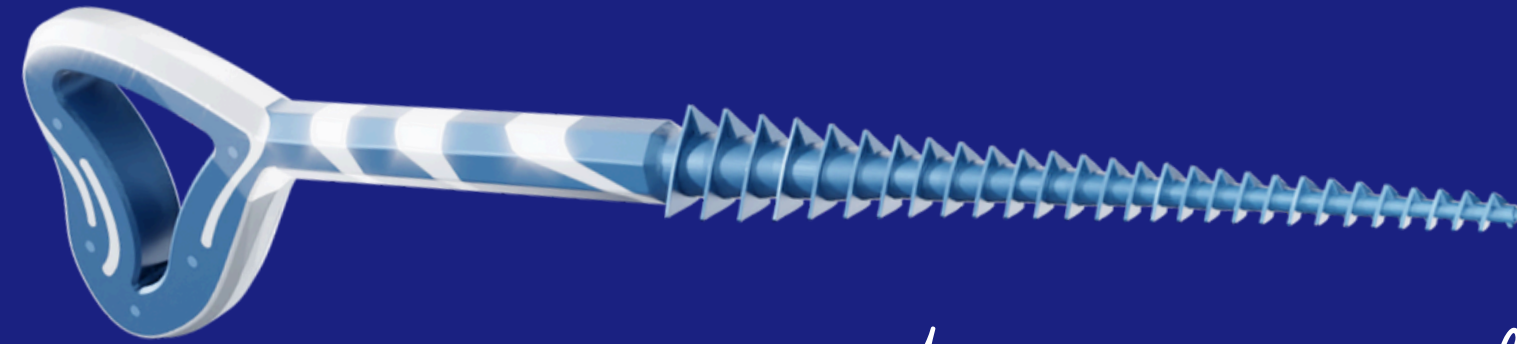


**TriUniq: L'Eccellenza Italiana nell'igiene orale Premium nel mondo.**



*Innovazione e design per un sorriso unico.*

**Pulizia perfetta.**

**In un solo gesto.**

- L'**80%** delle persone non pulisce adeguatamente i denti, il risparmio sulla prevenzione è di **\$544 MILIARDI** annui, in Italia **\$9 MILIARDI**.
- Lo spazzolino copre solo il 60% della superficie dentale, lasciando il **40% non trattato**.
- Le **MALATTIE ORALI** rappresentano la patologia più diffusa al mondo, con un costo annuo di **\$710 MILIARDI**.



**NO!**

Igiene orale domiciliare  
e professionale

=

**544\$ miliardi anno**

# La situazione

**Il mercato della pulizia interdentale è frammentato e caratterizzato da prodotti complessi e poco efficaci, che non soddisfano le reali esigenze degli utenti:**

- **Gli scovolini disponibili richiedono la scelta tra misure diverse (ISO 1-7), causando difficoltà e insoddisfazione.**
- **La mancanza di soluzioni universali porta a un alto tasso di resi (48,95% in Italia) (fonte Helium 10 su Amazon Italia).**
- **Questi problemi rappresentano una barriera all'adozione di routine di igiene interdentale efficaci.**



# Benefici della Pulizia Interdentale

✓ **Rimuove la placca tra i denti**

Evita l'accumulo di batteri che causano carie e gengiviti.

✓ **Previene gengiviti e parodontiti**

Riduce l'infiammazione gengivale e il rischio di malattie parodontali.

✓ **Combatte l'alitosi**

Elimina i residui di cibo e batteri responsabili del cattivo odore

✓ **Riduce il rischio di carie**

Pulisce le aree che lo spazzolino non può raggiungere

✓ **Migliora la salute generale**

La salute orale è collegata al benessere di cuore, polmoni e sistema immunitario

✓ **Ottimizza l'efficacia dello spazzolamento**

Completa la pulizia quotidiana per una bocca più sana e fresca

✓ **Evita costose cure dentali**

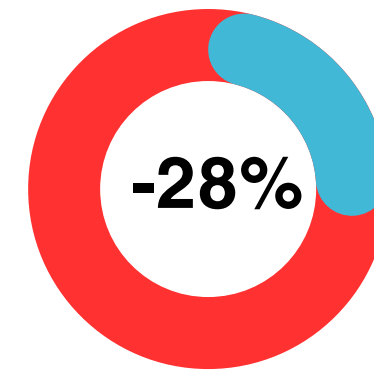
La prevenzione riduce la necessità di interventi odontoiatrici complessi

# La **placca** orale è il PROBLEMA!

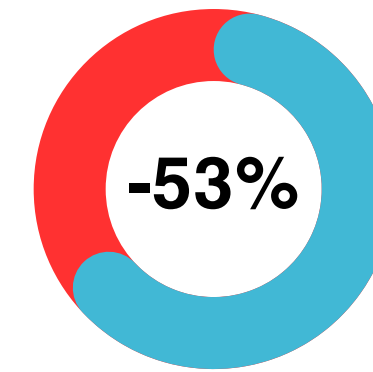
Inoltre, se eliminiamo la  
placca orale, eliminiamo  
l'**80%** delle malattie  
orali.

E abbassiamo l'incidenza di molte  
altre malattie **direttamente collegate**

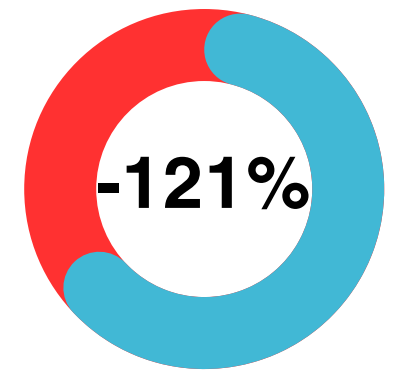
Esempi di patologie il cui rischio aumenta  
a causa di problemi orali o gengivali



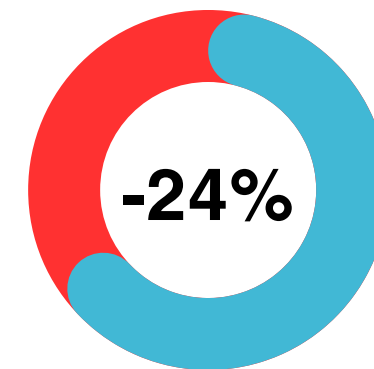
Infarto



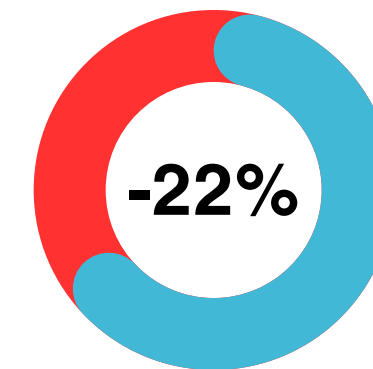
Diabete



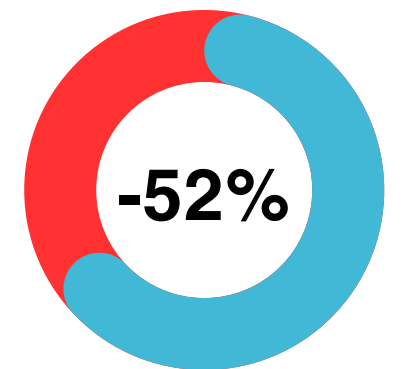
Pneumonia



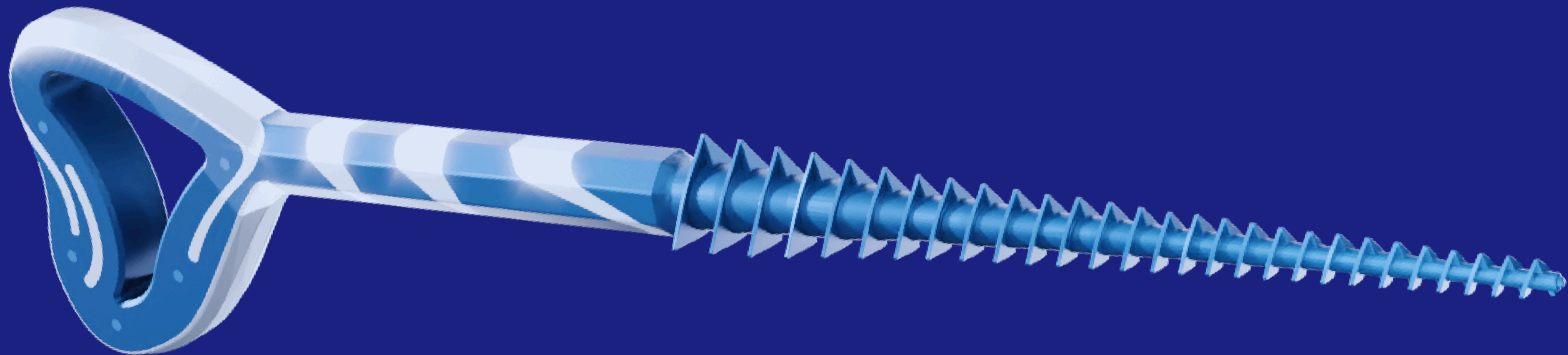
Cancro ai  
Polmoni



Cancro al  
seno



Cancro allo  
stomaco



**L'unico scovolino dentale al mondo Multi-taglia con 3 brevetti esclusivi italiani, che garantisce un'igiene interdentadale in circa 30 secondi.**



- **Presca ergonomica brevettata**
- Anima senza fil di ferro
- **Setole avanzate brevettate**
- Setole ultra morbide
- **Misura Multi-taglia da 1 a 7 brevettata**
- Materiale duraturo e antibatterico

**>95%** Rimozione  
placca orale

**+75%** Routine più  
veloce

**100%** Ripetibilità dei  
risultati

**Triuniq ha completato i cicli di test e le prime  
consegne sono previste già nel 2026.**

## TAM

Il mercato globale dell'igiene orale nel 2024 è stimato a 53,25 miliardi di dollari, con un CAGR del 4,25%. La crescita prevista porta il mercato globale dell'igiene orale a circa 62,73 miliardi di dollari entro il 2030

【Fonte: Statista Research Department, Fortune Business Insights】 .

## SAM

Il SAM globale per gli strumenti di pulizia interdentale è 3,24 miliardi di dollari nel 2023

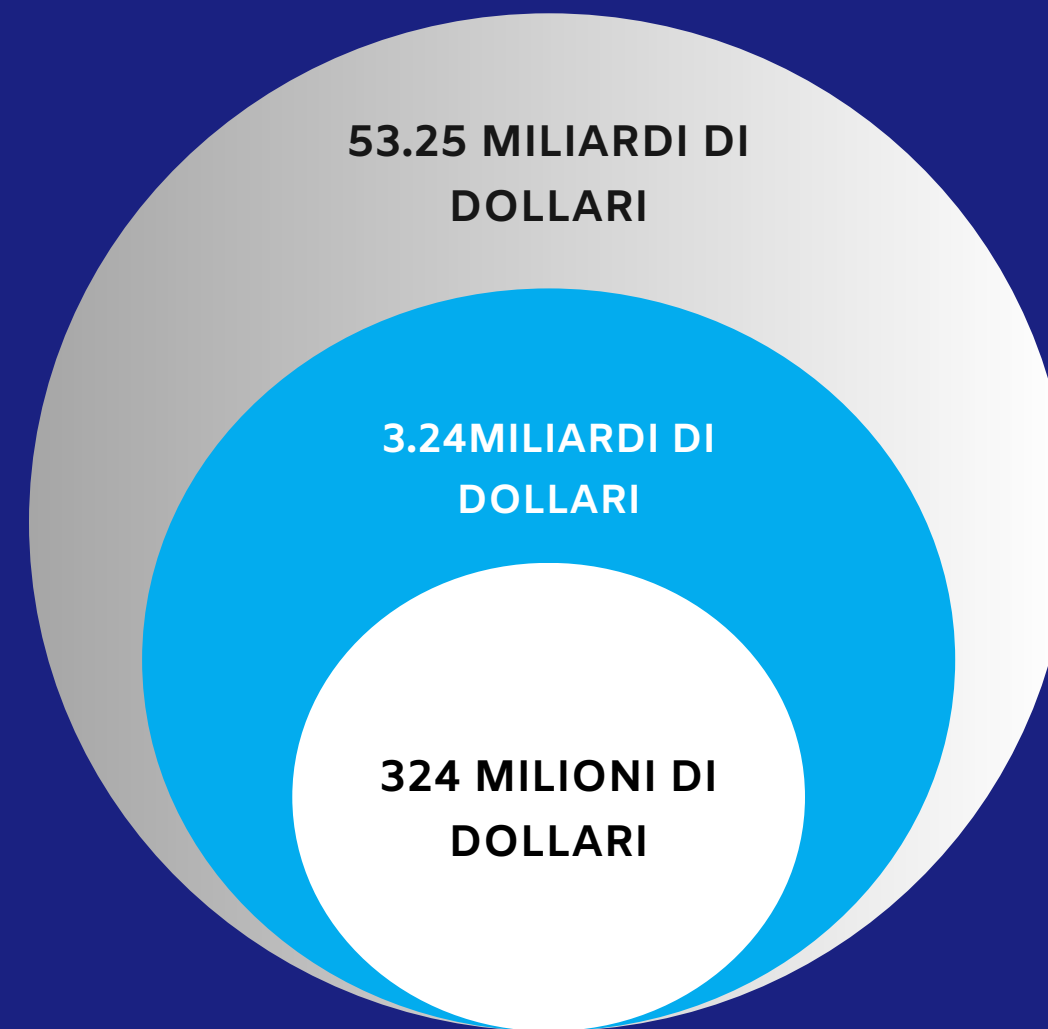
【Fonte: Business Research Insights】 .

## SOM

CONSIDERANDO UN TASSO DI ADOZIONE DEL 5-10%

Il SOM globale è 324 milioni di dollari.

Il SOM Italia è stimato a 37,5 milioni di euro nel 2025.



**SOLO CON TRIUNIQ**

SENZA CONSIDERARE LE ALTRE LINEE DI BUSINESS E I NUOVI PRODOTTI CHE USCIRANNO NEGLI ANNI

Secondo un rapporto di Exactitude Consultancy, il mercato globale dell'igiene orale è stato valutato a 47,20 miliardi di dollari nel 2020 e si prevede che raggiungerà **67,17 miliardi di dollari entro il 2029**, con un **CAGR del 5,90%** durante il periodo 2022-2029.

ANALISI DEI COMPETITOR

# Qual è il vantaggio competitivo di TriunIQ?



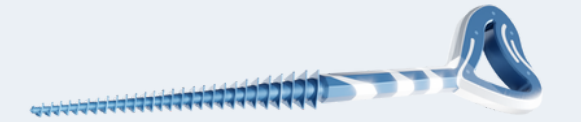
TEPE



GUM



CURASEPT



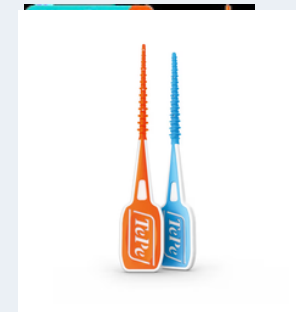
TRIUNIQ



WATERPICK



CURAPROX



TEPE



GUM



GUM

## BENCHMARK ANALYSIS

# Perché Triuniq è davvero unico?

CARATTERISTICA	TRINUNIQ	SCOVOLINO TRADIZIONALE
Adattabilità a Diverse Misure	✓	✗
Duraturo e resistente	✓	✗
Setole delicate	✓	✗
Manico ergonomico	✓	✗
Materiale innovativo	✓	✗

Gli scovolini tradizionali spesso non rimuovono efficacemente placca e residui nascosti tra i denti, causando infiammazioni, sensibilità e problemi gengivali a lungo termine.

Vogliamo raggiungere i consumatori finali anche grazie ai professionisti.

**B2C**

Prezzo Go-to-Market € 18,00

Triuniq è andata online con uno smoke test raccogliendo +100 richieste di acquisto dello scovolino dentale.

**B2B**

Oltre 170 professionisti nel settore odontoiatrico sono pronti ad iniziare la partnership in tutta Italia



**Collaboriamo con dentisti ed igienisti dentali con tutorial, editoria e info-prodotti multimediali.**

**Canali distributivi diretti B2C**

**Esclusivo canale, solo diretto, con odontoiatri e igienisti dentali per B2B.**

**NO - GDO / farmacie**

**Oltre 170 professionisti pronti ad iniziare la partnership in tutta Italia.**

**Il primo ecosistema che potenzia la prevenzione dentale, riduce la placca e incentiva le visite regolari, diminuendo le emergenze evitabili e migliorando la salute orale su scala globale**



## **Prodotto core**

Acquisto diretto o in abbonamento

- **Triuniq**

## **Prodotti complementari**

Acquisto diretto o in abbonamento

- **EDITORIA E INFOPRODOTTI MULTIMEDIALI**
- **ORAVOX CARE - Infobusiness per studi dentistici**
- **PRODOTTI LUXURY PERSONALIZZATI**
- **NUOVI PRODOTTI ORAL CARE**

## **Servizi aggiuntivi**

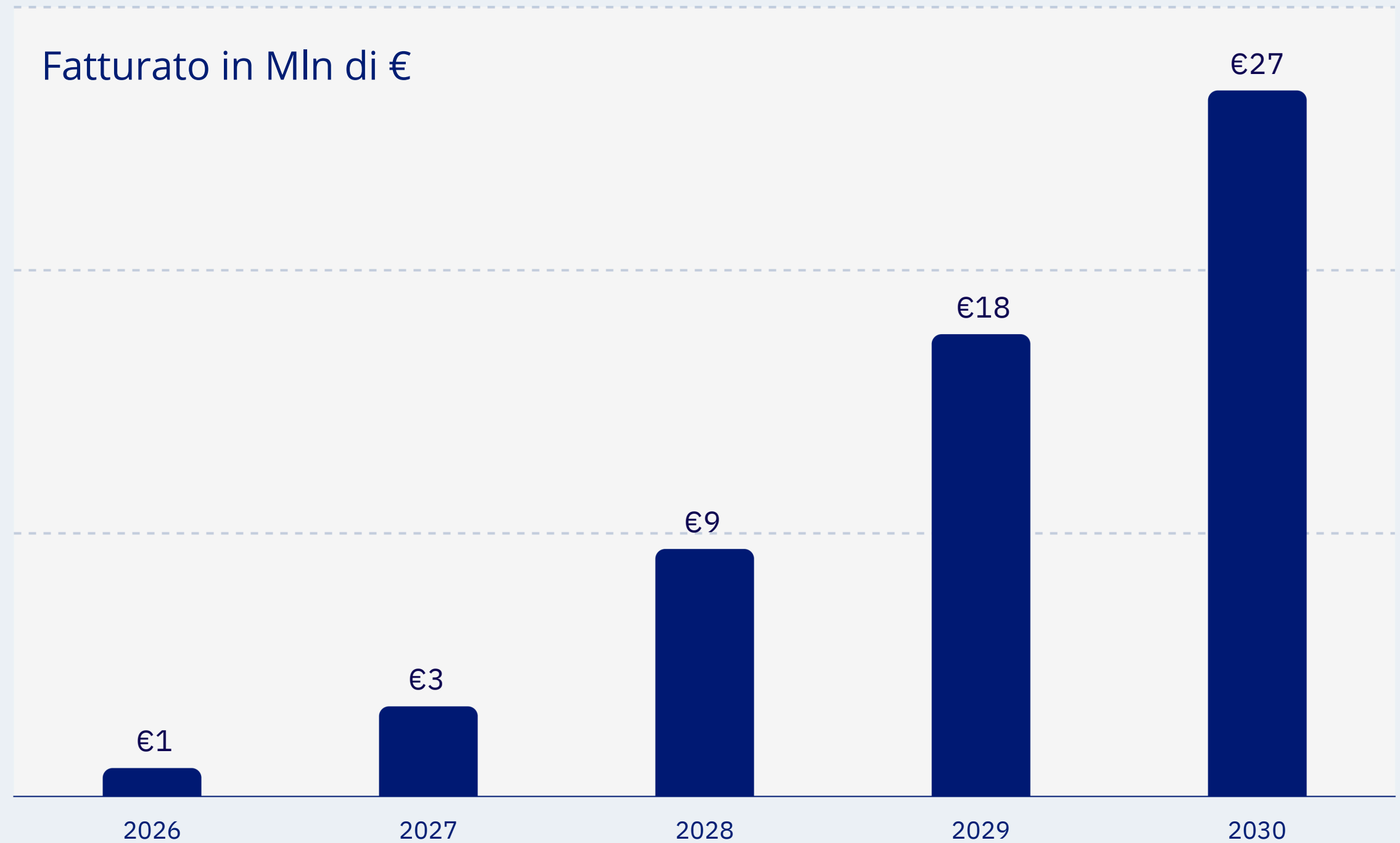
- **CO-MARKETING CON PROFESSIONISTI**

# Proiezioni ricavi basate sui test di mercato

- Triuniq
- Corsi di formazione per dentisti
- Infoprodotti
- Nuove soluzioni Oral Care

€ 21,00 CAC

DA SMOKE TEST DIC 24



# LA FORZA SARANNO SEMPRE LE PERSONE



**SIMONE  
PICCI**

Inventor Triuniq

Founder & CEO

Internatational PR Enterprise srl startup innovativa

# OUR TEAM *M*EMBERS

Essendo già occupati, ed essendo molti inseriamo solo le iniziali. Tutti già pronti a lavorare

## Aree globali

V. • Country Manager. Sud-est Asiatico e Oceania

J. • Referente America Latina. Odontoiatra

D. • Country Manager. Cina

M. • Referente. USA

## Aree nel mondo

G. • Manager. Brasile

A. • Manager. Pakistan

## Area Europa Occidentale

C. • Manager. Olanda

C. • Manager. Belgio

R. • Manager. Romania

I. • Manager. Moldavia

I. • Manager. Gran Bretagna

E. • (CTO) Lead Web DeveManager/ Head of Digital Strategy

F. • Programmatore

A. • CFO Europa Occidentale

A. • Segretaria per relazioni internazionali

# Area Italia

G. • B2B. Puglia

S. • B2B. Lazio

A. • B2B. Veneto

M. • B2B. Sardegna

C. • B2B. Marche

F. • Formatrice B2B Italia

R. • PR

G. • Manager divisione Kids& Family Italia

D. • Amministrazione

L. • Logistica

D. • Confezionamento

V. • Confezionamento

S. • Confezionamento

V. • Confezionamento

M. • Confezionamento

E. • Responsabile call center

A. • Customer care. Call center

L. • Customer care. Call center

S. • Customer care. Call center

F. • Customer care. Call center

G. • Customer care. Call center

S. • Customer care. Call center

S. • Customer care. Call center

L. • Customer care. Call center

- V. • Responsabile produzione e controllo qualità
- L. • Responsabile LE-TA-BR. Sales Force.
- G. • Sales Force. D2C offline
- F. • Sales Force. D2C offline
- S. • Responsabile eventi
- G. • Content marketing
- A. • Media Buyer
- E. • Copywriter
- N. • Copywriter offline
- A. • Giornalista

## COLLABORAZIONI ATTUALMENTE ESTERNE CON PIANO DI INTERNALIZZAZIONE



### STAFF DI 11 PERSONE

- MEDIA BUYER SU TUTTE LE PIATTAFORME



### STAFF DI 3 PERSONE

- VIDEO EDITING, SPOT, COPYWRITING



### STAFF

- DIRECT RESPONSE MARKETING OFFLINE IN ITALIA



### PRODUZIONE

- (ITALIA)

# IN QUESTA FASE INIZIEREMO CON DELEGARE ESTERNARNAMENTE QUASI TUTTO

La forza lavoro interna sar :

- Simone Picci
- 1 magazziniere
- 1 confezionatrice
- 1 segretaria
- V. in formazione per 1 anno
- E. per IT
- 1 addetto customer vendita
- 2 sales B2B
- 1 sales B2C
- 1 amministrazione

**2025/2026**

# LE NOSTRE MILESTONE CHIAVE PER I PROSSIMI 15 MESI

DICEMBRE 2026 FATTURATO 1 MILIONE €

05

5000 Focus group  
N.1 che sia dentista o igienista  
dentale per co-marketing  
professionista per provincia

04

Confermare accordi  
collaborazioni esterne e  
per le risorse umane in  
marketing, logistica e  
vendita

03

Completamento della  
certificazione CE e  
finalizzazione del design  
per l'industrializzazione

02

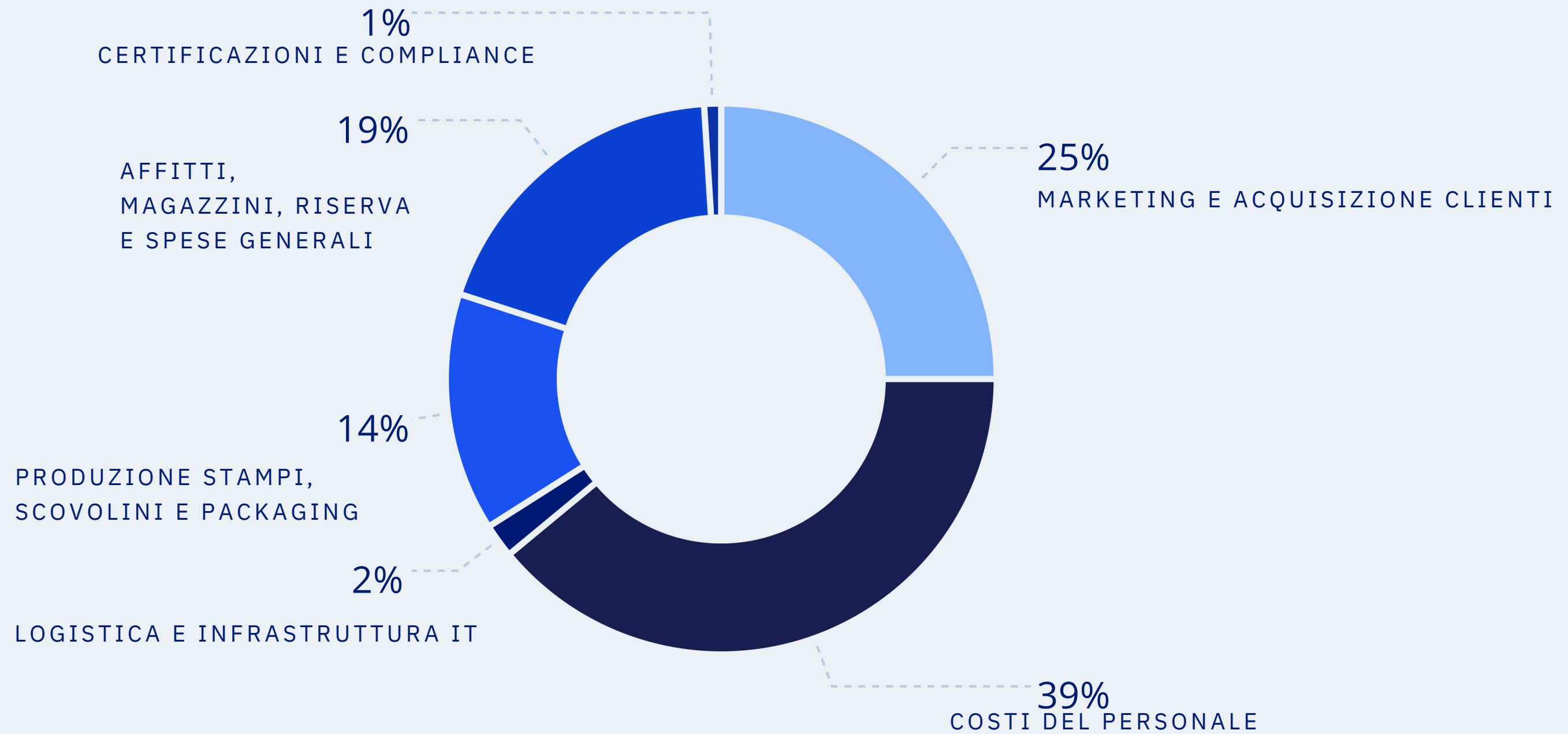
01

Acquisire 300.000€ da  
trasformare in 459.000€  
grazie alla finanza agevolata  
entro dicembre 2025



SAFE ROUND

€ 300k Pre-seed



**TriUniq non è solo un prodotto è l'inizio di una leadership del mercato premium globale; è un'opportunità per guidare una ulteriore eccellenza italiana nel mondo, questa volta nel business dell'oral care.**



**TRIUNIQ**

—  
PULIZIA TRIANGOLARE.  
SORRISO UNICO.



**Denti impeccabili, senza stress e in pochi secondi**

Il segreto è lo scovolino dentale TriUniq

# TRIUNIQ

**Pulizia Triangolare.  
Sorriso Unico.**



International PR Enterprise s.r.l. startup innovativa

Presentazione di Simone Picci



[simonepicci@triuniq.com](mailto:simonepicci@triuniq.com)



[www.triuniq.it](http://www.triuniq.it)



+39 3463366803