera BIG-DATA e spending review; perché può avere una redditività MEDIA di circa il **50%** e con crescita esponenziale a seguire; perché è utilizzabile dallo strumento più in uso al mondo: **il TELEFONO**

9. COMPETITORS

Non esistono veri competitors paragonabili alle prestazioni di DoctorPet.

Le principali differenze con le App e devices Nazionali e Internazionali di "cartella Veterinaria" sono :

1. DoctorPet è un Passaporto Sanitario Digitale CERTIFICABILE (dati certi per l'interlocutore)
2. DoctorPet ha un accesso da smartphone e PC UNIVERSALE (anche off-line) con cambio lingua auto
3. DoctorPet è veicolo per una PIATTAFORMA MULTISERVICES interna che genera redditività, BIG.DATA e spending review

Tra i prodotti che più si avvicinano possiamo citare "**vetonline24**" (App a pagamento per consulti e pareri 24h), **doctorvet** e **mypetonapp** cartella vet gratuita . Entrambi NON Certificati e senza alcun dispositivo Pet (device), assenza Centro Servizi commerciale

10. STRATEGIE commerciali e marketing

La divulgazione e vendita di DoctorPet è affidata a:

- Rete commerciale (fisica) destinata al contatto diretto B2B
- E-commerce diretto con relative campagne informative e vendite sui SOCIAL.



11. IL COMITATO ETICO-SCIENTIFICO DI DoctorPet

NON si poteva ipotizzare di riuscire ad ottenere cambiamenti e risultati così importanti, epocali e globali senza un'organizzazione adeguata che permettesse di studiare, ricercare ed ideare soluzioni innovative ed applicazioni in linea con i tempi, la RICERCA MEDICO-VETERINARIA, lo sviluppo delle tecnologie INFORMATICHE.

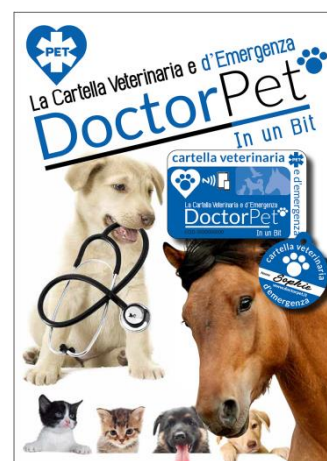
E' quindi prevista la nascita del **Comitato Etico-Scientifico** di DoctorPet (in collaborazione con L'Università)

12. La STORIA di DoctorPet ha origine nel 2015 , quando imprenditori e specialisti ICT insieme ad un Medico di MG (con esperienze di pronto soccorso) ed un esperto in sistemi ICT VET concepiscono l'idea di un dispositivo che possa diventare **PASSAPORTO SANITARIO DIGITALE**, con lettura universale (smartphone e PC), applicabile nella quotidianità come nelle emergenze, CERTIFICABILE da un Medico/VET, con un Centro SERVIZI Personale correlato. La squadra e l'idea si forma, ma ci si rende subito conto che un fattore determinante per la riuscita è avere un buon progetto **PRIVACY e SICUREZZA**. Lo studio viene affidato a PIROLA/Pennuto/ZEI sede di Milano e solo quando completo si inizia lo sviluppo del software e contestualmente la costituzione della Srl MyTag4life, StartUp Innovativa (necessaria per depositare il progetto Privacy ed i conseguenti BREVETTI e privative che accompagnano il progetto). Da allora il perfezionamento del sistema è durato oltre 4 anni (e oltre 350K di apporto F&F in denaro e lavoro) poiché , oltre ad i TEST ci sono state continue modifiche in conseguenza agli incontri con associazioni, Aziende e consulenti; la Cartella di SOCCORSO diventa **SMARTCARD**, si sviluppa la **PIATTAFORMA MULTERVICES** (centro servizi personale e veicolo per comunicazioni e servizi core da parte delle Aziende/Associazioni distributrici), "CUORE" del Business di DoctorPet.

13. Company

DoctorPet è un ASSET di una start-up **INNOVATIVA** ufficiale, riconosciuta dal Ministero dello Sviluppo Economico tramite il sistema delle Camere di Commercio Italiane; comprende:

- **MARCHIO IT + EU per dispositivo Veterinario**
 - **Brevetto Industriale IT per dispositivo di soccorso Veterinario**
 - **deposito al Registro del Software SIAE**
 - **diritti per opera inedita SIAE**
 - **Copyright USA depositato al Washington Office**
 - **Dominio Doctorpet .it, eu, org, cloud**
 - **sito web di presentazione prodotto www.doctorpet.it**
 - **Iscrizione in Banca Dati Nazionale (Farmaco e para)**
- FARMADATI**



14. Vantaggi fiscali e operativi

Questi riconoscimenti permettono di godere dei VANTAGGI fiscali accordati per gli investitori (2020), sia come persone fisiche che giuridiche; tra questi:

- 30%** di deduzioni IRPEF previste a favore di chi investe nel capitale sociale di una start up innovativa;
- 30%** anche nel caso di soggetti **IRES**, **50%** se tali soggetti procedano all'acquisizione dell'intero capitale sociale di startup innovative, a condizione che l'intero capitale sociale sia mantenuto per almeno tre anni

Inoltre questo l'elenco delle **AGEVOLAZIONI PER LE START UP**

1. INCENTIVI FISCALI PER CHI INVESTE IN START UP INNOVATIVE
2. ESONERO DA DIRITTI CAMERALI E IMPOSTE DI BOLLO
3. DEROGHE ALLA DISCIPLINA SOCIETARIA ORDINARIA
4. PROROGA DEL TERMINE PER LA COPERTURA DELLE PERDITE
5. ACQUISTO DELLE PERDITE (E DETRAZIONE) DA PARTE DELLA SOCIETA' CAPOGRUPPO
6. MAGGIORE FACILITA' NELLA COMPENSAZIONE DELL'IVA
7. DISCIPLINA DEL LAVORO TAGLIATA SU MISURA
8. FACOLTA' DI REMUNERARE IL PERSONALE IN MODO FLESSIBILE (SALARI DINAMICI)
9. REMUNERAZIONE ATTRAVERSO STRUMENTI DI PARTECIPAZIONE AL CAPITALE
10. CREDITO D'IMPOSTA PER L'ASSUNZIONE DI PERSONALE ALTAMENTE QUALIFICATO
11. RACCOLTA DI CAPITALI CON CAMPAGNE DI EQUITY CROWDFUNDING
12. ACCESSI SMART AL FONDO DI GARANZIA PER LE PMI
13. CARTA SERVIZI ICE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE START UP
14. FAIL FAST

15. INVESTITORI e Partner Industriali/Finanziari

DoctorPet è **PRONTO** al "grande salto" commerciale e internazionale

L'attuale ricerca di capitale è finalizzata alla valorizzazione del vantaggio operativo, tecnologico e commerciale creato con la nostra applicazione

I nostri partners ideali sono uno o più “players” investitori (ind. e/o finanz.) che interessati ad entrare in Azienda anche progressivamente con il versamento di capitali a fronte di un progetto di forte crescita e obiettivi di valorizzazione condivisi.

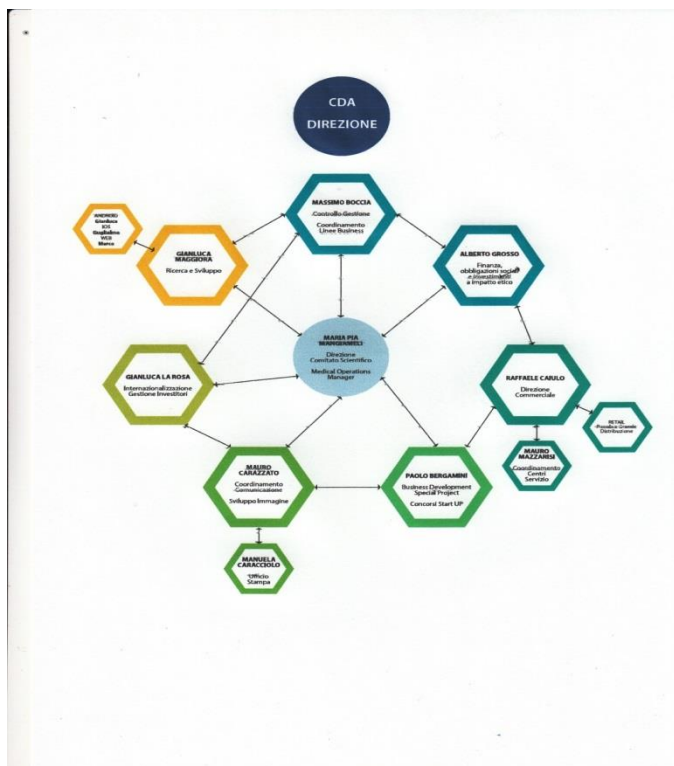
Le possibilità di investimento possono essere diverse:

- **Acquisto quote e aumento capitale**
- **Acquisto ASSET Totale (Marchi, brevetti, domini, e quanto altro sviluppato) per farne newco PMI Innovativa o Asset di startup/PMI Innovativa (con analoghi vantaggi fiscali e operativi)**
- **Acquisto ASSET con pagamento parziale del valore e riconoscimento di ROYALTIES per vendita di servizi e prodotti relativi**
- **Acquisto ASSET Totale, con aggiunta di conferimento di incarico professionale per tempo determinato (incarico da quantificare a parte)**
- **Acquisto licenza d’uso per Paese diverso dall’Italia (riorganizzazione e personalizzazione del software da quantificare a parte)**

16. TEAM, Founders, organigramma

Il team è formato da professionisti del settore Medico/VET, ICT, Social bound, commerciale. I Founders, imprenditori e professionisti con pluriennali esperienze nei settori citati.

La gestione avviene in una modalità innovativa con un organigramma circolare con al centro il Comitato ETICO-Scientifico:



17. Seguici su:

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/massimo-boccia-4465a3139/>

Facebook

<https://www.facebook.com/DoctorPet.Tag/>

Twitter https://twitter.com/DoctorPet_Tag

Website:

www.doctorpet.it

Indice:

1. Che cos'è DoctorPet
2. IL PRODOTTO,
3. A chi si rivolge
4. MERCATO, bisogni e benefici
5. Business Model
6. TABELLE RICAVIDI e COSTI (BP)
7. Elenco contenuti e prestazioni
8. Perché investire
9. COMPETITORS
9. Investimento e utilizzo dei capitali (Economics)
10. STRATEGIE commerciali e marketing
11. IL COMITATO ETICO-SCIENTIFICO vantaggi fiscali e operativi
12. La STORIA di DoctorPet
13. Company
14. Vantaggi fiscali e operativi
15. INVESTITORI e Partner Industriali/Finanziari
16. TEAM, Founders, organigramma
17. seguici su

DoctorPet, grazie a un **microchip** inserito in una card, in un pendaglio e in uno sticker, permette una **lettura semplice e veloce**.

Da un tablet o smartphone con NFC

