

SALUTE, INNOVAZIONE E OPPORTUNITÀ ECONOMICHE

Salute, soldi e futuro. Perché l'igiene orale è diventata una questione globale (e perché ti riguarda)

Oral Impact

Le Voci

Dott. Federico Emiliani
Dott.ssa Pina Fornarelli
Sabrina Marasco
Dott.ssa Rebecca Oreggia

TriUniq

Lo scovolino dentale Made in Italy.
3 brevetti, 31 secondi, un solo gesto dove lo spazzolino non arriva

DentalDAI

Non è un gestionale. Non è un consulente aziendale. È meglio.
Scopri cosa DecidoAI e Oravox Care hanno creato per il tuo studio dentistico

DP Valley

È nato tra Lecce-Brindisi-Taranto il primo distretto per la prevenzione orale umana e animale. Ma cosa significa davvero? E perché interessa tutti noi?

Investire in IPRE

Come investire in una startup innovativa, detraendo le tasse ed avere una quota societaria con un x9

Simone Picci

La storia dell'imprenditore italiano che sta trasformando la salute della bocca in un'opportunità concreta per le persone, i territori e il futuro



Caro lettore,

In tutto il mondo, sempre più dentisti, igienisti dentali, famiglie e investitori stanno già abbracciando un nuovo approccio: salute superiore, innovazione pratica e opportunità economiche concrete, tutte insieme.

Questo che hai tra le mani non è pubblicità: è una guida utile e chiara, creata per chi, come te, vuole essere al passo con i tempi.

Qui scoprirai perché il modo di pensare all'igiene orale sta cambiando, quali benefici immediati puoi ottenere e come partecipare da protagonista ad una evoluzione che riguarda tutti.

Chi legge adesso avrà un vantaggio: informazione aggiornata, soluzioni intelligenti e opportunità vere.

Simone Picci

Guida alla lettura con codici colori (in basso a destra):

Per semplificarti la lettura e aiutarti a trovare subito ciò che ti interessa:

● Blu: per dentisti e igienisti dentali — contenuti professionali

● Verde: per i consumatori — prevenzione e salute quotidiana

● Arancione: per investitori — opportunità economiche

Una visione integrata già attiva, dove salute, innovazione e sviluppo economico convergono in un'unica direzione.

Il grande cambiamento silenzioso nell'igiene orale: salute, innovazione e opportunità economiche per tutti

Come una trasformazione già in atto sta ridefinendo il futuro di studi dentistici, famiglie e investitori.

Negli ultimi anni è iniziata una trasformazione silenziosa ma profonda: l'igiene orale non è più solo prevenzione e cura.

Oggi è un settore dove salute, innovazione e opportunità economiche si intrecciano e si rafforzano a vicenda.

LO SAPEVI?

- Il mercato globale dell'oral care è stimato a USD 58.88 miliardi nel 2025, con una crescita prevista fino a USD 79.57 miliardi entro il 2030 (CAGR 6,21%) (Fonte: Mordor Intelligence, 2025).
- Il mercato globale dental (attrezzature, consumabili e servizi) vale USD 39,66 miliardi nel 2024 e raggiungerà USD 121,22 miliardi entro il 2034 (CAGR 11,8%) (Fonte: Mordor Intelligence, 2024).
- Il mercato mondiale dei servizi dentistici ha raggiunto USD 393,4 miliardi nel 2023, con un'espansione prevista fino a USD 863,7 miliardi entro il 2032 (CAGR 9,6%) (Fonte: Grand View Research, 2024).

Secondo un rapporto dell'European Federation of Periodontology (EFP):

- Le cure odontoiatriche rappresentano circa il 5% delle spese sanitarie globali.
- Le misure di prevenzione potrebbero generare risparmi fino a USD 544 miliardi all'anno a livello mondiale.
- In Italia, il costo medio pro capite per la cura di carie o malattie parodontali evitabili supera €18.000.
- La Società Italiana di Parodontologia e Implantologia (SIdP) stima che una corretta prevenzione dentale potrebbe far risparmiare oltre €9 miliardi all'anno nel nostro Paese (Fonte: EFP/Economist Impact, 2024; SIdP 2024).

Sempre più professionisti odontoiatrici aggiornano gli studi per rispondere ai nuovi bisogni dei pazienti.

Sempre più famiglie cercano soluzioni semplici, efficaci e moderne per il proprio benessere.

Sempre più investitori puntano su un mercato in espansione, con cifre solide e crescita continua.

Questo non è un cambiamento che verrà: sta già accadendo in tutta Italia e nel mondo.

Capirlo oggi significa essere già avanti, chi legge ogni singolo articolo ha già un vantaggio concreto.

Nei prossimi articoli scopriremo come queste tendenze stanno diventando opportunità vere per chi vuole scegliere meglio, curare meglio e investire meglio.



Il paradosso italiano: un Paese che parla di prevenzione ma non la costruisce

Mercato frammentato, istituzioni impotenti, cittadini confusi: la salute orale è oggi il campo perfetto per chi sa vedere prima degli altri.



Nel nostro Paese la parola “prevenzione” è ovunque, ma la sua pratica concreta è rimasta indietro.

Da anni assistiamo al proliferare di campagne generiche, prodotti indistinti, iniziative effimere: tutto il contrario di una cultura ordinata e radicata.

Eppure, proprio da qui può partire qualcosa di diverso.

La sanità pubblica, pur con buone intenzioni, fatica a rendere la prevenzione orale un’abitudine semplice, quotidiana e continua.

I prodotti più innovativi arrivano da fuori, dandoci solo la possibilità di acquisto.

L’innovazione è frammentata e quasi mai arriva rapida, ma solo dopo anni, lasciandoci indietro.

Ma questo è cambiato: **tutto parte dall’Italia, da dove il genio incontra la passione per l’eccellenza, dove da un problema creiamo una possibilità di innovazione e progresso.**

Così il vuoto che è stato riempito da rumore, confusione e indifferenza cambia.

Oggi abbiamo davanti un’occasione concreta: trasformare proprio questo vuoto italiano in una proposta ordinata, pratica, moderna e replicabile, e farla diventare un riferimento per il mondo.

Queste realtà stanno già rimettendo ordine dove prima c’era solo frammentazione: TriUniq, Oravox, DentalDAI, Scovolino Dentale Project, International PR Enterprise Srl startup innovativa, Dental Prevention Valley — tutte nate con radici italiane ma con respiro globale.

Il mercato globale e italiano oggi è a un bivio: continuare a disperdere tempo e risorse oppure costruire un sistema nuovo, coerente, efficiente e capace di diventare un modello.

Non tutti riconoscono subito i segnali di un cambiamento profondo.

Ma chi riesce a farlo oggi è già parte di un movimento che inizia qui e che diventerà un riferimento globale.

È questo il tempo in cui si definisce la differenza tra chi resta indietro e chi costruisce il nuovo ordine — prima qui, poi nel mondo.

Tu ne fai già parte grazie a tutti gli attori in campo, ma puoi decidere se esserne parte attiva e protagonista oppure restare spettatore.

Simone Picci



Prevenzione reale: perché solo chi offre di più conquisterà fiducia, pazienti e reputazione

UN SEMPLICE STRUMENTO PUÒ OGGI RAPPRESENTARE LA LINEA DI DEMARCAZIONE TRA LO STUDIO PERCEPITO COME AGGIORNATO E AFFIDABILE E QUELLO CHE RESTA INDIETRO, INDISTINGUIBILE E IRRILEVANTE.

Oggi la competizione tra studi dentistici non si misura solo sulle tecniche cliniche o sulla qualità del servizio in poltrona: i pazienti osservano anche i dettagli, notano i consigli pratici ricevuti, ricordano chi li aiuta davvero a semplificare la cura quotidiana.

Lo spazzolino copre solo il 60% delle superfici dentali; il restante 40% è affidato a strumenti interdentali, proprio quelli che i pazienti hanno più difficoltà a usare con regolarità.

Chi propone soluzioni generiche rischia di restare indietro. Chi offre uno strumento intuitivo e pratico si posiziona immediatamente come aggiornato, attento e autorevole.

TriUniq è stato progettato per fare proprio questo: rendere immediata la scelta e semplice l'uso.

Un solo dispositivo con 3 brevetti, multi-taglia (ISO 1-7), con setole HELIX e manico ergonomico: una soluzione che abbatte la barriera psicologica e pratica che storicamente ha limitato l'uso degli scovolini. Il professionista che lo propone riduce i tempi di spiegazione, agevola l'aderenza al consiglio ricevuto e semplifica la gestione operativa: scorte ridotte, indicazioni standardizzate, nessuna confusione per il paziente.



Leadership locale: la differenza tra essere percepiti come “i migliori” o come “uno dei tanti”

Adottare strumenti come TriUniq significa anche conquistare una posizione di leadership silenziosa: il paziente riconosce lo studio aggiornato e moderno, attento a strumenti realmente efficaci. In un contesto dove la fiducia passa anche dalla percezione di innovazione, chi introduce TriUniq si posiziona come riferimento nella propria comunità, consolidando reputazione e autorevolezza. Oltre 170 studi dentistici in Italia, stanno già cogliendo questa opportunità in modo discreto, consapevoli che la prevenzione domiciliare rappresenta la nuova frontiera per fidelizzare e differenziarsi.



Un modello economico integrato

Oltre al beneficio clinico, c'è un vantaggio strategico diretto: il modello TriUniq riconosce una quota sul fatturato locale generato, anche quando i pazienti proseguono gli acquisti al di fuori dello studio.

In altre parole, ogni paziente educato e fidelizzato contribuisce nel tempo a creare valore per lo studio stesso, anche se cambia studio o prosegue autonomamente.

Un ciclo virtuoso che premia chi lavora ogni giorno per il benessere del paziente.

Ruolo centrale dell'igienista dentale

L'educazione alla prevenzione domiciliare è sempre più nelle mani degli igienisti dentali: dimostrare l'uso corretto, rendere semplice il gesto, superare le resistenze del paziente.

Per questo TriUniq è stato pensato anche come alleato operativo dell'igienista: una sola misura per tutti, impugnatura ergonomica che facilita la didattica in studio, setole HELIX che replicano lo spazio interdentale con altezza variabile per completare la pulizia in circa 30 secondi rispetto ai 2 minuti soliti.

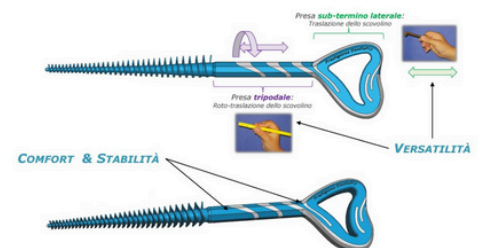
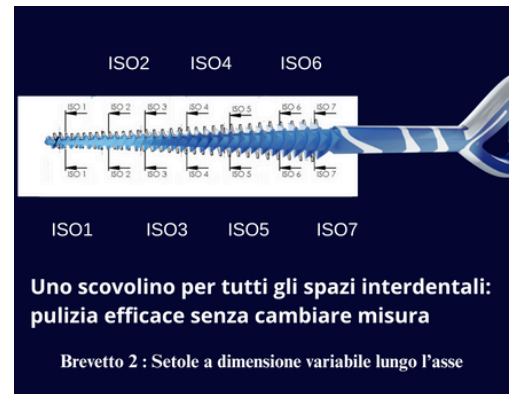
Il vero posizionamento competitivo

La vera differenza oggi passa dai dettagli: semplificare la vita del paziente, rendere pratico il consiglio del professionista, rafforzare la fiducia nello studio.

TriUniq offre tutto questo: benefici clinici, efficienza operativa, un ritorno economico sostenibile e — non ultimo — la possibilità di posizionarsi come lo studio “più aggiornato, più attento e più affidabile” della propria zona.

Molti colleghi si stanno già muovendo (oltre 170 sul territorio Nazionale).

Chi comprende ora il valore strategico di un gesto semplice, concreto e utile come TriUniq, consoliderà la propria posizione e conquisterà la fiducia dei pazienti prima che lo faccia qualcun altro.



Più controllo, più precisione:
l'impugnatura che cambia l'igiene interdentale

Brevetto 3 : Impugnatura a presa sub-terminale e tripodale

UNO SCOVOLINO SOLO TUTTE LE MISURE ZERO CONFUSIONE



Il primo scovolino italiano brevettato che piace al paziente e semplifica il lavoro in studio

Perché ti piacerà usarlo ogni giorno:

- Non devi scegliere la misura giusta: va bene per tutti
- Più comodo da tenere in mano, anche con le dita bagnate
- Più veloce solo 31 secondi
- Più efficace nei punti nascosti, dove si formano carie e placca
- Non fa male: le setole HELIX si adattano al tuo spazio interdentale
- Dura di più
- È bello e professionale: niente "effetto farmacia"

Provalo senza rischi.

Iscriviti gratis su www.triuniq.it

e potrai riceverlo a solo 1€ (seguendo le istruzioni).

Oggi prenoti. Non paghi nulla.

Domani avrai la bocca più pulita di sempre.

Offerta limitata. Dopo, pagherai il prezzo pieno di 32,5€.



> 95%

nella rimozione
della placca

+ 546

di uno
scovolino\ piks
tradizionale

100%

di ripetibilità
dei risultati

www.triuniq.it

Dott. Federico Emiliani, odontoiatra mininvasiva Roma/Frosinone

Nel mio studio, tutto parte da un principio: una buona prevenzione è la base di ogni risultato estetico duraturo.

Quando mi è stato presentato TriUniq, ho riconosciuto subito il valore di un prodotto ben pensato, con soluzioni concrete a problemi che ogni odontoiatra conosce bene: pazienti che non usano gli scovolini, oppure li usano male, con risultati minimi.

TriUniq permette un uso continuativo, senza curva di apprendimento.

Un solo strumento per tutte le misure interdentali, facile da spiegare, progettato nei dettagli che contano: ergonomia, efficacia, semplicità. Trovare una soluzione che tenga conto così chiaramente della realtà clinica quotidiana è un'ottima notizia — per noi e per i pazienti.

Non è ancora in commercio, ma ho già scelto di proporlo ai miei pazienti tramite il gruppo di ricerca, dando loro la possibilità di accedervi in anteprima con un risparmio importante sul primo acquisto.

Sono convinto che mi aiuterà a rafforzare il lavoro fatto in studio anche a casa, ogni giorno.

Nel mio studio ogni paziente è seguito con un piano personalizzato, aggiornato e concreto e TriUniq entrerà a far parte di questo approccio, perché prevenzione e innovazione devono andare insieme.

“Ai colleghi dico: se cercate uno strumento che aiuti davvero i pazienti a seguire le vostre indicazioni, TriUniq va messo tra le priorità.

È intuitivo, efficace, esteticamente curato: perfetto per chi vuole distinguersi davvero.”

Dott. Federico Emiliani

Federico Emiliani si laurea in Odontoiatria e protesi dentaria presso l'Università degli Studi di Roma "Tor Vergata" nel 2009. Nello stesso anno apre il suo primo studio odontoiatrico a Roma. Contemporaneamente presta attività di collaborazione in diversi studi d'Italia fino a quando, nel 2013, apre il suo secondo studio odontoiatrico, a Frosinone, insieme al Dott. Domenico Crescenzi. Frequenta diversi corsi di aggiornamento post-laurea in ambito nazionale e internazionale, tra cui il master in Protesi fissa del Dott. Mauro Fradeani, il master in Implantologia del Dott. Stefano Gori, e altri corsi nell'ambito dell'odontoiatria estetica e della chirurgia. Esercita la libera professione nei suoi studi privati dedicandosi alla cariologia, all'odontoiatria restaurativa e protesica, all'estetica e all'implantologia. Nel 2017 entra a far parte del team Fradeani Education come relatore. Svolge attività didattica e congressuale in Italia e all'estero sulle tematiche della cariologia, dell'estetica e dell'odontoiatria protesica e digitale. Nel 2018 ha ricevuto incarico di relatore presso il Master di Odontoiatria Digitale dell'Università di Tor Vergata di Roma, diretto dal prof. Claudio Arcuri, con l'incarico di sviluppare lezioni sulla pianificazione estetica digitale in protesi fissa, e l'utilizzo delle moderne app di progettazione estetica guidata. Nel 2023, insieme al Dott. Roberto Turrini, ha pubblicato il libro di testo "Black&White - Protocolli Clinici Multidisciplinari di Cariologia, Sbiancamento e trattamento delle discromie dentali", tradotto e pubblicato anche in lingua inglese nel 2025 (Ed. EDRA).



Perché il tuo sorriso merita strumenti migliori: TriUniq e la nuova igiene orale

Oggi la pulizia interdentale può diventare un gesto semplice, rapido ed efficace: chi sa prendersi cura di sé con intelligenza sceglie strumenti progettati per rendere tutto più naturale e sicuro.

Molte persone credono che lo spazzolino sia sufficiente per mantenere denti e gengive in salute. Ma la ricerca clinica è chiara: anche la pulizia più scrupolosa con uno spazzolino tradizionale copre solo il 60% delle superfici dentali.

Il restante 40% — lo spazio tra dente e dente, dove si accumulano batteri e residui — richiede strumenti specifici: è qui che si gioca la vera differenza nella qualità della propria igiene orale.

Il problema?

Gli strumenti tradizionali per la pulizia interdentale sono spesso scomodi, difficili da usare, poco intuitivi. Non a caso, meno del 20% delle persone li utilizza con continuità.

Un nuovo standard per la cura quotidiana

TriUniq nasce proprio per superare questi limiti: un solo strumento, progettato per adattarsi a tutti gli spazi interdentali (ISO 1-7), con setole HELIX che seguono perfettamente la forma naturale tra dente e gengiva e un'impugnatura ergonomica che semplifica ogni movimento.

Per l'utente significa una cosa sola: massima efficacia, zero complicazioni.

Con TriUniq:

- Non serve più scegliere tra misure differenti
- Non servono più strumenti diversi per aree diverse
- Bastano 31 secondi per una pulizia completa
- È progettato per essere riutilizzabile più a lungo rispetto agli scovolini tradizionali

Igiene che diventa un gesto naturale

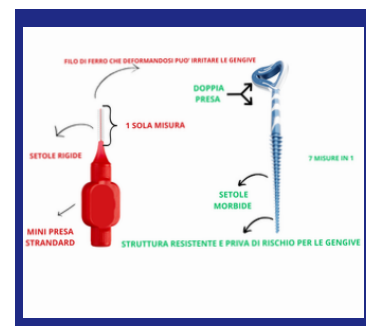
La vera innovazione non sta solo nella tecnologia.

Sta nel semplificare la routine quotidiana: con TriUniq la pulizia interdentale smette di essere un'operazione complessa e diventa un gesto intuitivo e piacevole, anche per chi fino a oggi ha rinunciato perché "troppo complicato" o "troppo scomodo".

Più attenzione ai dettagli, più cura di sé

Per chi tiene al proprio benessere e alla propria immagine, la qualità degli strumenti che si scelgono dice molto.

TriUniq è progettato per offrire comfort, durata e precisione, ma anche per distinguersi: materiali superiori, design ergonomico e tecnologia ne fanno uno strumento che riflette un'attenzione superiore al dettaglio e al proprio stile.



Parametro	Competitor tradizionali	TriUniq
Numero di scovolini per 2 mesi	60 (3 misure x 20 pz/cad.)	8 (1 unico prodotto)
Costo bimestrale	€35,49 (€11,83 x 3 confezioni)	€65 a listino
Tempo medio di utilizzo per sessione	2 min 10 sec	31 sec
Tempo totale per 2 mesi	390 minuti	93 minuti
Tempo risparmiato	297 minuti (5 ore e 35 min)	- www.triuniq.it



Sempre più persone consapevoli e attente alla propria salute stanno già scegliendo TriUniq gratuitamente su www.triuniq.it.

Chi lo ha prenotato racconta di non vedere l'ora di avere una routine semplificata, più rapida e più efficace.

In fondo, anche nella cura quotidiana dei denti, la vera differenza sta in un gesto intelligente. E scegliere strumenti migliori significa dimostrare di prendersi cura di sé davvero, ogni giorno.

Parametro	Scovolini tradizionali / Piks	TriUniq 
Tempo di utilizzo	2:10 minuti	31 secondi
Numero di misure necessarie	3-4	1 (adattabile ISO 1-7)
Cambi di scovolino a settimana	5-7	1 (riutilizzabile per 7 giorni)
Facilità d'uso	Complessa	Intuitiva e immediata
Percentuale di placca rimossa	Variabile	Oltre il 95%

Perché Triuniq e non uno scovolino tradizionale?

CARATTERISTICHE A CONFRONTO

Adattabilità a Diverse Misure

Materiale dell'Anima

Durata e Resistenza

Materiale delle setole

Manico Ergonomico

TRIUNIQ SCOVOLINO DENTALE

7 misure in un unico scovolino: pulizia veloce senza cambiare misura

Struttura resistente e confortevole, che garantisce durata e comfort.

Progettato per mantenere forma e funzionalità più a lungo

Setole morbide, progettate per non irritare le gengive

Doppia impugnatura brevettata per controllo, calibratura e precisione

SCOVOLINO TRADIZIONALE

Devi cambiare scovolino per ogni spazio, tempo sprecato

Filo di ferro che può deformarsi e irritare le gengive.

Lo scovolino tradizionale è un prodotto monouso con setole che si deformano facilmente

Setole rigide, possono causare irritazioni

Impugnatura standard, meno stabile e difficile da gestire per mani di grandezza media



Ogni acquisto TriUniq crea riforestazione reale e benefici concreti

Con ogni acquisto contribuisce alla riforestazione nei Paesi dove operiamo: dal Salento al mondo, un albero alla volta. E puoi ricevere anche il tuo olio extravergine pugliese.

Oggi non basta scegliere prodotti eccellenti.

Il consumatore più attento sa che ogni sua decisione d'acquisto è anche un atto culturale, ambientale, sociale. Ma tutto questo viene dopo. Perché questa iniziativa nasce dalla convinzione personale di Simone Picci, CEO di International PR Enterprise srl startup innovativa : "L'albero è vita".



Acquistando TriUniq, ogni cliente contribuisce concretamente a riforestare. Il nostro impegno è semplice e trasparente: destinare l'1% del fatturato trimestrale a progetti di riforestazione nei Paesi in cui operiamo. Un gesto che avviene automaticamente e che non richiede nulla di più da chi acquista.

In Italia questa azione ha radici precise: il Salento. Qui, oltre 21 milioni di ulivi sono stati distrutti dalla Xylella, cancellando paesaggi e tradizioni. La collaborazione con **Olivami (associazione no-profit)** consente non solo di ripiantare alberi resistenti al batterio, ma di restituire dignità e lavoro a comunità locali.

Basta considerare che un solo ulivo può assorbire fino a 300 kg di CO₂ ogni anno e produrre olio extravergine d'oliva, uno dei più rinomati al mondo.

I vantaggi concreti della riforestazione

- Riduce la temperatura media locale fino a 2°C
- Favorisce il ritorno di biodiversità e fauna selvatica
- Stabilizza i suoli riducendo frane ed erosioni
- Migliora la qualità dell'aria, filtrando particolato e CO₂
- Rigenera il paesaggio, con effetti positivi sulla salute e sul benessere umano

Come funziona per chi sceglie TriUniq

Ogni acquisto contribuisce automaticamente alla riforestazione, senza alcuna azione aggiuntiva da parte del cliente. Al termine di ogni trimestre, calcoliamo l'1% del nostro fatturato e lo destiniamo alla riforestazione, partendo dal Salento grazie alla collaborazione con **Olivami**. Con quel contributo vengono piantati nuovi ulivi.

Per ogni nuovo ulivo piantato, selezioniamo un cliente tra coloro che hanno acquistato TriUniq nel trimestre e gli intestiamo nominalmente quell'albero. Come segno concreto e tangibile, Olivami invierà poi a quel cliente l'olio extravergine prodotto dal proprio ulivo adottato — un olio che rappresenta la qualità e la tradizione più autentica del Salento.

Non ci interessa altro che riforestare. Ma questo progetto consente anche di attivare un circuito virtuoso: chi riceve l'olio, chi lavora la terra, chi la abita, chi ne beneficia.

Perché dentisti e igienisti apprezzano questa iniziativa

Perché oggi, proporre strumenti di qualità significa anche proporre coerenza valoriale. Per un professionista della salute orale, comunicare ai pazienti che "scegliere TriUniq significa prendersi cura di sé e del pianeta" è un messaggio semplice, autentico.

Per il consumatore

Il cliente non deve fare nulla di più. Acquistare TriUniq significa sapere che ogni gesto quotidiano diventa parte di una catena reale e concreta di rigenerazione: alberi che assorbono CO₂, che tornano a popolare paesaggi devastati, che restituiscono biodiversità, lavoro e un olio di qualità unica.



Un piccolo gesto, grandi numeri

- 21 milioni: ulivi persi nel Salento negli ultimi 5 anni
- 80%: riduzione della produzione di olio EVO locale
- 300 kg di CO₂: assorbiti ogni anno da un ulivo
- Fino a 2°C: riduzione temperatura media locale grazie alle aree riforestate
- +40%: aumento biodiversità dopo interventi di rimboscimento
- 1%: quota del nostro fatturato trimestrale destinata alla riforestazione

Per dettagli e aggiornamenti: www.triuniq.it
sezione Responsabilità



Quasi 10 milioni di italiani lo fanno già ogni giorno: il gesto semplice che protegge denti, gengive e portafoglio.

Scovolino Dentale Project: il canale informativo indipendente che può salvarti da gengive infiammate, carie, alito cattivo, sensibilità dentale e visite costose dal dentista.

Perché anche chi lava i denti ogni giorno lascia circa il 40% dei denti sporchi. Tu lo sapevi?

Sai come potresti evitare molte visite costose dal dentista già da questo mese?

Anche se ti lavi i denti tutti i giorni e pensi di fare tutto bene, c'è una cosa che forse non sai: lo spazzolino, anche usato correttamente, pulisce solo circa il 60% delle superfici dentali.

Il restante 40%, proprio gli spazi tra i denti, resta nascosto e trascurato. Ed è lì che si accumulano placca e batteri.



Molti pensano che lo scovolino dentale sia uno strumento per chi ha protesi o apparecchi ortodontici.

O che sia un semplice accessorio all'igiene dentale domiciliare.

No! È esattamente come lo spazzolino da denti: uno fa una parte e l'altro fa l'altra.

In realtà, è l'esatto opposto: lo scovolino serve a chiunque voglia completare davvero la pulizia dei denti, ogni giorno.

Lo scovolino dentale è semplice:

- Bastano pochi minuti al giorno
- È facile da usare
- Non fa male, basta scegliere la misura giusta
- È adatto a tutti e ce ne sono di diverse misure e forme, anche per chi ha i denti affollati o gengive sensibili

Si inserisce delicatamente tra i denti e si muove avanti e indietro per rimuovere la placca e i residui dove lo spazzolino non può arrivare.

Un gesto che completa la pulizia e protegge denti, gengive e portafoglio.

Scovolino Dentale Project nasce proprio per aiutarti a scoprire questo gesto e impararlo subito, perché anche se quasi 10 milioni di italiani ed oltre 1,5 miliardi di persone al mondo lo usano in modo abituale, molti ancora non lo conoscono o hanno difficoltà a inserirlo nella routine quotidiana.

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



È un canale informativo indipendente, senza legami con marchi o aziende, con un unico obiettivo: insegnarti a prenderti cura della tua bocca in modo semplice, pratico e completo.

Noi della community, nel corso del tempo, cercheremo anche di fare accordi con produttori, dentisti, igienisti dentali, per aumentare l'uso di questo strumento che può contribuire a ridurre una spesa enorme:

544 miliardi di euro ogni anno vengono spesi nel mondo per cure odontoiatriche — molte delle quali potrebbero essere evitate grazie a una migliore igiene orale domiciliare.

Sul sito www.scovolinodentale.com trovi:

- Articoli chiari e facili da leggere, scritti per chi non è esperto
- Consigli pratici per scegliere lo scovolino giusto, anche per gengive sensibili, apparecchi o protesi
- Una community attiva sui social

Se vuoi partire subito, trovi due libri pratici su Amazon:

- La Guida completa allo scovolino dentale (€ 7,27): per imparare la tecnica corretta e scegliere la misura giusta
- Sorridi senza dolore (€ 12): per chi soffre di sensibilità dentale e vuole risolverla con piccole abitudini quotidiane

Perché iniziare?

Perché una bocca sana non è solo una questione estetica, ma di benessere generale e prevenzione vera.

Le infiammazioni gengivali trascurate sono legate anche a disturbi più ampi che vanno oltre la bocca.

E poi... pensaci: pochi minuti al giorno con lo scovolino possono evitarti spese future ben più alte dal dentista, oltre a dolore e fastidi inutili.

Se vuoi cominciare subito:

- Visita www.scovolinodentale.com
- Iscriviti alla newsletter per ricevere consigli pratici
- Trova la tua guida su Amazon e parti oggi stesso

La tua bocca — e il tuo portafoglio — ti ringrazieranno ogni giorno.



Sorridi senza dolore:

La soluzione facile per denti sensibili con lo scovolino dentale

Scopri come sconfiggere la sensibilità dentale e ritrovare il piacere di sorridere senza dolore!

Questo libro ti guiderà passo dopo passo verso soluzioni semplici e concrete per affrontare la sensibilità dentale, migliorando la tua salute orale e il tuo benessere quotidiano.



Guida Completa allo Scovolino Dentale: Tutto quello che devi sapere per un'igiene orale perfetta

Scopri il segreto di un'igiene orale che va oltre lo spazzolino e il filo interdentale!

Questa guida pratica ti trasformerà in un esperto della pulizia interdentale, aiutandoti a prevenire placca, carie e problemi gengivali.



Ti lavi i denti ogni giorno? Eppure quasi metà della tua bocca resta sporca senza che tu lo sappia.

La voce della Dott.ssa Pina Fornarelli, igienista dentale del Ri-Smile di Bari, che spiega perché lo scovolino interdentale è indispensabile nella normale routine quotidiana del paziente... e perché troppi non ne hanno mai sentito parlare.

Una paziente un giorno mi disse: 'Dottorssa, non capisco. Mi lavo i denti tre volte al giorno, uso anche il collutorio... eppure le mie gengive sanguinano sempre.'

Non è la sola. Ogni settimana incontro persone convinte di fare tutto il possibile per la salute della propria bocca, eppure si ritrovano con gengive arrossate, alito cattivo, carie che tornano puntualmente.

La verità è semplice: se lo scovolino interdentale venisse usato a completamento di uno spazzolamento con il tradizionale spazzolino o anche con quello elettrico, ci si renderebbe conto di quanto materiale interdentale e di residui alimentari si troverebbero nello spazio. Tutti i residui, che se non sono rimossi con lo scovolino dentale, rimarrebbero lì e si trasformerebbero in placca batterica estremamente dannosa.

“Trovo molto utile mostrare queste aree nascoste davanti a uno specchio utilizzato dal paziente, in mia presenza: il paziente rimane sempre sorpreso dalla presenza di placca batterica che pensava non esistesse, o che credeva di aver rimosso totalmente.

Eppure la soluzione esiste da anni: lo scovolino interdentale. Non è un optional e sarebbe normale farne un uso quotidiano. Faccio sempre comprendere al paziente che non solo è indispensabile pulire le superfici dentali, ma anche lo spazio interstiziale e il solco gengivale.

Al Ri-Smile di Bari, Poggiofranco, con il Dott. Dell'Aglio e il nostro team, abbiamo deciso di cambiare approccio: non ci limitiamo a curare i danni, ma insegniamo ai pazienti gesti semplici che li prevengono.

Lo scovolino è il primo di questi gesti. Bastano pochi secondi al giorno.

I risultati?

- Gengive che smettono di sanguinare
- Alito fresco e sicuro
- Meno carie e meno spese in cure costose
- Più fiducia nel proprio sorriso

Un paziente, Marco, dopo tre settimane mi disse:

“È la prima volta che sento la mia bocca davvero pulita. Mi chiedo come ho fatto a non usarlo prima.”



Dott.ssa Pina Fornarelli
Igienista Dentale, Bari

Perché mi piace lo Scovolino Dentale Project

Lo scovolino interdentale è indispensabile, ma non tutti lo sanno.

È qui che entra in gioco lo Scovolino Dentale Project: un canale indipendente che ha l'obiettivo di aiutare più persone possibili a diventare consapevoli.

Attraverso il blog www.scovolinodentale.com, articoli chiari e semplici, video e guide pratiche, chiunque può imparare a prendersi cura meglio della propria bocca.

Per me questo è un valore enorme: significa dare ai pazienti non solo cure, ma conoscenza. E la conoscenza, in prevenzione, è l'arma più potente per proteggere salute, portafoglio e qualità della vita.

Al Ri-Smile non ci limitiamo a riparare i danni. Mettiamo la prevenzione al centro.

Ed è per questo che tanti ci scelgono a Bari e provincia: perché qui non trovano solo un dentista o un'igienista, ma un punto di riferimento per la loro salute orale quotidiana.

Se non hai mai provato lo scovolino interdentale, questo è il momento giusto per scoprirlo.

Pochi secondi al giorno possono evitarti anni di fastidi e visite inutili.

E noi siamo qui per insegnartelo.

L'arma per salvaguardare la propria salute, la qualità della vita e perché no! Anche il portafoglio.



Lo scovolino dentale è il nuovo spazzolino: il mercato invisibile che cresce indipendentemente da noi, proprio come accadde con lo spazzolino da denti

Un cambiamento culturale destinato a espandere drasticamente il bacino di utenza: oggi solo 10 milioni di italiani, l'obiettivo è arrivare al 90% come accadde per lo spazzolino da denti.

L'uso quotidiano dello spazzolino da denti non è nato come consuetudine spontanea: è stato costruito da campagne educative e marketing che hanno trasformato un gesto marginale in abitudine universale.

Oggi sta accadendo lo stesso per lo scovolino dentale.

Non è una moda passeggera né uno strumento “di nicchia”: la pulizia interdentale rappresenta la nuova frontiera dell'igiene orale e il prossimo standard sociale.

I dati sono chiari:

In Italia circa 10 milioni di persone usano già lo scovolino; oltre 40 milioni non lo fanno ancora.

Nel mondo ci sono oltre 1,5 miliardi di utilizzatori — un trend che anticipa una diffusione di massa.

Il punto non è vendere scovolini, ma costruire la piattaforma indipendente che accelera questo passaggio culturale, posizionandosi prima che nel mercato lo faccia qualcun altro.

Come accadde per lo spazzolino, lo scovolino sta per diventare indispensabile: ogni nuova persona che lo adotta entra nel ciclo di consumo continuo e ricorrente, generando nuovi consumatori permanenti per tutta la filiera dei prodotti e servizi correlati.

E qui entra il ruolo chiave dei professionisti: dentisti e igienisti dentali saranno i veri alleati per guidare correttamente i pazienti, garantendo un'adozione sicura e supervisionata — proprio per questo Scovolino Dentale Project si posiziona come piattaforma educativa a supporto di loro e dei pazienti insieme.

Questa non è solo education:

- È espansione strutturale del bacino di mercato;
- È creazione di nuovi comportamenti permanenti;
- È una piattaforma culturale prima ancora che commerciale, pronta a scalare in digitale e a integrare servizi tecnologici, dati e strumenti per studi professionali.

Infine, non va dimenticata una leva fondamentale: lo status sociale. La pressione culturale agirà come già avvenne per lo spazzolino: “non usare lo scovolino” non sarà più percepito come scelta neutra ma come segno di trascuratezza, arretratezza, esclusione dallo standard contemporaneo.

10 milioni lo fanno già, 40 milioni lo faranno: chi guida l'educazione oggi controllerà il mercato domani con il supporto dei professionisti e la forza della cultura.



Lo scovolino dentale è il nuovo standard: strumenti concreti per professionisti che vogliono più autorevolezza, più pazienti fidelizzati, più risultati clinici

Scovolino Dentale Project: il supporto pratico per far crescere la tua autorevolezza, educare i pazienti e ottenere risultati clinici e relazionali migliori.

L'uso quotidiano dello scovolino dentale non è ancora uno standard diffuso, ma sta rapidamente diventando una nuova normalità, proprio come lo spazzolino da denti negli anni '50.

Il paziente moderno comincia a riconoscere l'importanza della pulizia interdentale e si aspetta di essere guidato con chiarezza, autorevolezza e strumenti pratici.

Scovolino Dentale Project nasce per aiutare i professionisti a essere i protagonisti di questa evoluzione culturale, offrendo risorse pronte all'uso e personalizzabili, per rafforzare il rapporto con i pazienti e migliorare i risultati clinici:

- Guide illustrate semplici, visive e pratiche da consegnare o utilizzare durante le sedute per spiegare l'uso corretto dello scovolino;
- Video dimostrativi da integrare nella comunicazione dello studio, online o offline;
- Libri professionali personalizzati e co-firmati, per posizionarti come educatore affidabile e aumentare la percezione di competenza e autorevolezza;
- Materiali digitali scaricabili, checklist e infografiche per accompagnare i pazienti anche a casa.

Tutto questo senza vincoli commerciali né marchi specifici, per rispettare la libertà del professionista nella scelta degli strumenti più adatti alle esigenze cliniche dei singoli pazienti.

Quali risultati concreti?

- Più risultati clinici: pazienti più preparati e motivati, igiene domiciliare migliore, riduzione di infiammazioni, richiami meno problematici.
- Più fiducia e fidelizzazione: i pazienti percepiscono attenzione personalizzata e cura preventiva, trasformando il rapporto con lo studio.
- Più autorevolezza e prestigio: grazie a strumenti educativi professionali e alla possibilità di firmare libri e contenuti, aumentando la visibilità e il riconoscimento come punto di riferimento per la prevenzione.

Il tuo ruolo non si limita più al trattamento: con Scovolino Dentale Project diventi il punto di riferimento educativo del paziente per la salute orale completa, distinguendoti come professionista moderno, aggiornato e centrato sulla prevenzione vera

Il paziente oggi cerca chi lo sappia educare e guidare, non solo curare: più autorevolezza, più fedeltà, più salute — con strumenti pratici e indipendenti già pronti per te e da creare insieme a te.



DENTAL PREVENTION VALLEY

Perché Lecce, Brindisi e Taranto si preparano a diventare il polo mondiale della salute orale

Accademici, amministratori, imprenditori e famiglie guardano con crescente interesse a una trasformazione che unisce prevenzione dentale, innovazione industriale e rigenerazione sociale.

In un momento storico in cui la prevenzione dentale emerge come priorità strategica per la salute pubblica globale e per la produttività economica nazionale, una nuova iniziativa prende forma nel cuore dell'Italia: **Dental Prevention Valley**.

Il progetto, secondo osservatori internazionali, si candida a diventare il primo distretto industriale integrato al mondo dedicato alla salute orale umana e animale.

È una traiettoria inevitabile, il mercato globale della salute orale vale oltre 1000 miliardi di dollari e il tema della prevenzione è oggi al centro delle agende dei principali sistemi sanitari avanzati. **Il fatto che l'Italia colmi questo vuoto di infrastrutture industriali è significativo.**

Dental Prevention Valley: più di un progetto industriale

Ma cosa distingue la DP Valley da altre iniziative?

Secondo documenti programmatici già circolati tra accademici e policy-maker, la Valley non è concepita come un semplice polo industriale: è un ecosistema aperto, trasversale, che integra imprese innovative, università, amministrazioni locali, artigiani, designer, professionisti e comunità locali.

La peculiarità è la convergenza tra salute umana e veterinaria: affinità biologiche e cliniche tra dentizione umana e animale permettono sinergie tecnologiche, scientifiche e industriali finora inesplorate.

Qui, in un territorio caratterizzato da alta qualità della vita, disponibilità infrastrutturale e forte tessuto comunitario, si prevede che il distretto attiverà occupazione qualificata, nuove filiere produttive e attrattività per investitori nazionali e internazionali.

Un'opportunità "aperta ma selettiva"

Nel clima attuale di competizione internazionale per attrarre fondi PNRR e ZES, la Dental Prevention Valley si propone come piattaforma naturale per imprese e professionisti che desiderano specializzarsi o verticalizzarsi sul mercato dentale, che comprende non solo studi medici ma anche design industriale, logistica, informatica, packaging, marketing, comunicazione e molto altro.

Il distretto usufruirà già delle agevolazioni fiscali, semplificazioni amministrative e programmi per favorire il rientro di giovani italiani dall'estero, offrendo loro spazi produttivi e assistenza per avviare attività innovative.

Una trasformazione percepita come inevitabile

Sebbene al momento il progetto sia ancora in fase organizzativa, molti osservatori lo descrivono già come "un fenomeno inevitabile", destinato a imporsi come caso di studio europeo per la prevenzione integrata e l'innovazione industriale. Secondo alcuni analisti territoriali, chi saprà posizionarsi tra i primi all'interno della Dental Prevention Valley potrà beneficiare di vantaggi strutturali difficilmente replicabili altrove nei prossimi anni: reti produttive integrate, infrastrutture condivise, know-how specialistico e accesso privilegiato a progetti europei. Mentre la DPV inizia a delinearsi come nuovo paradigma del Made in Italy produttivo e sanitario, imprese, professionisti e investitori lungimiranti stanno già esaminando come posizionarsi al meglio in questa trasformazione annunciata.

Chi saprà coglierne oggi le opportunità, affermano gli analisti, non solo contribuirà al progresso industriale e sociale del Paese, ma si garantirà un vantaggio competitivo nel settore dentale globale che pochi oggi hanno ancora compreso appieno.



Perché proprio l'Italia — e proprio ora — può diventare il cuore mondiale della prevenzione dentale

Perché il primo distretto mondiale della prevenzione dentale umana e veterinaria nasce in Italia e come TU puoi approfittarne ORA.

La maggior parte delle persone non sa che la prevenzione dentale vale già oltre 1.000 miliardi di dollari su scala globale.

Ma c'è un altro dato ancora più sorprendente: non esiste, in nessun Paese al mondo, un distretto industriale dedicato a questa area strategica.

Nel Sud Italia, nel **triangolo Lecce-Brindisi-Taranto**, sta prendendo forma una nuova infrastruttura produttiva e scientifica: Dental Prevention Valley.

Un distretto pensato per:

- Unire salute umana e veterinaria in un unico ecosistema industriale;
- Integrare università, centri di ricerca e startup con imprese tecnologiche e manifatturiere;
- Generare occupazione qualificata e nuove opportunità per territori e comunità.

Un'opportunità aperta

Dental Prevention Valley non è solo per dentisti e professionisti sanitari.

Sarà aperta a designer industriali, architetti, informatici, esperti di logistica, comunicatori, investitori, fondazioni, startup e giovani innovatori.

Per tutti questi soggetti, il distretto offre un contesto unico per posizionarsi tra i pionieri, ottenere:

- Accesso agevolato a spazi, infrastrutture e reti internazionali;
- Condizioni favorevoli per sviluppare soluzioni innovative e prototipi;
- Partecipazione a fondi europei e programmi di investimento pubblico-privato.

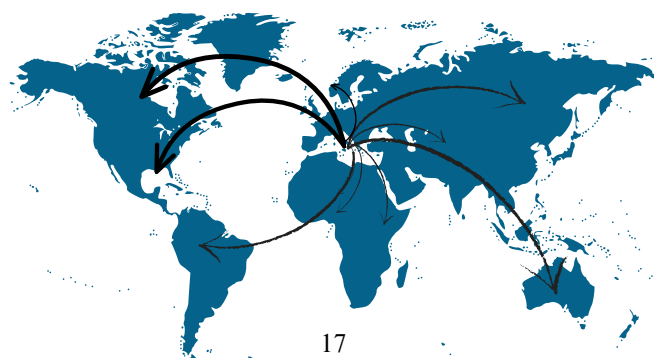
Perché ora?

In un momento in cui la prevenzione è al centro delle agende sanitarie, industriali e finanziarie globali, Dental Prevention Valley si propone come modello replicabile e piattaforma aperta per nuovi progetti europei.

I vantaggi per chi aderisce oggi sono chiari:

- Maggiore visibilità come soggetto fondatore;
- Opportunità di influenzare la governance e i protocolli operativi;
- Priorità nell'accesso ai programmi di microcredito, finanziamento e formazione.

DENTAL PREVENTION VALLEY



La Dental Prevention Valley è in costruzione. Se oggi esiste un luogo dove il futuro della salute dentale viene costruito, è qui. E chi partecipa ora si posiziona davanti a tutti.

Cosa fare subito?

Vai subito su www.dentalpreventionvalley.com

Consulta liberamente gli approfondimenti disponibili per ogni profilo:

- Imprenditori e professionisti: come portare le tue competenze nel settore dentale integrato
- Università e centri di ricerca: laboratori, convenzioni e sviluppo condiviso
- Odontoiatri, igienisti, veterinari: nuove tecnologie e protocolli innovativi
- Investitori e fondi: come entrare nel progetto DPV Ventures
- Cittadini e attività locali: impatti concreti sul territorio
- Enti pubblici, Regioni e Ministeri: strumenti operativi e opportunità per il sistema Italia

Fornisci la tua adesione direttamente sul sito: semplice, veloce, diretta.

Non ti verrà chiesto altro subito: verrai contattato nelle varie fasi operative.

www.dentalpreventionvalley.com: aderire oggi significa contare domani.

Il presente progetto è stato formalmente consegnato all'attenzione dell'On. Raffaele Fitto, Vicepresidente esecutivo della Commissione europea e commissario europeo per la politica regionale, la coesione, lo sviluppo regionale, le città e le riforme.



Hai studiato per curare. Ora devi imparare a gestire la tua azienda. Se vuoi che il tuo studio lavori per te, non contro di te. Anche se non sai da dove partire.

La qualità della clinica inizia dalla qualità della gestione.

Devi sapere cosa fare. Devi avere le informazioni giuste e una linea guida chiara che potenzi il tuo sapere.

Puoi essere il miglior dentista della tua zona, offrire cure eccellenti, aggiornarti, investire in strumenti, motivare il tuo team. Ma se il tuo studio non è organizzato come un'impresa al passo con i tempi, i numeri non premieranno mai davvero i tuoi sforzi. Non come potrebbero. Non come dovrebbero.

E intanto, mentre tu lavori, altri studi lo stanno già facendo meglio. Con meno fatica. Con più risultati.

Uno studio dentistico non è solo un luogo di cura. È anche un'azienda sanitaria. E come ogni azienda ha bisogno di metodo, controllo e organizzazione. Senza struttura, anche la qualità clinica prima o poi ne risente. I pazienti lo percepiscono. E quando lo percepiscono, se ne vanno.

Molti dentisti indipendenti si ritrovano in questa spirale.

Non perché non siano bravi. Non perché non tengano ai pazienti.

Ma perché nessuno ha mai insegnato loro a vedere lo studio per ciò che è: un'azienda.

Oggi, chi non lo capisce, si affatica. Si stanca. Si ferma.

Non basta più essere un bravo dentista per essere un bravo dentista.

I pazienti oggi scelgono esperienze organizzate, tempi rispettati, trasparenza nei costi.

Scelgono studi dove tutto funziona. Dove il dentista ha tempo, serenità, mezzi aggiornati.

Scelgono chi ha saputo organizzarsi.

Oravox Care è qui per affiancarti in questa trasformazione. Non è marketing. Non è teoria. Sono azioni pratiche, calibrate sulla tua situazione specifica.

È consulenza concreta e discreta, progettata per costruire le fondamenta solide di uno studio ordinato, redditizio, bilanciato.

È formazione che ti offre basi chiare di gestione aziendale, così da liberare il tuo estro e la tua personalità.

Perché i tuoi pazienti lo percepiranno. E torneranno. Volentieri. Non tutti lo capiranno. Tu sì.



ECCO COME AIUTIAMO I PROFESSIONISTI DEL SORRISO

- **IL METODO WINSTON WOLF: RISOLVERE SUBITO I PROBLEMI DEL TUO STUDIO**
- **DENTALDAI: IL TUO CONSULENTE AZIENDALE SEMPRE ATTIVO**
- **IL FUTURO: PERCORSI FORMATIVI ESSENZIALI PER DENTISTI IMPRENDITORI**



Il Metodo Winston Wolf: risolvere subito i problemi del tuo studio

PROBLEMA RISOLTO

La giornata di consulenza operativa per studi dentistici con il Metodo Winston Wolf™

*Risolvo problemi aziendali in 6 ore.
Zero teoria. Solo soluzioni.
O ti restituisco il denaro.*

Molti studi dentistici oggi si trovano bloccati non per mancanza di competenze cliniche, ma per problemi organizzativi concreti: inefficienze operative, processi disordinati, team mal gestiti, pazienti che si perdono.

Il Metodo Winston Wolf nasce per affrontare questi ostacoli senza percorsi lunghi o teoria astratta. È una giornata di consulenza operativa, online, progettata per risolvere problemi specifici in sei ore.

Non formazione. Non coaching. Nessun programma da seguire.

È un intervento pratico, calibrato su una difficoltà reale, con un solo obiettivo: rimuovere rapidamente i blocchi organizzativi che limitano la serenità e la redditività dello studio.



Il Metodo si articola in tre fasi:

identificare il problema con un briefing iniziale, analizzarlo in modo preciso e dedicare sei ore operative a costruire un piano risolutivo immediato, già validato sul campo.

Alla fine, il professionista riceve anche una checklist con le azioni da implementare e, se necessario, può contare su un supporto operativo aggiuntivo per i dieci giorni successivi.

Molti studi, grazie a questo approccio, riescono a sbloccare oltre l'80% delle attività operative in una sola giornata.

Recuperano pazienti, risparmiano tempo, riprendono il controllo.

Perché la gestione di uno studio dentistico oggi non può più permettersi di attendere.

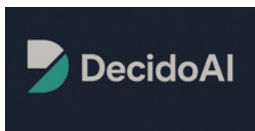
Un problema concreto va chiuso subito, non gestito a lungo.

Scopri di più su www.oravoxcare.com



DentalDAI: il tuo consulente aziendale h24/7 per lo studio dentistico

Decidere “a occhio” oggi non basta più



DentalDAI

Negli anni '80, la figura del dentista era sinonimo di prestigio, benessere e sicurezza economica.

Oggi, per molti, questa immagine si è appannata: margini più sottili, pazienti più esigenti, costi crescenti. Eppure, chi riesce a governare la propria attività con metodo e numeri può ritrovare quella solidità e quella serenità che una volta erano la norma.

DentalDAI nasce proprio per questo. Non è come ChatGPT per ottenere risposte rapide ma prive di precisione e contesto reale. Non è un chatbot né un assistente generico.

È il risultato della collaborazione tra DecidoAI (software house italo-olandese specializzata in sviluppo di analisi dati e supporto decisionale) e International PR Enterprise srl, startup innovativa italiana che detiene il brand Oravox Care.

DecidoAI ha sviluppato la tecnologia: software, architettura dati, logiche di supporto decisionale avanzato.

Oravox Care ha inserito tutte le regole operative e le procedure di gestione aziendale validate per studi dentistici: non teoria, ma strumenti concreti per costruire uno studio ordinato, redditizio e sereno.

Cosa ottiene concretamente il titolare di studio?

DentalDAI si collega ai dati reali dello studio : gestionale, contabilità, fogli Excel e altre fonti e li organizza in modo chiaro.

Non si limita a mostrare grafici: interpreta i numeri, suggerisce strategie, aiuta a impostare la gestione corretta fin dall'inizio e guida ogni giorno con azioni pratiche.

Insieme si definisce la strategia iniziale.

Ecco perché DentalDAI è unico:

- Analizza e interpreta i dati reali dello studio
- Mostra solo i numeri che contano
- Suggerisce azioni chiare e concrete, non generazioni banali
- Aiuta a costruire uno studio organizzato, redditizio e sostenibile

I dati lo dimostrano:

+87% decisioni ottimizzate
+20 ore liberate ogni mese
+26% crescita dei ricavi

DentalDAI è il risultato di anni di ricerca, sviluppo e perfezionamento, con solide basi tecnologiche e regole di business validate.

È pensato per chi non vuole più decidere “a occhio”, ma guidare lo studio con metodo, numeri e serenità.

Molti dentisti oggi non sanno nemmeno quali dati contano davvero per il successo economico del proprio studio.

Con DentalDAI, tutto diventa chiaro: decidere non è più un atto istintivo, ma una scelta guidata da numeri e metodo.

Nel 2026 sarà disponibile la versione per veterinari.

Attualmente il sistema è in fase pilota.

Presto sarà disponibile per i titolari di studio che vogliono fare un salto di qualità nella gestione e nella serenità quotidiana.

Per partecipare alla fase pilota?

Invia un'email a info@oravoxcare.com con oggetto: DENTALDAI.



Giacomo Evangelista, odontoiatra

Studio Evangelista, Campobasso

Tra gli studi pilota di DentalDAI in Italia

Cresco da sempre in un contesto in cui la cura del paziente è una missione prima ancora che una professione. Lo Studio Evangelista, fondato da mio padre oltre trent'anni fa, è da sempre un punto di riferimento per le famiglie di Campobasso. Quando ho iniziato a lavorare al suo fianco, mi sono trovato di fronte a una realtà affermata, ma anche a una sfida sottile: come coniugare qualità clinica con gestione moderna?

Come molti colleghi, all'inizio mi affidavo all'istinto, all'esperienza, a fogli Excel aggiornati saltuariamente. Ma a un certo punto ho capito che questo approccio non bastava più. È in quel momento che ho aderito alla **fase pilota di DentalDAI**.

Non è solo un gestionale. Non è solo Intelligenza Artificiale. Non è solo un software che "tira fuori i grafici". È, a tutti gli effetti, un consulente aziendale virtuale, operativo 24/7, progettato esclusivamente per il mio studio, che si collega a tutti i dati reali — agenda, incassi, richiami, produttività oraria, costi fissi — e, in base alla mia strategia iniziale, mi consegna un piano d'azione concreto.

Esempio?

Mi avvisa se il tasso di accettazione delle prime visite scende sotto il livello atteso e cosa devo fare. Mi segnala quali trattamenti hanno ROI troppo basso, o quali costi stanno sforando il budget.



Mi mostra in tempo reale quante ore settimanali ogni operatore è davvero produttivo, aiutandomi a calibrare i turni.

Mi permette di prevedere la cassa dei prossimi 3 mesi con una precisione tale da decidere serenamente se investire in attrezzature, personale o marketing.

E soprattutto mi dice quanti pazienti si sono persi... prima che sia troppo tardi.

Il risultato?

Risparmio oltre 5 ore a settimana tra analisi e gestione. Non corro più dietro ai numeri: li anticipo. Con meno stress e più lucidità, riesco a fare meglio il mio lavoro clinico... e anche a portare avanti progetti personali.

Uno di questi è **HomeTooth24**, la mia piattaforma di teleodontoiatria che offre assistenza odontoiatrica online e a domicilio, 24 ore su 24, per avvicinare le cure anche a chi ha difficoltà a spostarsi.

Un'idea nata per connettere pazienti e dentisti in modo semplice, immediato e sicuro.

Se questi sono i risultati della fase pilota di DentalDAI, non oso immaginare cosa riuscirò a fare quando sarà attivo in tutte le sue funzioni.

"DentalDAI è per chi vuole guidare il proprio studio dentistico nel 2025 con metodo, efficienza e senza stress"

Dott. Giacomo Evangelista
Odontoiatra, Campobasso



Il business che guadagna risolvendo il problema quotidiano più trascurato al mondo

Un'innovazione brevettata italiana sta cambiando la prevenzione orale. L'investimento oggi consente di beneficiare di vantaggi fiscali immediati e, con una distribuzione progressiva degli utili, di ottenere in 5 anni un ritorno stimato di circa 16 volte il capitale solo dai dividendi. La strategia di uscita pianificata prevede ulteriori ritorni fino a 30–35 volte, in linea con operazioni comparabili nel settore.

By Simone Picci
CEO International PR Enterprise srl startup innovativa



Perché dovresti dare il tuo denaro a International PR Enterprise srl startup innovativa?

Puoi vincere solo se giochi.

Come ogni attività il rischio è dietro l'angolo, ma affidarsi a persone strutturate, che lavorano a reparti stagni e con processi rigorosi, ti garantisce affidabilità concreta, con l'unico rischio di aspettare un po' di più — non sul risultato.

Pochi possono affermarlo.

Simone Picci ti fornisce la sua parola: non perché ha un'idea campata in aria, ma perché è organizzato per costruire progresso.

Torniamo al punto:

Perché oggi in Italia si investe in una startup innovativa registrata?

Le 10 motivazioni vere per cui un soggetto investe:

1. Alto potenziale di rendimento
2. Pagare meno tasse
3. Entrare prima degli altri per superiorità intellettuale
4. Sostenere un'idea utile e giusta socialmente
5. Avere accesso a innovazioni vere e protette da brevetto
6. Essere riconosciuto come innovatore e investitore lungimirante
7. Semplicità e accessibilità (non serve essere esperti)
8. Diversificare i propri investimenti
9. Sostenere il Made in Italy e la crescita economica italiana
10. Partecipare a una exit e moltiplicare il proprio denaro



Risposte semplici e oneste :

Alto potenziale di rendimento

International PR Enterprise srl startup innovativa è nella fase iniziale, prima del mercato.

Noi siamo i produttori e vendiamo direttamente al consumatore, reinvestendo nella nostra azienda per alimentare progresso tecnologico e innovazione in ogni reparto.

ROI atteso sui dividendi >16% e target exit 3–10x entro 5 anni: oggi si entra al punto più basso di valutazione.

Pagare meno tasse

Chi investe oggi può convertire il proprio versamento in detrazioni fiscali vere: paghi meno tasse e guadagni sulla detrazione stessa.

Ad esempio entro il 31 dicembre 2025:

Detrazione IRPEF 65% fino a €100.000; 40% oltre €100.000 o se sono stati superati i de minimis

Deduzione IRES 30% fino a €1,8 milioni annui e plusvalenze esenti dopo 3 anni.

Entrare prima degli altri per superiorità intellettuale

Chi investe ora dimostra lungimiranza: entra prima che il mercato riconosca il valore e prima che chiunque altro possa farlo. È una scelta per chi ama dominare gli altri con intelligenza e anticipo.

Sostenere un'idea utile e giusta socialmente

Il mondo spende 544 miliardi \$/anno per curare problemi evitabili. La nostra soluzione è semplice, immediata, con impatto reale sulla salute di milioni di persone in soli 30 secondi con Triuniq. E non ci fermiamo qui date le altre linee di business come Oravox e DentalDAI. Sostenendo anche la riforestazione ambientale perché per noi è importante.

Avere accesso a innovazioni vere e protette da brevetti

C'è un motivo per cui alcune persone scelgono di investire davvero — non per gioco, ma perché vogliono essere i primi a sostenere qualcosa di concreto, di tutelato e con un futuro davanti.

International PR Enterprise srl startup innovativa ha 3 brevetti già registrati presso il Ministero italiano. Questo significa che ciò che abbiamo costruito non può essere copiato facilmente: è protetto, nostro, unico. Investire ora vuol dire scegliere un progetto già blindato sul piano legale e intellettuale, che non vive solo di idee ma di proprietà reale.

Ma c'è di più: oggi siamo ancora in quella fase speciale in cui pochi conoscono ciò che abbiamo tra le mani, e chi partecipa ora ha la possibilità di dire “io l'ho visto prima, io ho avuto il coraggio e la lucidità per capire prima degli altri”.

Se per te investire significa fare la cosa giusta, prima degli altri, con protezione reale e con la possibilità di portare nel mondo un cambiamento concreto, qui è il tuo momento.



Essere riconosciuto come innovatore e investitore lungimirante

Nota importante:

Chi investe oggi potrà dire:
“Io ci ho creduto prima. Io ho visto prima il potenziale.” Con orgoglio e con i fatti: brevetti, mercato pronto, scalabilità e duplicabilità.

Non serve che tu decida subito o sappia tutto ora.
Siamo qui per spiegarti ogni dettaglio in modo semplice, trasparente e diretto, senza formalismi inutili.
Basta scriverci per ricevere tutto ciò che serve a valutare bene e in serenità.
Ricorda che i dati, le condizioni e le opportunità possono variare anche nel breve termine: per questo chi si muove ora può accedere alle migliori condizioni disponibili.

Semplicità e accessibilità

Non serve esperienza tecnica né capitale elevato.
Ticket minimo: 3.000 euro. Risposte precise anche per chi investe per la prima volta.

Diversificare i propri investimenti

Non solo immobili o finanza tradizionale:
Qui diversifichi in un progetto industriale reale, Made in Italy, con asset brevettati e un mercato globale già pronto.

Sostenere il Made in Italy e la crescita economica italiana

Design, semplicità, qualità e ingegno italiano.
E dal 2025 ci trasferiremo in Puglia nella Dental Prevention Valley: incentivi, occupazione locale e riconquista del mondo partendo dall'Italia. Un patriottismo produttivo, moderno, con l'Italia protagonista come in tanti altri settori.

Come manifestare interesse:

Scrivi subito a:
info@internationalprenterprise.com

Visita il sito: www.internationalprenterprise.com
e compila il modulo contatti.

Partecipare a una exit e moltiplicare il proprio denaro

Ticket minimo: 3.000 euro

Strategia exit pianificata:

- IPO dopo consolidamento europeo,
- Acquisizione da big player health/consumer goods.
- Multipli exit previsti: 3x–10x entro 5 anni.
- Un'opportunità per chi capisce che oggi è “prima di tutti”.

Investire è semplice, trasparente e accompagnato: risposta garantita entro 24 ore.

P.S. — Due asset distintivi già pronti a scalare

TriUniq:

Il primo scovolino dentale multi-taglia con 3 brevetti: una sola misura per tutti gli spazi ISO 1-7, +546 volte più resistente di uno tradizionale.

Un prodotto nato per semplificare e velocizzare la prevenzione orale quotidiana: progettato per durare, pensato per essere raccomandato da chi lavora nella prevenzione ogni giorno.

Oravox + DentalDAI:

La divisione di infobusiness e healthtech B2B di International PR Enterprise srl startup innovativa: una piattaforma software con AI e un servizio di consulenza e formazione che aiutano i dentisti a prendere decisioni organizzative e imprenditoriali su base numerica, non “a sensazione”, con piani aziendali già validati.

Questi due asset sono il punto di partenza di una piattaforma industriale scalabile e replicabile, già progettata per estendersi a nuovi brand e nuovi mercati.

Piano di investimento:

- **Obiettivo raccolta:** €420.000
 - €300.000 per TriUniq (produzione, marketing, distribuzione)
 - €120.000 per Oravox DentalDAI (acquisizione clienti)
- **Accordi già sottoscritti (soft-commitment):** €109.600 (5 dentisti di fama nazionale, 1 medico chirurgo, 2 angel investor)
- **Valutazione societaria pre-money:** €2,1 milioni
- **Valutazione attesa a 5 anni:** ultra-conservativa € 15 mln, base €150 mln. ottimistica € 685 mln
- **Fatturato cumulato previsto in 5 anni :** conservativo € 50 mln, base €90 mln. ottimistico € 120 mln
- **Break-even operativo previsto:** conservativa 24 mesi, base 18 mesi. ottimistico 12 mesi



I numeri



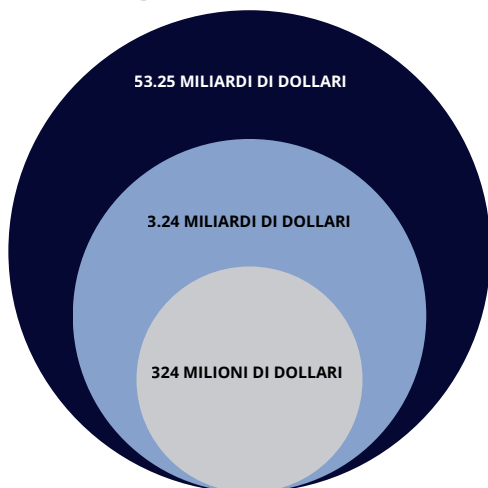
ROI atteso su dividendi >+16% *
ROI atteso da Exit >6000 />32000 entro il 2031 *

Exit strategy già pianificata:

*IPO dopo consolidamento europeo o acquisizione da parte di grandi player
 Healthcare / HealthTech / Consumer goods*

**Dimensione del Mercato
 (TAM-SAM-SOM)**

TriunIQ



TAM

Il mercato globale dell'igiene orale nel 2024 è stimato a 58,88 miliardi di dollari, con un CAGR del 6,21%.

La crescita prevista porta il mercato globale dell'igiene orale a circa 79,57 miliardi di dollari entro il 2030 【Fonte: Morder Intelligence】 .

SAM

Il SAM globale per gli strumenti di pulizia interdentale è 3,24 miliardi di dollari nel 2023 【Fonte: Business Research Insights】

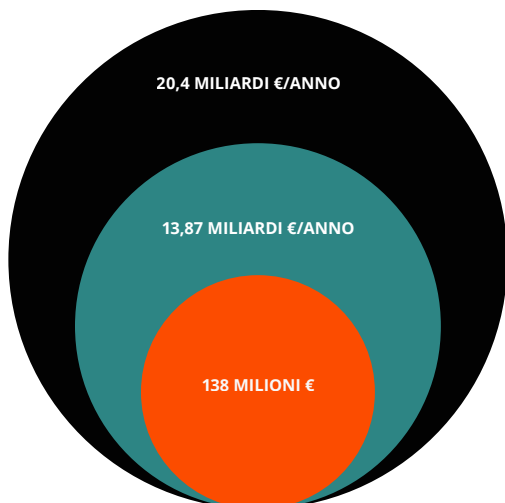
SOM CONSIDERANDO UN TASSO DI ADOZIONE DEL 5-10%

Il SOM globale è 324 milioni di dollari. Il SOM Italia è stimato a 37,5 milioni di euro nel 2025

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.

**Dimensione del Mercato
 (TAM-SAM-SOM)**

DentalDAI



TAM – Total Addressable Market

- Mercato complessivo globale costituito da:
 - Circa 1,6 milioni di studi dentistici nel mondo
 - Circa 1,4 milioni di studi veterinari nel mondo
 - Totale: 3 milioni di studi professionali privati

Valore economico potenziale TAM:

- Prezzo medio annuo stimato per cliente, considerando up-sell: 6.800 €/anno
- TAM = 3.000.000 studi × 6.800 € = 20,4 miliardi €/anno

SAM – Serviceable Available Market

- Studi realmente servibili oggi, ovvero già digitalizzati, con software gestionale, propensione alla consulenza aziendale e apertura verso l'uso dell'intelligenza artificiale:
 - 75% degli studi dentistici = 1.200.000 studi
 - 60% degli studi veterinari = 840.000 studi
 - Totale SAM = 2.040.000 studi

Valore economico potenziale SAM:

- SAM = 2.040.000 studi × 6.800 € = 13,87 miliardi €/anno

SOM – Serviceable Obtainable Market

- Quota realistica raggiungibile entro 5 anni, ipotizzando penetrazione prudente pari all'1% del SAM:
 - 1% di 2.040.000 = 20.400 studi

Valore economico potenziale SOM:

- SOM = 20.400 studi × 6.800 € = 138,72 milioni €/anno

CAGR

- Il mercato globale Dental Practice Management Software (PMS) cresce a un ritmo stimato 10–11% CAGR annuo (2024–2033).
- Il mercato Veterinary Software cresce a un ritmo stimato 10–12% CAGR annuo (2024–2033).

Grazie alla partnership tra Oravox e DecidoAI, ci posizioniamo strategicamente in due settori globali in rapida digitalizzazione — studi dentistici e veterinari — con una proposta verticale, specializzata nella risoluzione dei problemi gestionali, e con un modello altamente scalabile.

Un modello leggero e prudente

Nessuna immobilizzazione pesante
 Struttura modulare e snella

Spese proporzionali alle vendite:
 rischio operativo contenuto



La voce degli investitori: perché IPRE

Ho conosciuto Simone Picci diversi anni fa in ambito professionale e da allora ho avuto modo di seguirlo da vicino. So come lavora: è metodico, concreto, e ha una capacità rara di passare dall'idea alla realizzazione. Quando mi ha parlato di questa società, ho voluto analizzarla come faccio con ogni investimento: senza entusiasmo, ma con attenzione ai dati.

Quello che ho visto mi ha convinta.

IPRE non è una startup mono-prodotto: è un ecosistema ben strutturato che abbraccia più settori ad alta crescita: prodotti di igiene orale, education, tecnologia applicata, mondo pets. Tutti connessi da una logica chiara e da modelli scalabili.

Con un solo investimento, entro in più mercati, ciascuno con leve operative forti e potenziale di ritorno.

Ho valutato i margini, i costi di acquisizione, la strategia multicanale e il posizionamento. TriUniq, il primo prodotto lanciato, ha 3 brevetti e risolve un problema reale e diffuso. Oravox aggiunge valore educativo e autorità. DentalDAI, infine, apre una verticalizzazione tech con intelligenza artificiale dedicata al mondo degli studi dentistici — un unicum.

Il team non promette hypergrowth. Costruisce valore. E questo, per un investitore è fondamentale.

La International PR Enterprise è il tipo di operazione in cui credo: solida, ambiziosa, concreta.

Non ho investito per simpatia. Ho investito perché ho visto potenziale, metodo e ritorno.



Sabrina Marasco
Angel investor e consulente



Dott.ssa Rebecca Oreggia
Odontoiatra

Dott.ssa Rebecca Oreggia, odontoiatra – Cairo Montenotte (SV) Relatrice in implantologia dentale e investitrice

Nel mio lavoro clinico e formativo, valuto ogni soluzione con occhio critico: deve risolvere un problema reale, essere applicabile nella pratica quotidiana e generare valore per il paziente e per lo studio.

Quando ho conosciuto IPRE, ho riconosciuto una struttura solida, costruita da chi vive davvero il settore odontoiatrico. Non solo prodotti innovativi, ma un sistema che unisce prevenzione, tecnologia, formazione e modello di business, parlando il linguaggio di noi dentisti. Pur non avendo ancora utilizzato i prodotti in studio, li ho analizzati a fondo.

TriUniq, ad esempio, è uno scovolino progettato per superare un vero blocco nella prevenzione quotidiana, con una semplicità che può davvero fare la differenza nell'aderenza dei pazienti. Lo stesso vale per DentalDAI, un sistema gestionale basato sull'intelligenza artificiale sviluppato direttamente dall'azienda, che — se confermerà le sue premesse — potrà risolvere quei nodi operativi che ogni studio affronta quotidianamente.

Ho scelto di investire perché so riconoscere una struttura che può funzionare. IPRE ha concretezza nel nostro settore e una strategia pensata per durare nel tempo. Conosco personalmente Simone Picci da anni e so bene cosa sta costruendo — e soprattutto, con quale metodo e direzione.

Io stessa sono il target naturale di questa azienda: come dentista, come formatrice, come imprenditrice. E quando chi lavora davvero sul campo decide di investire, è perché ha riconosciuto un'opportunità che risponde a un bisogno ancora aperto nel mercato.



L'INVENTORE SILENZIOSO

La traiettoria invisibile: il Caso Picci che ha costruito un sistema prima che il mercato se ne accorgesse, facendo nascere, un modello industriale scalabile e replicabile.

Il genio italiano non è un mito romantico. È un'attitudine concreta: nasce dalla passione, si alimenta di cultura, si traduce in soluzioni.

È così che da secoli, chi lavora in Italia, chi ci vive, chi ci è nato, chi ha rapporto con gli italiani, costruisce ciò che prima non c'era. O lo migliora.

Il successo non nasce dal caso né dal talento puro. Nasce da un processo: azioni corrette, scoperte attraverso errori e correzioni.

La traiettoria di Simone Picci segue esattamente questa logica.

A diciassette anni lavora come cameriere mentre completa gli studi di maturità.

A ventuno entra nel settore dentale quasi per caso: mesi di viaggi, incontri, esperienze, senza contatti né capitali.

A ventitré apre il suo primo deposito dentale. Lo perde.

Ma quell'esperienza gli insegna una lezione precisa: non basta vendere. Serve essere focalizzati, strutturati, capaci di diventare i migliori in un ambito, fondando tutto su metodo e controllo.

Negli anni successivi si specializza in settori complessi come oral care, disinfezione medicale e rigenerazione ossea, raggiungendo il quarto posto per fatturato tra i depositi italiani, pur operando completamente da solo, mentre i primi tre erano strutture con centinaia di rappresentanti e consulenti.

A ventisette anni gestisce cinque divisioni: dentale, farmacia, medicina estetica, pediatria e informazione scientifica. Guidando una rete su larga scala in territori complessi, perfezionando la sua capacità di organizzare processi, strutture e reti vendita.

A ventinove anni si reinventa come consulente aziendale specializzato per studi dentistici, lavorando a stretto contatto con cliniche e professionisti per ottimizzare organizzazione, gestione e sviluppo.

Questa esperienza sul campo – che continua tuttora – gli consente di comprendere in profondità i bisogni pratici degli studi odontoiatrici, integrando queste competenze nei suoi progetti. Ma non si ferma alla gestione e alla consulenza. Inizia a costruire ciò che manca: un sistema integrato di innovazione industriale, progettato per essere duplicabile e scalabile.

Tutto nasce da una consapevolezza semplice quanto potente: sapere di non sapere.

Da questo, 10 anni addietro, la scelta di iniziare un percorso formativo imprenditoriale. Durante un evento, davanti a 600 persone, porge una domanda a Jay Abraham. La risposta è brutale: "Il tuo modello è fallato." Ai tempi aveva dei distributori automatici oral care negli studi dentistici.

Quella frattura si trasforma nel punto zero. E nella nascita di TriUniq.



Simone Picci

Simone Picci
Founder & CEO
IPRE (startup innovativa)

- 2007 (17 anni): Primo lavoro come cameriere
- 2011 (21 anni): Entra nel settore dentale
- 2013 (23 anni): Apre primo deposito dentale
- 2016 (26 anni): Diventa uno dei primi 4 in rigenerazione ossea (da solo)
- 2017 (27 anni): Gestisce 5 divisioni e rete su larga scala
- 2019 (29 anni): Diventa consulente aziendale per studi dentistici
- 2020: Studia 4.000 brevetti in 4 giorni, scrive il primo
- 2022: Ottiene 3 brevetti italiani
- 2023: Fonda la International PR Enterprise srl startup innovativa
- 2024:
 - Lancia TriUniq – scovolino brevettato per la prevenzione interdentale
 - Avvia Scovolino Dentale Project – iniziativa culturale nazionale
- 2025:
 - Lancia DentalDAI – prima piattaforma AI gestionale per studi dentistici. Avvia Dental Prevention Valley – primo distretto per la prevenzione odontoiatrica umana e animale



TriUniq è il primo tassello brevettato: uno scovolino nato per risolvere un'anomalia globale: la prevenzione interdentale, ovunque citata ma poco praticata, spesso con strumenti inadeguati.

Ma non è solo questo. Intorno a lui prende forma un sistema coerente:

- DentalDAI – prima piattaforma gestionale AI dedicata al dentale (e futura estensione veterinaria nel 2026)
- Dental Prevention Valley – primo distretto internazionale per l'innovazione nella prevenzione odontoiatrica umana e animale
- Scovolino Dentale Project – primo progetto culturale nazionale sulla prevenzione orale
- Oravox Care– sistema di consulenza e formazione per imprenditori nel settore medicale
- Programma di riforestazione ambientale, con “Olivami” (Italia)

Ovunque osservi, Simone Picci individua inefficienze e costruisce ciò che prima non c'era – o lo migliora – per dare alle persone qualcosa di più efficiente, concreto, accessibile.

Perché l'umanità ha bisogno di progresso pratico: prodotti e servizi migliori, progettati e resi disponibili perché il mercato consapevole o inconsapevole ne ha già bisogno.

Durante la pandemia, mentre il Paese si ferma, lui si isola ancor di più. Ma non per paura. Per necessità. Rinchiuso tra fogli, tazze di caffè e con un vaso di margherite sul cornicione della finestra, passa quattro giorni e quattro notti a studiare oltre 4.000 brevetti internazionali sullo scovolino interdentale.

Non è una prova di passione. È una corsa contro il tempo: mancano meno di due mesi prima che l'idea diventi di dominio pubblico. Senza fondi per depositare il brevetto, inizia da solo a scrivere le prime rivendicazioni. Ogni parola pesata. Ogni disegno corretto. Ogni riferimento controllato. Poi, con l'umiltà che solo chi ha l'ossessione del risultato può avere, si affida a un professionista.

Il risultato? Tre brevetti italiani nel 2022. Non per caso. Perché, quando tutti si fermavano, lui costruiva.

Attorno a questi asset nasce International PR Enterprise srl – startup innovativa, già strutturata, duplicabile e pronta a scalare nei mercati nazionali e internazionali.

Prima: strumenti inefficaci, conoscenze disperse, opportunità sprecate.
Dopo: un sistema replicabile, scalabile, già attivo e brevettato.

Questa non è la storia di un prodotto.

È la storia di chi ha progettato la soluzione prima ancora che il problema fosse compreso, perché osservando le persone e conoscendo il mercato, si ha sempre l'idea chiara di ciò che manca.

● Da consulente a costruttore di soluzioni: ecco perché parla la tua lingua.

● Perché questo scovolino non è come gli altri?

● Innovazione strutturata, già attiva, pronta per scalare.

● Storia vera: quando il fondatore studiò 4.000 brevetti in 4 giorni.

● Strumenti reali, pensati per chi lavora, non per chi osserva.

● Quando tutti si fermavano, lui costruiva: è questa la mentalità che scala.

● Asset brevettati. Sistema duplicabile. Mercato globale in attesa.

● Non un brand: un progetto concreto per la tua salute orale.

● Il primo software AI nato da chi vive lo studio ogni giorno.

Numeri chiave:

- 4.000+ brevetti analizzati
- 3 brevetti italiani ottenuti
- 5 divisioni gestite a 27 anni
- consulente aziendale per dentisti a 29 anni
- 1 sistema replicabile e scalabile



GARANZIA

**Dì al mondo cosa vuoi compiere,
ma prima mostraglielo.**

La fiducia si costruisce con i fatti. E con lo sguardo di chi sa cosa vale davvero.

La solidità di un progetto si misura nei fatti. International P R Enterprise S.r.l. startup innovativa è una società italiana costituita il 28 aprile 2023 a Catania, con un obiettivo preciso: sviluppare soluzioni avanzate nel campo odontoiatrico, partendo da un dispositivo interdentale brevettato e scalabile, progettato per diventare uno standard industriale.

Brevetti italiani concessi:

Setole triangolari

Domanda n. 102020000015301 – Concessione: 28/07/2022

Setole a dimensione variabile lungo l'asse

Domanda n. 102020000015307 – Concessione: 28/07/2022

Impugnatura a presa sub-termino e tripodale

Domanda n. 102020000015298 – Concessione: 28/07/2022

Tutti i brevetti sono concessi dall'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi a nome di Simone Picci, poi ceduti alla società.

Struttura societaria:

- 97% Picci International Unlimited s.s.
- 3% Simone Picci (persona fisica)

Sede legale: Corso Sicilia 64/A, Catania (CT)

Data di costituzione: 28/04/2023 – Atto del Notaio Dr. Antonino Maria Sciabica

Trasferimento programmato nella Dental Prevention Valley nel 2025.

Visione industriale:

International PR Enterprise non nasce come prodotto, ma come sistema.

Oltre alla linea TriUniq, il piano industriale prevede:

- DentalDAI – piattaforma gestionale con intelligenza artificiale per studi dentistici (lancio 2025)
- Scovolino Dentale Project – progetto culturale nazionale (attivo dal 2024)
- Oravox Care - infobusiness per B2B di consulenza e formazione
- Programma di riforestazione ambientale – già attivo con partner no-profit
- Espansione futura con altri prodotti e servizi nei settori medico e veterinario, con unità R&D dedicate

Perché questa è una garanzia reale

Non si chiede fiducia su un'idea. Si presenta una struttura già definita:

- Brevetti concessi
- Asset documentabili
- Prototipi sviluppati
- Roadmap attiva
- Struttura societaria trasparente

Il vero valore di questo progetto non è una promessa. È il lavoro già fatto.

Per approfondimenti e richieste

Per investitori interessati ad accedere ai dati completi della società, è possibile scrivere a:
info@internationalprenterprise.com

Dopo la firma di un accordo di riservatezza (NDA), forniremo accesso alla documentazione tecnica, roadmap dettagliate e analisi dei costi e prospettive.

Per professionisti e consumatori interessati ai progetti o ai prodotti, ogni canale di contatto diretto resta attivo tramite i riferimenti ufficiali riportati nei vari articoli.



DOVE IL MONDO PERDE 544 MILIARDI OGNI ANNO, NOI COSTRUIAMO RITORNI MISURABILI.

Ci sono decisioni che valgono più del capitale. Valgono ritorni e tranquillità. Questo è uno di quei momenti.

IPRE è una startup innovativa italiana con brevetti depositati, produzione diretta, e un modello pronto a scalare in un mercato globale da oltre 700 miliardi.

Siamo produttori e venditori diretti, quindi operiamo con margini alti, senza struttura industriale pesante, e con un sistema che si autofinanzia man mano che cresce.

In più, grazie alla nostra sede in Puglia, accediamo a strumenti di finanza agevolata che moltiplicano il valore del capitale raccolto.

Tutto è pronto. Manca solo l'ultimo passaggio: chi partecipa al prossimo salto di scala.

- Quando il round sarà chiuso, l'accesso agli investitori verrà chiuso.
- Chi entra dopo, sarà cliente. Non partner.
- Chi entra ora, partecipa alla costruzione. E condivide i ritorni.

Scrivi a info@internationalprenterprise.com.

Riceverai il materiale riservato (previo NDA). Poi valuterai se è per te.

Nessun allarme. Solo realtà:

chi agisce adesso, ha l'unico vantaggio impossibile da ricomprare dopo: essere in anticipo.

Le patologie orali generano un volume d'affari di 710 miliardi di dollari all'anno (Fonte: World Health Organization)

UNA SOLA AZIONE PER INIZIARE

Ogni grande progetto comincia da una scelta semplice.

Se ciò che hai letto ti ha acceso una domanda, una possibilità o anche solo una curiosità, non lasciarla in sospeso.

Hai più di un modo per entrare in contatto con ciò che stiamo costruendo. Scegli quello più adatto a te, seguendoci anche sui social:

Triuniq

Vuoi adottare TriUniq nel tuo studio, contribuire alla diffusione della prevenzione?

Scrivi a: info@triuniq.com e visita www.triuniq.it

Scovolino Dentale Project

Vuoi far parte dell'iniziativa culturale nazionale sulla prevenzione orale, come professionista?

Scrivi a: info@scovolinodentale.com e visita www.scovolinodentale.com

Consumatori Triuniq

Vuoi provare TriUniq in anteprima?

Iscriviti gratuitamente su www.triuniq.it

Dental Prevention Valley

Vuoi aderire alla DP Valley?

Scrivi a: info@dentalpreventionvalley.com e visita il sito www.dentalpreventionvalley.com

Accesso alla Consulenza Oravox

Sei un dentista imprenditore e vuoi scoprire il percorso strategico Oravox per far crescere il tuo studio?

Scrivi a: info@oravox.com

Accesso alla fase pilota DentalDAI

Sei un dentista imprenditore e vuoi scoprire cosa può fare per te la nostra AI con i tuoi dati e con risposte certe?

Scrivi a: info@oravox.com

Investitori

Vuoi valutare un'opportunità di investimento industriale, ricevere un NDA e accedere ai dati riservati?

Scrivi a: info@internationalprenterprise.com

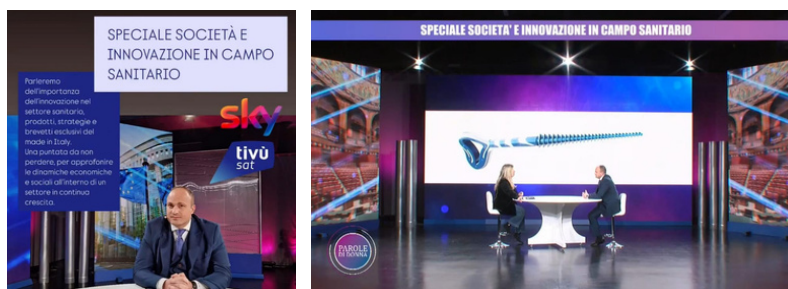
Per qualsiasi altra richiesta o orientamento

Scrivi a: info@internationalprenterprise.com

Ogni messaggio viene letto. Ogni contatto è considerato.



Riconoscimenti, media ed eventi di alto profilo nazionale



Intervista SKY – con la Dott.ssa Paola Donnini nel programma “Parole di Donna”

Un confronto diretto sul futuro della prevenzione, dell'innovazione sanitaria e dell'imprenditoria, condotto dalla giornalista Paola Donnini.

In onda su SKY e su altre reti nazionali e regionali– 2025



Finalista tra le 100 migliori startup italiane – DigithON 2025

Selezionato tra le 100 startup che presentano i loro progetti a un'audience esclusiva composta da investitori, multinazionali e istituzioni finanziarie di rilievo nazionale.

Il pitch verrà valutato dal comitato scientifico ufficiale dell'evento, che include realtà strategiche come: AIFI – AULAB – BITDROME – B4I Bocconi for Innovation – Boosting Innovation Poliba – Calliope CTE Taranto – Confindustria Bari BAT – Digital Magics – Distretto Produttivo dell'Informatica – ENEL – ESA Business Incubation Center – EY – Ferrovie dello Stato – Fincons Group – GoBeyond by Sisal – Google – Gruppo Norba – Intesa Sanpaolo – Invitalia – MINT – Philip Morris Italia – Politecnico di Bari – Poste Italiane – SIAE – Università di Bari – Università del Salento.

Una selezione che conferma il posizionamento strategico e il potenziale scalabile della nostra iniziativa.



CONFINDUSTRIA

Talentis – GI Startup Program 2025 | Confindustria Giovani Imprenditori

Candidato ufficiale al programma nazionale promosso da Confindustria, dedicato alle migliori startup italiane ad alto potenziale.

“Talentis – GI Startup Program” è un percorso di scouting, visibilità e accelerazione.

Le startup selezionate avranno l'opportunità di presentare la propria idea di business davanti a una Giuria di imprenditori, investitori e accademici, con l'obiettivo di rafforzare l'ecosistema dell'innovazione in Italia.

Tutto ciò che hai letto converge qui: una scelta concreta da compiere ora.

Seguici sui social, iscriviti alle mailing list, contattaci per approfondimenti.

Se sei un professionista, trovi strumenti.

Se sei un cittadino, trovi soluzioni.

Se sei un investitore, trovi un modello scalabile già in moto.

Ogni dubbio è stato previsto. Ogni domanda ha già una risposta.

Se ciò che hai letto ti ha mosso qualcosa, non lasciamolo in sospeso.

Scrivi a info@internationalprenterprise.com.

Guardiamolo insieme. Poi decidi tu.

