TRIUNIQ

PULIZIA TRIANGOLARE.
SORRISO UNICO.

TriUniq

Pulizia perfetta.

In un solo gesto.

WWW.TRIUNIQ.IT

Un cambiamento necessario per la salute di tutti

Cure odontoiatriche evitabili nel mondo:

544 miliardi $/anno nel 2024

Il PROBLEMA è la SOLUZIONE

+ FREQUENZA NEGLI STUDI DENTISTICI

+ IGIENE DENTALE DOMICILIARE

PROBLEMA DELLA PULIZIA INTERDENTALE

Lo spazzolino pulisce solo il 60% delle superfici dentali.

Lo scovolino dentale il restante 40%

- **Prodotti non intuitivi**
- **Prodotti complessi e a volte poco efficaci**
- **Gli scovolini disponibili richiedono la scelta tra misure diverse (ISO 1-7), causando difficoltà, discontinuità e insoddisfazione**
- **La misura sbagliata porta a un alto tasso di resi sul sito di Amazon : 48,95% in Italia (fonte Helium 10 su Amazon Italia)**

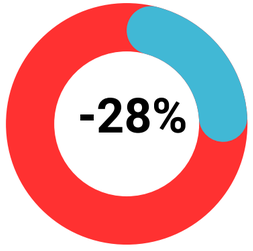
- **La sola prevenzione potrebbe far risparmiare in Italia oltre 9 miliardi €/anno**

La placca orale è il PROBLEMA!

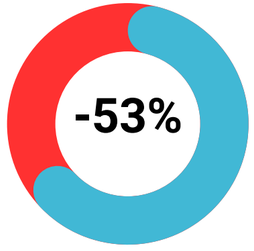
Inoltre, se eliminiamo la placca orale, eliminiamo l'80% delle malattie orali.

E abbassiamo l'incidenza di molte altre malattie direttamente collegate

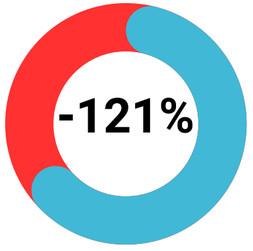
Esempi di patologie il cui rischio aumenta a causa di problemi orali o gengivali



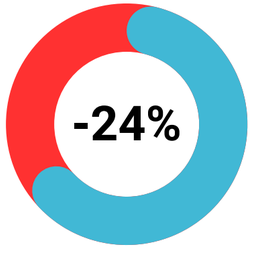
Infarto



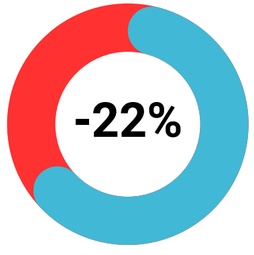
Diabete



Pneumonia



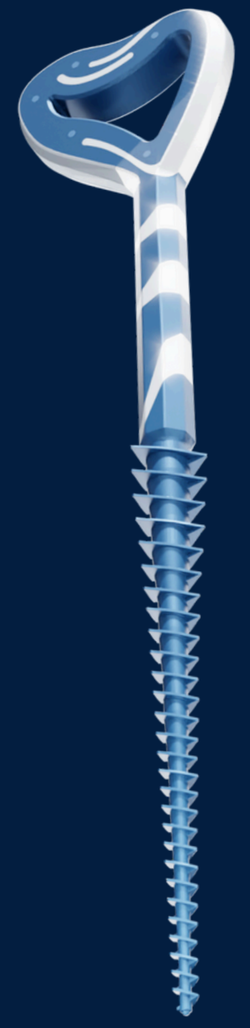
Cancro ai Polmoni



Cancro al seno

Cancro allo stomaco

LA SOLUZIONE: TRIUNIQ



- Presa ergonomica brevettata
- Intuitivo
- Setole Helix brevettate
- Setole gentili con le gengive
- Misura Multi-taglia da 1 a 7 brevettata
- 30 secondi contro 2 minuti

>95% Rimozione placca orale

+75% Routine più veloce

100% Ripetibilità dei risultati

Triuniq ha completato i cicli di test su 123 scansioni TAC di arcate dentali superiori e inferiori (come-bean TAC)

TAM

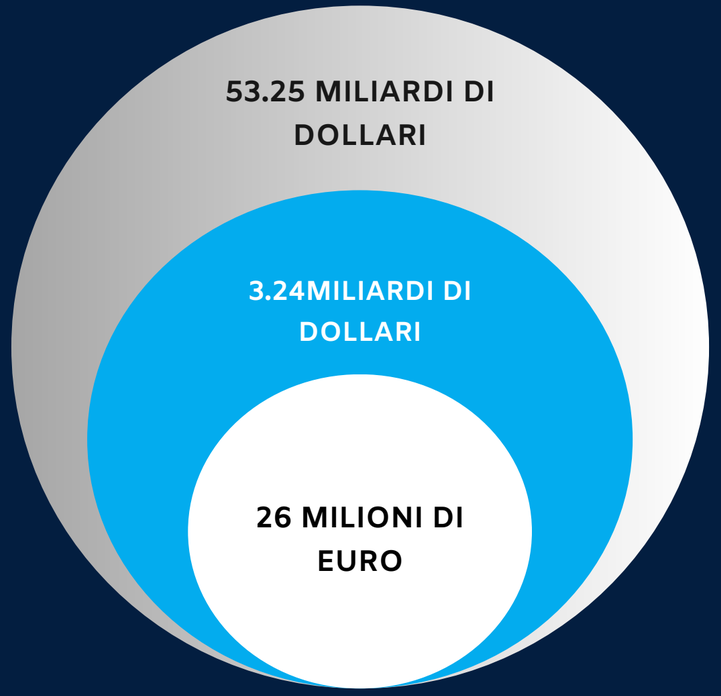
Il mercato globale dell'igiene orale nel 2024 è stimato a 53,25 miliardi di dollari. La crescita prevista porta il mercato globale dell'igiene orale a circa 62,73 miliardi di dollari entro il 2030 【Fonte: Statista Research Department, Fortune Business Insights】

SAM

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

SOM

Il SOM globale è 324 milioni di dollari.
Il SOM in 5 anni è di 26,8 milioni di euro.



CAGR
4,25%.

SOLO CON TRIUNIQ

SENZA CONSIDERARE LE ALTRE LINEE DI BUSINESS

Qual è il vantaggio competitivo di Triuniq?

- **Niente più scelta complicata di taglie = un solo dispositivo universale**
- **Non si deforma, non crea fastidio = comfort per il paziente ed utilizzo quotidiano**
- **Made in Italy con 3 brevetti depositati**
- **Già 171 professionisti interessati a testarlo nei propri studi**

REVENUE MODEL

Vogliamo raggiungere i consumatori finali anche grazie ai professionisti ma sopratutto con il nostro sistema vendita

Fonti di ricavo:

Vendita diretta al consumatore (e-commerce+ Amazon) (D2C + B2C)
Vendita a studi dentistici (B2B)
Abbonamenti e riordini programmati

Frequenza d'acquisto:

Ricorsiva / ricorrente : mensile\ trimestrale\ semestrale \ annuale

Scalabilità e duplicabilità internazionale

BUSINESS MODEL

Vogliamo essere
il sistema leader nella
prevenzione dentale

PRODOTTO CORE

Triuniq - Scovolino Dentale

DentalDAI - Software AI non generativo di consulenza aziendale per studi dentistici

PRODOTTO COMPLEMENTARI

- **Editoria**
- **Consulenza e Formazione per Dentisti e Veterinari**
- **Infoprodotti**
- **Nuove soluzioni Oral Care umano e animale**
- **AI & HealthTech SaaS**

ESPANSIONE

Healthcare/ healthtech umano e animale

SERVIZI

Co-marketing con i professionisti

TRACTION

Mercato (Italia)

- 65.000 dentisti + 9.000 igienisti dentali, stesso studio = restano 65.000
- In media uno studio gestisce 1.000–1.200 pazienti
- **Target immediato: ~200 pazienti convertiti**
- **171 studi partner già attivi = ~34.200 pazienti potenziali immediati con acquisto mensile**
- Categoria già validata: 10 Milioni italiani usano scovolini competitor
- **30 studi pilota DentalDAI**

Business Roadmap

1

Q4 2025
Finalizzare raccolta capitali (420k)

Finanza agevolata con moltiplicazione del capitale

Inizio marketing acquisizione clienti

Completamento pilota dei 30 su DentalDAI

2

Q1 2026
Produzione stampi e stampaggio

Assunzione prime risorse e formazione

Sede opertiva

Lancio sul mercato con Focus Group

3

Q1 2026
Prime vendite pilota

Primi 5.000 clienti con testimonianze
Assunzione Sales B2B
Pilota VetDAI

Contratti con distretti ed associazioni nazionali

4

Q2 2026

Prime vendite pilota

Assunzione progressiva

Break-even 20.000 box

5

Q3 2026
Reparto customer attivo

Preparazione reparto sales force

Reparto Oravox formato

Prime 300 vendite DentalDAI

6

Q4 2026
Fasa Pilota VetDAI completato

40.000 clienti da D2C B2C Triuniq

50 libri con co-autore

Completamento trattive con Amazon

7

Q1 2027

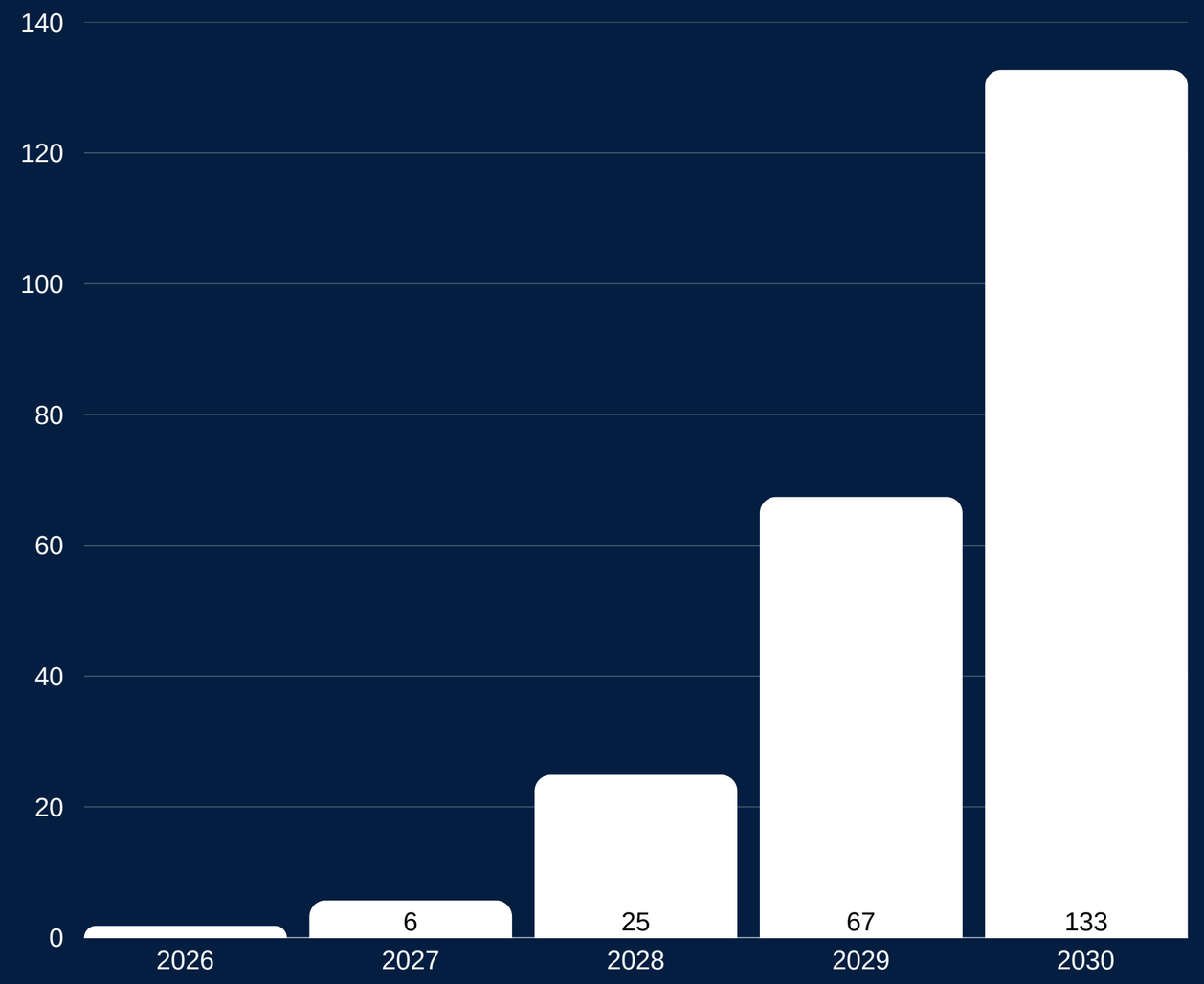
Obiettivo di fatturato: € 1M Triuniq

Obiettivo di fatturato: € 700k DentalDAI

FINANCIALS

Proiezioni ricavi basate sui test di mercato

- **Triuniq**
- **Infobusiness Oravox**
- **DentalDAI**
- **VetDAI**
- **Infoprodotti ed editoria**
- **Nuove soluzioni Oral Care**



€ 21,00 CAC

DA SMOKE TEST DIC 24

+15 anni nel dentale: da rappresentante a imprenditore nell’healthcare

- Ex titolare di deposito dentale e società di distributori automatici oral care
- Tra i top 4 italiani nella rigenerazione ossea odontoiatrica (da solo)
- Gestito 5 divisioni e rete vendita nazionale (Mentadent, Lysoform Medical, Fissan etc)
- Inventato TriUniq con centro R&S interno, ottenendo 3 brevetti.
- Consulente e formatore aziendale per studi dentistici
- CEO di IPRE Srl startup innovativa– integrata con oral care, software, formazione e consulenza
- Sviluppato piattaforma AI non generativa (DentalDAI e VetDAI)

SIMONE PICCI

Founder, Inventor & CEO
International PR Enterprise Srl Startup Innovativa

Quello che vi presento nasce da chilometri percorsi a vendere, da errori fatti sul campo, da intuizioni logiche e da migliaia di relazioni costruite una per una negli studi dentistici.

Quello che faccio è dato da alta reputazione nell’ambiente, metodo, perseveranza e conoscenza reale del mercato.

Ogni numero che vedrete non è astratto perchè conosco il significato di ogni azione e di ogni risultato.

Simone Picci

- CEO

TEAM

Le persone saranno sempre la forza dell'impresa

Team già selezionato, attivabile in 90 giorni e inserito progressivamente in base alla crescita

Aree globali 5

Area Europa Occidentale 9

Area Italia 58

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 DI 7 PERSONE DECIDOAI

- SOFTWARE HOUSE

PRODUZIONE

- A MIRANDOLA (ITALIA)

Equity Round Pre-Seed: 420.000 € per il 20% della società

(che verranno moltiplicati con la finanza agevolata)

Valutazione attuale (pre-money): 2.100.000 €

Come verranno spesi?

Marketing TriUniq €150.000 31.13 %

Marketing DentalDAI €120.000 24.9 %

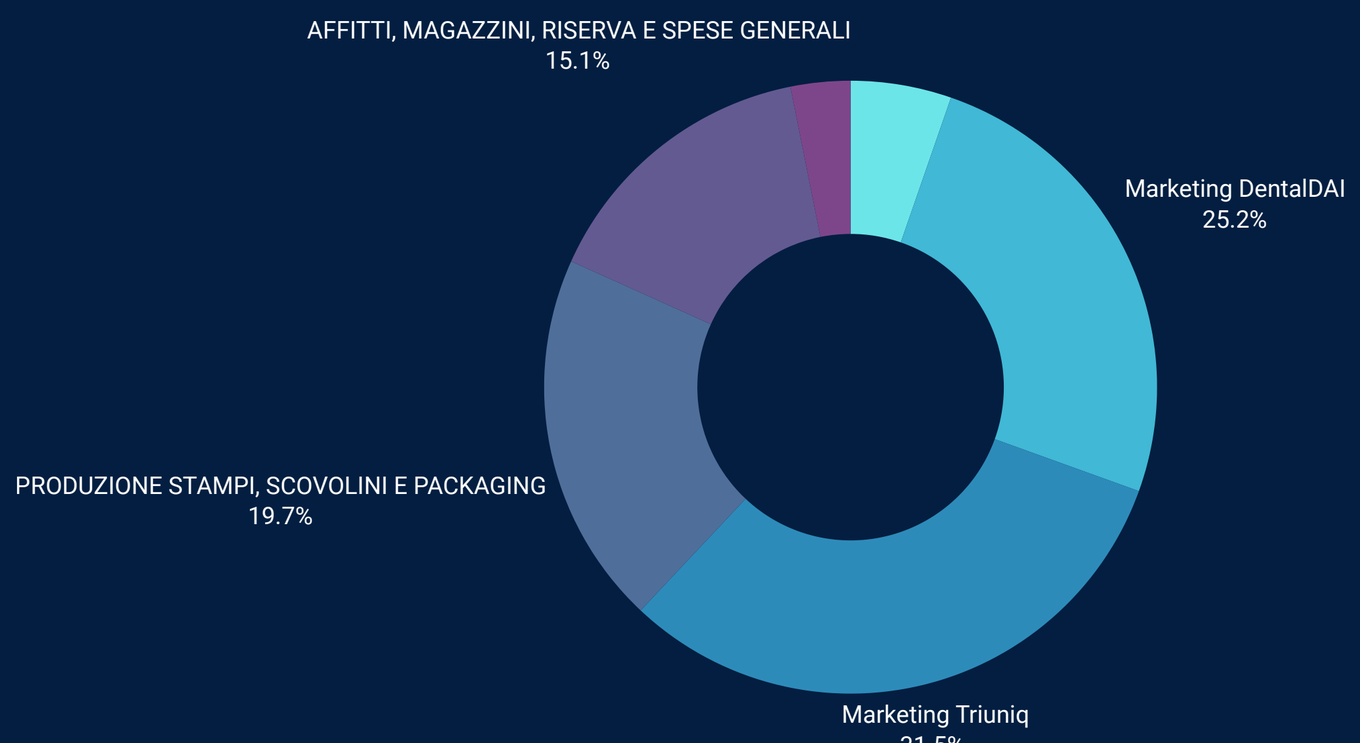
Produzione stampi/scovolini/packaging €93.940 19.49 %

Affitti, riserva e spese generali €72.000 14.94 %

Logistica e Infrastruttura IT €25.303 5.25%

Certificazioni e Compliance €5.000 1,03%

Costi del personale € 15.600 3,11%



Testimonianze che trovate su Oral Impact

Dott.ssa Pina Fornarelli
Igienista Dentale, Bari

Giacomo Evangelista, odontoiatra
Studio Evangelista, Campobasso

Tra gli studi pilota di DentalDAI in Italia

Dott. Federico Emiliani, odontoiatra
mininvasiva Roma/Frosinone

La voce degli investitori: perché IPRE

Sabrina Marasco
Angel investor e consulente

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.

Dott.ssa Rebecca Oreggia
Odontoiatra

Dott.ssa Rebecca Oreggia, odontoiatra – Cairo Montenotte (SAVONA)
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.

INTERNATIONAL PR ENTERPRISE S.R.L.

IPRE semplifica la vita delle persone

Stati Uniti India Iran Regno Unito Kenya 谢谢 (Xièxiè) Asante ขอบคุณ (Khob khun)

America Latina Pakistan Obrigado شكريه (Shukriya)

Corea del Sud Polonia Gracias Köszönöm

Francia Bielorussia Canada Terima kasih

Cina Egitto Giappone شكراً (Shukran)

Brasile Germania Cảm ơn Dziękuję Thank you

Spagna Arabia Saudita Austria Kazakistan Danke ممنون (Mamnoon) Mulțumesc

Filippine Indonesia Ungheria

Portogallo Emirati Arabi Romania Merci Спасибо (Spasibo)

Russia Australia Belgio Salamat धन्यवाद (Dhonnobad)

Egitto Bangladesh Congo Svizzera 감사합니다 (Gamsahamnida) ありがとう (Arigatou)

Tanzania Vietnam Thailandia Teşekkür ederim

Turchia धन्यवाद (Dhanyavaad

Italia GRAZIE

INTERNATIONAL PR ENTERPRISE S.R.L.

INTERNATIONAL PR ENTERPRISE SRL STARTUP INNOVATIVA

TRIUNIQ
PULIZIA TRIANGOLARE.
SORRISO UNICO.

DentalDAI

Oravox
CONSULTING AND TRAINING COMPANY

SCOVOLINO DENTALE PROJECT