


|   |   |
|---|---|
| <p><b>PROGETTO:</b></p> <p>tortuga - NoStopPC</p>   | <p><b>LOGO tortuga:</b></p>    |
| <p><b>ONE LINE PITCH:</b></p> <p>USB Cloud Services per business continuity e supporto.</p> <p>1. Zero-downtime-computing<br/>Data safe-keeping realtime<br/>Supporto tecnico preventivo e on-demand</p> <p>Semplice, intuitivo, automatico</p> <p><i>Finally some peace of mind!</i></p> | <p><b>PROFILO AZIENDA:</b></p> <p><b>URL:</b> www.nostoppc.com</p> <p><b>SETTORE:</b> ICT</p> <p><b>DIPENDENTI:</b> n/a</p> <p><b>COSTITUZIONE:</b> 2011</p>  |
| <p><b>BUSINESS SUMMARY:</b></p>   | <p><b>CONTATTI:</b></p> <p>Marco Santulli - CEO -<br/>333334864620 marco@nostoppc.com</p> <p>Vincenzo Carola - CTO -<br/>3939201511 vincenzo@nostoppc.com</p>   |
| <p><b>CLIENTI:</b></p> <p>Consumer, PMI, Enterprise</p>   | <p><b>INFORMAZIONI FINANZIARIE:</b></p> <p><b>FUNDING STAGE</b> Seed</p> <p><b>CAPITALI PREVISTI</b> 469K</p> <p><b>INVESTIMENTI:</b> 469K</p> <p><b>CAPITALE RICERCATO:</b> 469K</p>   |
| <p><b>PRODOTTI/SERVIZI:</b></p> <p>Tortuga, servizi CloudT</p>  | <p><b>INFORMAZIONI AGGIUNTIVE:</b></p> <p>Tortuga unisce un servizio di supporto cloud (CloudT) ad un dispositivo USB con una <b>suite di prodotti integrati per la protezione dei dati e del sistema</b>. Tortuga risponde alla richiesta sempre</p> |

più pressante degli utenti: *“vorrei un dispositivo che protegga i miei dati, che si assicuri che il mio computer sia sempre in uno stato ottimale con la possibilità di ricevere supporto remoto ed on site dove come e quando voglio con un semplice click”*.

**TARGET MARKET:**

Retail-GDO, e-commerce, OEM

**CUSTOMERS:**

Consumer, PMI, Enterprise

**STRATEGIA DI MARKETING:**

Pur essendo in una fase attuale di *pre-Seed*, **NoStopPC** già vanta richieste di forniture OEM nel mercato **Enterprise**. Per i Consumer e le PMI si prevede di lanciare sul mercato un singolo prodotto (di due taglie differenti: 16GB e 64GB). Questo permetterà un marketing estremamente focalizzato semplificando i canali di fornitura e distribuzione.

- Il prodotto sarà basato su un dispositivo di memoria di massa USB standard off-the-shelf con poche customizzazioni puramente cosmetiche per rendere unico ed evidente il brand del prodotto.
- Il servizio utilizzerà vari componenti OEM e servizi in white-label per ridurre i costi di partenza e aumentare la scalabilità dell'offerta.

**BUSINESS MODEL:**

**NoStopPC** prevede di estrarre margini interessanti dalla vendita di **Tortuga** e di ottenere delle recurrent revenues dall' erogazione dei servizi **CloudT** sia on-demand sia in abbonamento.

**NoStopPC** prevede di raggiungere il Break Even Point al terzo anno dalla start-up. Il prodotto ed il servizio sono stati sviluppati per una distribuzione globale e può essere scalato globalmente anche avvalendosi di accordi OEM locali.

**COMPETITORS:**

**NoStopPC** un nuovo mercato con un offerta innovativa che fornisce una soluzione end-to-end per la business continuity laddove oggi alcuni competitori operano solo su alcuni dei moduli che compongono il servizio di NoStopPC. Una analisi di queste strutture ci ha portati alle seguenti considerazioni:

- **PC sw tools providers:** ad esempio Symantec. Questo tipo di venditori possono rappresentare una reale minaccia per NoStopPC e cercare alleanze con alcuni di loro può aiutare a ridurre i rischi che rappresentano.
- **Organizzazioni di supporto gia' esistenti:** aziende come Support.com o PlumChoice. Non hanno la produzione di software nel loro dna e quindi la loro minaccia e' molto debole. Sono un target ideale per accordi di OEM.
- **Costruttori di PC:** questo tipo di organizzazioni (e.g. HP or Dell) possono rappresentare una minaccia per il loro bacino di riferimento ma la specificita' della loro offerta riduce il loro target. Costituiscono un target ideale per accordi di OEM.
- **Costruttori di dispositivi USB:** la loro minaccia si basa soprattutto sulla loro conoscenza del mercato e sull'esistenza di una rete di distribuzione specifica consolidata. La mancanza di skills nello sviluppo di sw e la loro mancanza di focus in quel mercato ne riducono la minaccia e tenderanno a cercare accordi di OEM piuttosto che cercare di attaccare questo mercato direttamente.

**VANTAGGIO COMPETITIVO:**

**NoStopPC** propone una offerta innovativa di soluzioni end-to-end per la business continuity. **NoStopPC** è l' early-mover advantage (almeno 18 mesi) per occupare una buona fetta del mercato e rendere il proprio brand eponimo di questo nuovo concetto di business continuity.

**MANAGEMENT TEAM:**

**Marco Santulli - CEO**

Prior to funding NoStopPC Marco was the CTO and founder of VoxSurf Ltd (London/UK). At VoxSurf Marco helped take the company from 0 to 50+ employees and revenues of 5M\$ successfully raising 12M\$ funding from 1999 to a trade sale in 2008. Before VoxSurf Marco worked at Accenture as a consultant. Marco holds an IT

engineering MSc from the University of Pisa

### Vincenzo Carola - CTO

Vincenzo brings to NoStopPC 10 years of experience in the Support industry.

Vincenzo was founder and CTO of Maintware Resources s.r.l. and Maintware s.r.l. in 2001

DATI ECONOMICI PREVISIONALI: In migliaia di euro\*

|                                   | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>Vendite</b>                    | n/a  | n/a  | 150K | 5.5M | 20M  |
| <b>Margine Lordo</b>              | n/a  | n/a  | n/a  | n/a  | n/a  |
| <b>Margine Netto</b>              | n/a  | n/a  | n/a  | n/a  | n/a  |
| <b>Num. Clienti (in migliaia)</b> | n/a  | n/a  | 10K  | 270K | 780K |
|                                   |      |      |      |      |      |

### *Perché investire nel progetto?*

- Target Market enorme con Revenue Model consolidato
- Concetto innovativo e mercato vergine
- Green Economy - riduzione dell' impatto ambientale
- Management team professionale, di successo e world-class

CONTATTI:

Marco Santulli - tel. 333334864620 [marco@nostoppc.com](mailto:marco@nostoppc.com)

Vincenzo Carola - tel. 3939201511 [vincenzo@nostoppc.com](mailto:vincenzo@nostoppc.com)