

WeGlad

Welcome Gladiator

The Open Social Navigator,
che parte dalle esigenze delle persone con **disabilità** e **difficoltà** motorie

validati da:



Un nuovo capitolo
della mobilità globale :

Accessibile
Inclusivo
Migliore



1 **Visione.**

Accelerare esponenzialmente la transizione verso un **Pianeta accessibile e inclusivo.**

2 **Missione.**

Creare il miglior **strumento Digitale per una Mobilità Accessibile**, perfezionando una soluzione che parte da chi ha difficoltà motorie severe, per reinventare la mobilità per Tutti: **sicura, accessibile, personalizzata.**

DAL CONTESTO ARCHITETTONICO AI PROBLEMI

Il design degli spazi parte dalla prospettiva di persone normodotate, con forte miopia verso la disabilità .

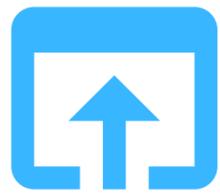
150+ milioni di persone si scontrano quotidianamente con questo **grave problema**.



- + **01** Strutture non accessibili.
- + **02** Parcheggi accessibili non geolocalizzati.
- + **03** Mezzi pubblici o fermate non sono accessibili.
- + **04** Informazioni online assenti o difficili da trovare.
- + **05** Barriere architettoniche ovunque.

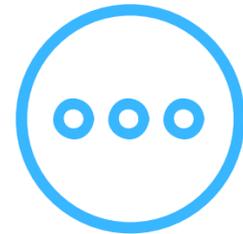
= ~~Mobilità~~ ~~Libertà~~ ~~Autonomia~~

Ossia quello che rende un essere umano, **Umano**.



OPEN.

Tutti possono contribuire ampliando con dati oggettivi: interni di locali e informazioni geolocalizzate sulle condizioni stradali e di contesto.



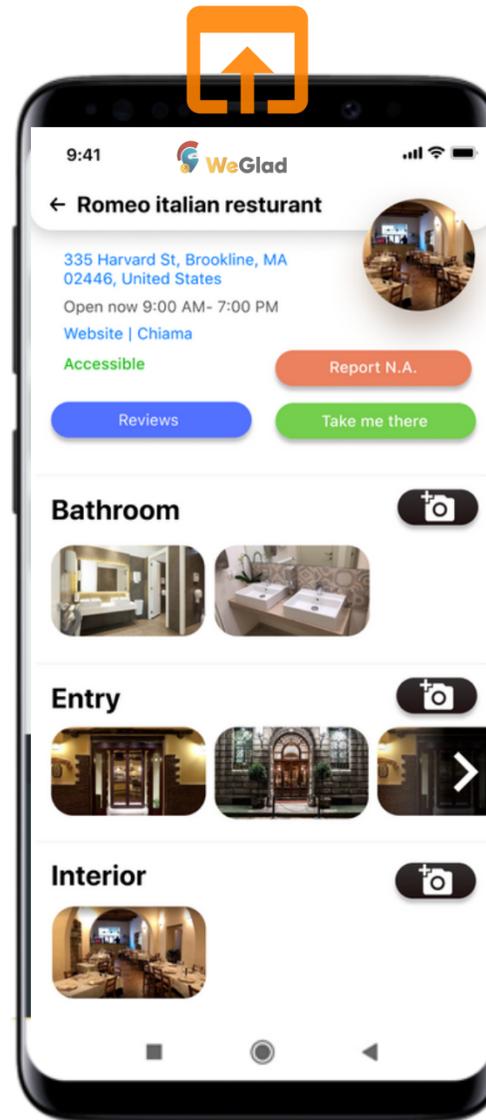
SOCIAL.

Gli utenti possono interagire tra di loro o in gruppi, recensire e condividere luoghi, chiedere un aiuto o una informazione specifica.



NAVIGATOR.

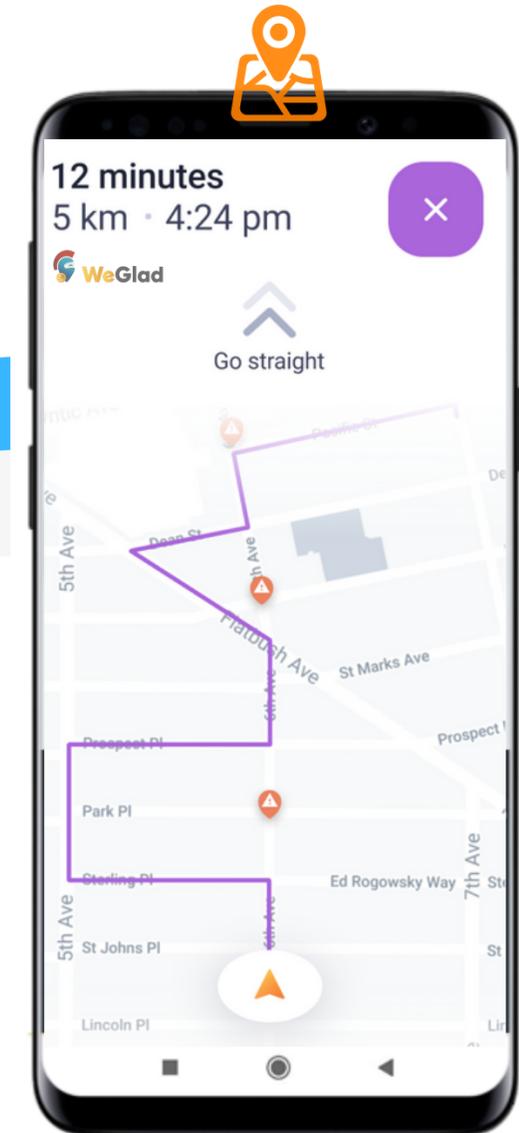
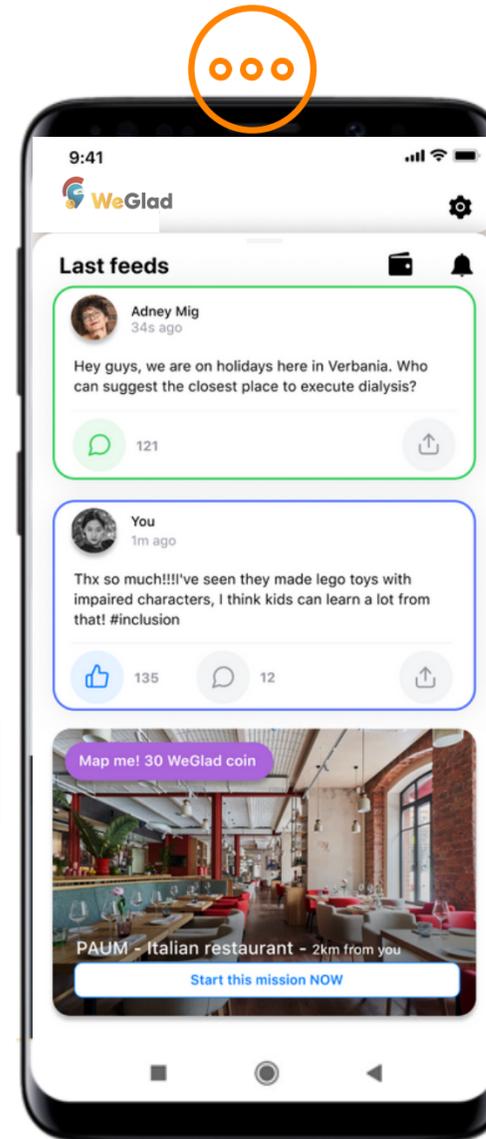
Guida gli utenti dal punto A al punto B attraverso la strada più accessibile e personalizzata.



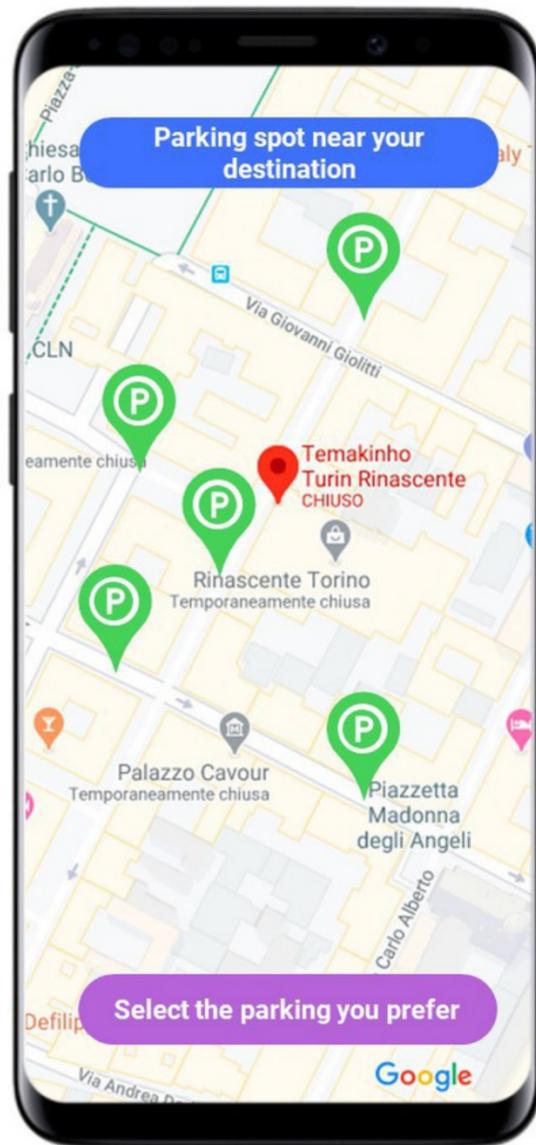
SOLUZIONE?



WeGlad - THE OPEN SOCIAL NAVIGATOR

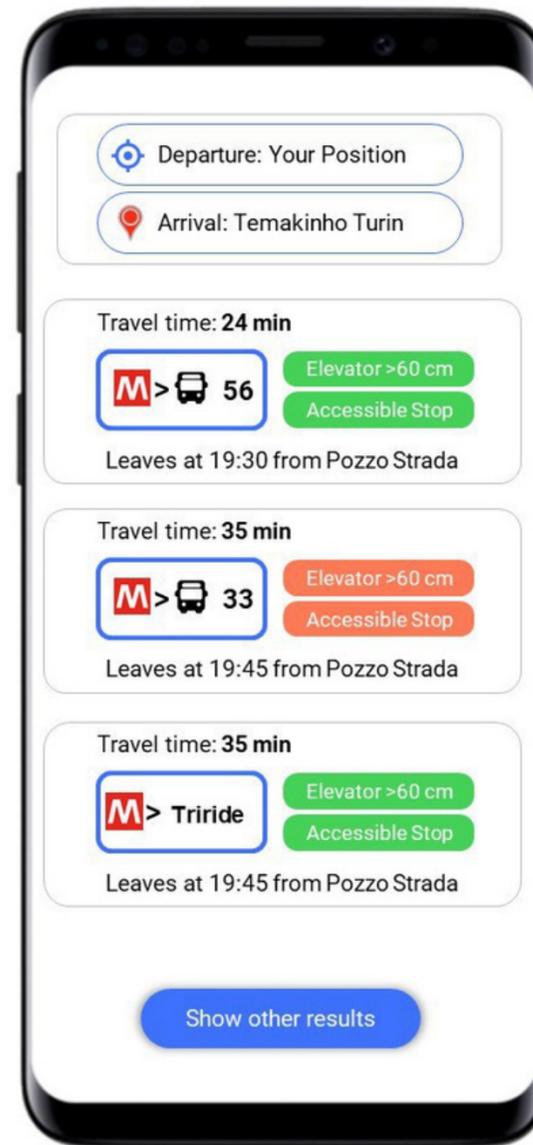


GLI UTENTI POTRANNO ANCHE VISUALIZZARE I PARCHEGGI GEOLOCALIZZATI E LE FERMATE ACCESSIBILI



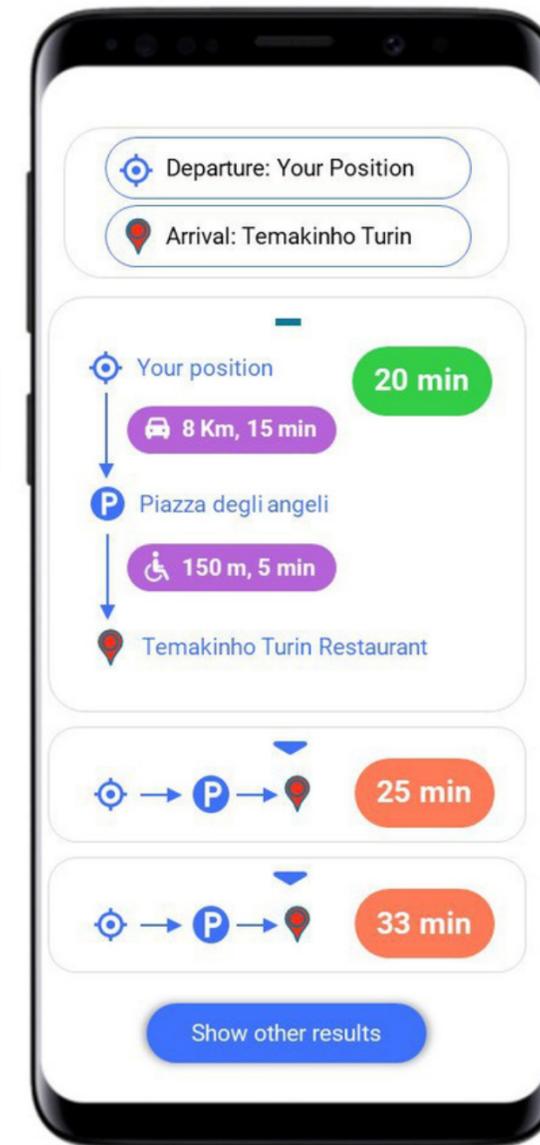
PARCHEGGI ACCESSIBILI

&



TRASPORTO PUBBLICO

&

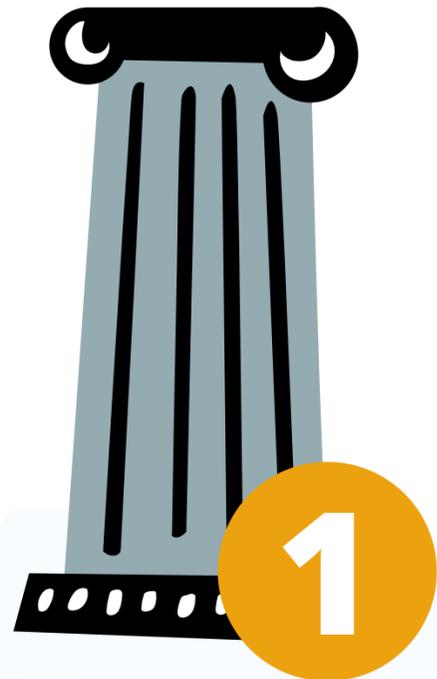


TRASPORTO PRIVATO

PERCHÈ FUNZIONA?

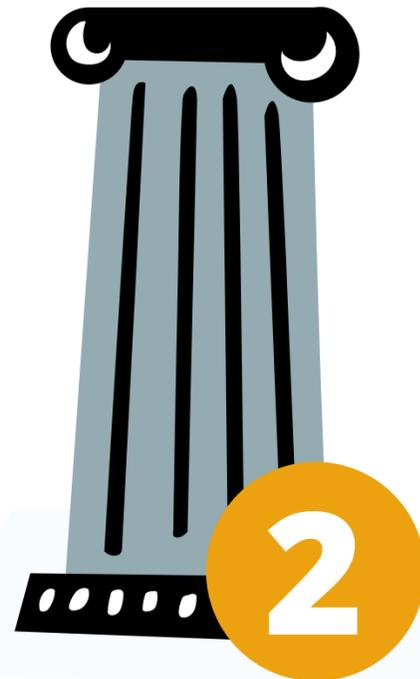
4 solidi pilastri dietro alla soluzione

Deep Customer Discovery



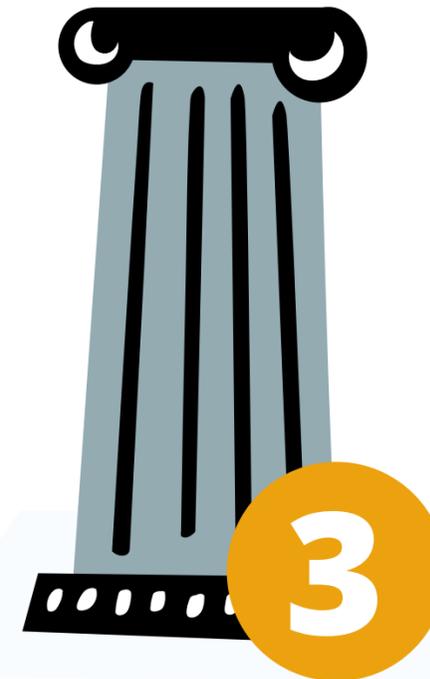
300+ ore di 1 to 1 interviews per scoprire i tutti i pain degli user

Dati oggettivi e trasparenti



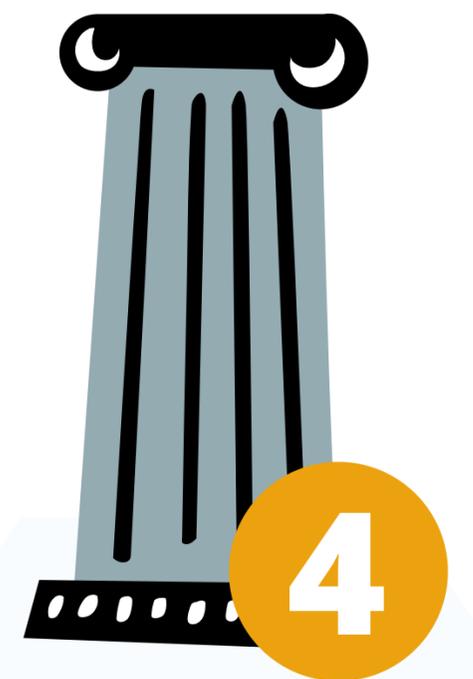
Dati granulari, specifici, geolocalizzati e con supporto visivo

No Ghetto approach



App aperta a tutti, community eterogenea ed inclusiva.

Engagement e Gamification



Quests, Virtual Store, GladCoins, ranking lists & interactions

Business model (1) CSR stakeholder challenge

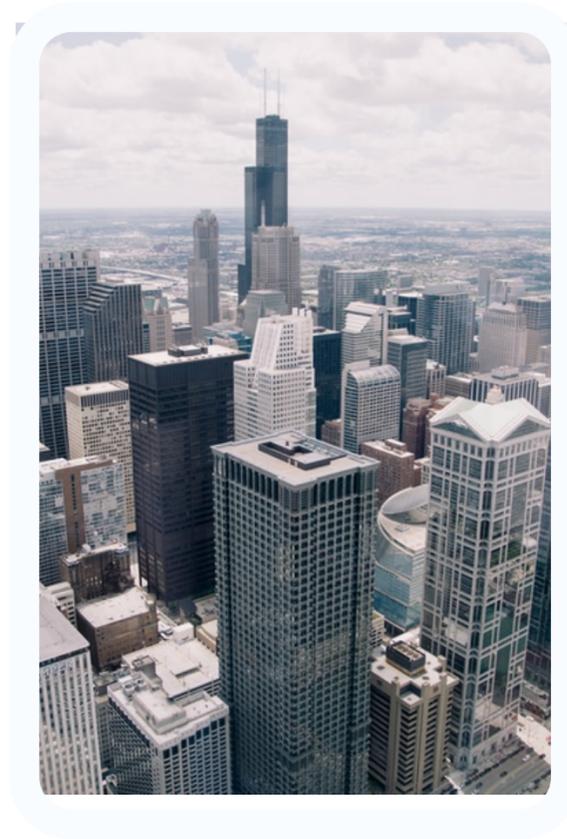
Subsidize your stakeholders for meaningful impact : **Gamification**



- 1**  **WeGlad** crea il progetto di CSR con l'azienda decidendo il budget da allocare.
- 2** L'azienda lancia la Challenge di mappatura ai suoi stakeholders interni ed esterni.
- 3** Usando l'app, gli stakeholders iniziano le mappature di accessibilità partendo dalla loro sede lavorativa, raccogliendo punti e generando così una classifica.
- 4** In base alla classifica ricevono un voucher monetario che possono donare ad una Non-profit a loro scelta.

WeGlad gestisce: engagement, comunicazione, formazione, donazioni e monitoraggio dell'impatto multi stakeholder in modo qualitativo e quantitativo attraverso dashboard e report.

OUTPUT - CERCHIO DI VALORE



Aziende

- Branding socialmente responsabile (anti greenwashing)
- Cultura interna inclusiva e meno turnover dei dipendenti
- Impatto Multi stakeholder misurabile.

WIN,



WIN,



WIN,



WIN!



Dipendenti/SH

- Awareness di inclusione
- Senso di appartenenza ad un'azienda responsabile
- Donare senza spendere



Non Profits

- Raccolta di fondi senza sforzi
- Visibilità verso possibili nuovi donatori
- Entrata in un nuovo network



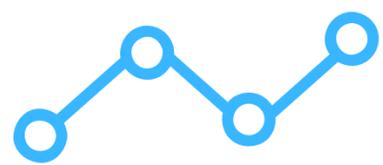
WeGlad Community

- Nuove informazioni in app
- Maggiore accuratezza del servizio
- Nuove risorse da investire nel miglioramento del prodotto

Compliant con gli SDGs



Business model (2) - Community as a Service



DIGITAL MARKET
PENETRATION &
VIRTUAL STORE.

Una **soluzione** per le aziende legate al mondo della disabilità



- **Problema** > lunghi canali di vendita attraverso mediatori tradizionali (Ospedali, Unità Spinali e Non-Profit). **CAC alto** (costo di acquisizione cliente).



- **Bisogno** > un modo diretto per condividere i propri prodotti con una community di persone con disabilità in target.



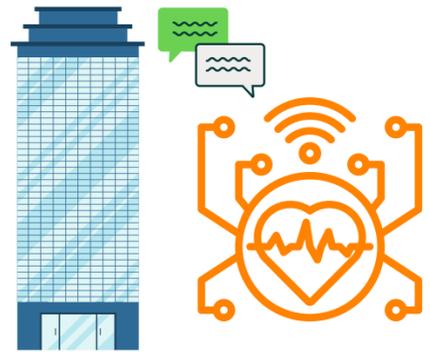
- **Soluzione** > Utenti digitali profilati e segmentati in questo mercato: facili da trovare, facili da raggiungere. **CAC basso**

Come testare nuovi prodotti prima di lanciaarli?
Come parlare ai miei clienti?



Community as a Service (2)

- Datasets e ADS Profilate, trend delle persone in target con difficoltà fisiche. **Ottimizzazione del CAC.**
- **Crowdtesting** prima del lancio dei prodotti sul mercato, branding attraverso il nostro store virtuale legato alla gamification.



AZIENDE FOCALIZZATE SULLA DISABILITÀ

e.g.

- Veicoli adattati per la guida
- Carrozze Elettriche / Manuali
- Cateteri
- Propulsori per sedie a rotelle
- Assicurazioni specifiche
- Turismo ed esperienze accessibili



Canale Digitale - Diretto and Corto

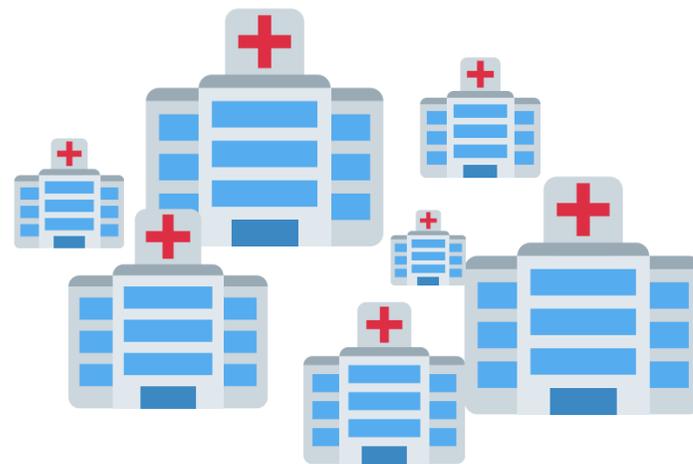
10x Ottimizzazione del Costo di Acquisizione Cliente



SPECIFICI UTENTI IN TARGET

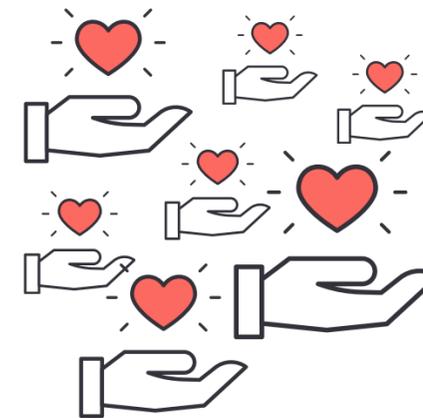
e.g.

- Paraplegia
- Tetraplegia
- Spina bifida
- Malattie neurologiche
- Distrofie muscolari
- Obesità importanti
- Anziani



Canali Tradizionali - Frammentati e Lunghi

CAC > 8x Prezzo del Prodotto



GRANDEZZA E VALORE DI MERCATO

**150
MILIONI**



**1,5
MILIARDI**

**PERSONE IN SEDIA A
ROTELLE**

(+ persone che non possono camminare
più di 200 mt senza assistenza)

MERCATO ESPANDIBILE
(obesi, anziani, temporaneamente
infortunati, ecc)

**\$ 25
MILIARDI**

**INVESTIMENTO IN
MARKETING DELLE INDUSTRIE
RELATIVO ALLE DIFFICOLTÀ
FISICHE**

**\$ 30+
MILIARDI**

**CORPORATE SOCIAL
RESPONSIBILITY**

INVESTIMENTI ANNUALI



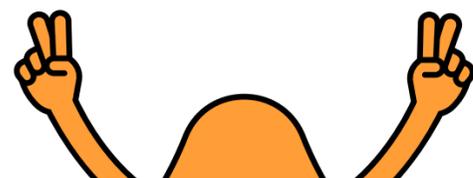
Perchè la disabilità come punto di partenza?

Gran parte dei servizi adottano logiche di massa puntando a un market fit veloce e facilitato, disegnato con un approccio Top-Down a livello di inclusione, escludendo così grandi minoranze. L'adattamento arriva più tardi e spesso non arriva nemmeno, perchè costa troppo.

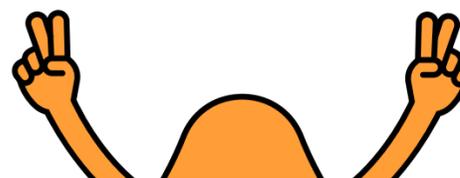
C'è una grande opportunità di mercato nel process design "dal basso", nella mobilità l'evidenza è cruciale.

La **ragione** è semplice:

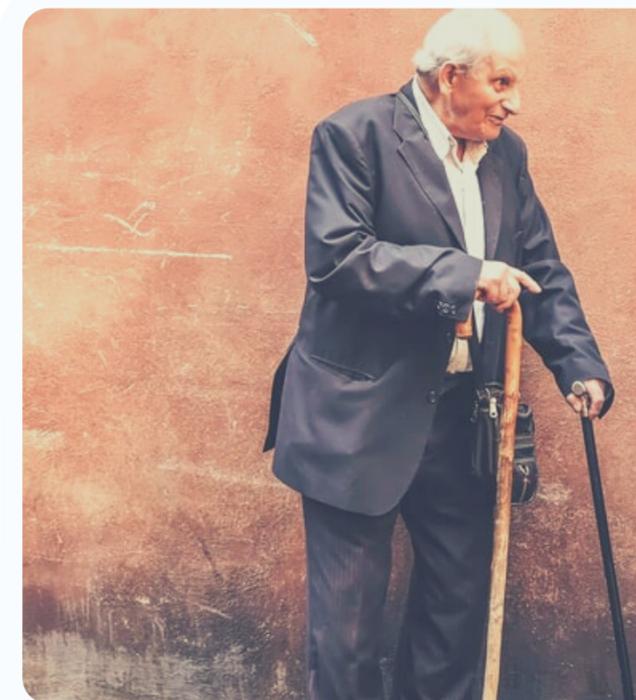
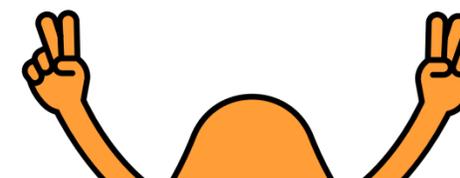
"Ciò che è più semplice per una persona con disabilità è più semplice per tutti".



-Persone Obese-



-Genitori con passeggino-



-Anziani-

Operational Team.



Petru Capatina.

Co-founder - CEO



Paolo Bottiglieri.

Co-founder - COO



Gianluca Giordano.

Junior App & Web Dev



Founding Partners.



Amedeo Perna.

Serial Entrepreneur



Italo Monfermoso.

Partner

@ Unica Sim



Lowie Vermeersch.

Managing Partner

@ Granstudio



Simone Breviglieri.

Senior Partner

@ Granstudio



Business Partners.



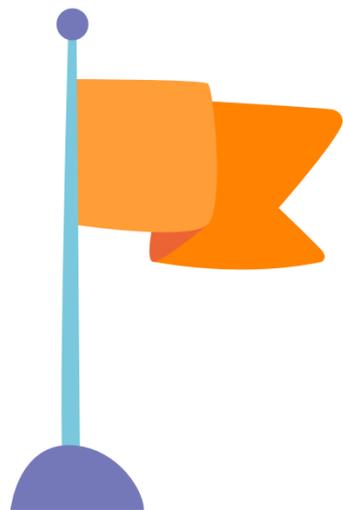
CONSULTA PER LE PERSONE IN DIFFICOLTÀ / ONLUS



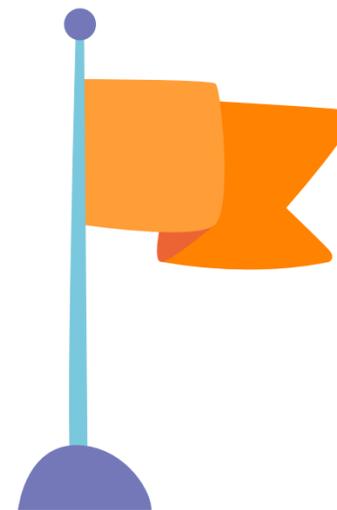
ASSO MILITARI
#NESSUNORIMANEINDIETRO



Motivazioni personali forti, forte "Perchè"



Paolo ha fatto personalmente esperienza di tutti i problemi della mobilità prendendosi cura dei suoi nonni in sedia rotelle fino agli ultimi momenti, ciò l'ha sensibilizzato molto. Ha anche lavorato in Aeroporto nelle operazioni di imbarco e accoglienza di persone con disabilità applicando la visione.



Petru, lavorando per spettacoli dal vivo, si è preso cura di un amico, acrobata aereo che aveva gravemente colpito le gambe durante lo show, rimanendo a lungo in sedia rotelle. Inoltre dopo un incidente in macchina, lui stesso ha avuto limitazioni nell'uso delle gambe, vivendo personalmente le barriere.

Board tecnico di Impact & Accessibility Advisors



Riccardo Taverna.

Esperto di CSR, Diversity, Sustainable Economy, brand reputation.



Cristina Amenta.

Architetto competente in architettura accessibile e inclusive design



Patrizia Saccà.

Ex-Campionessa Paralimpica ed esperta in sport per persone con disabilità e riabilitazione



Giovanni Ferrero.

Direttore della CPD, da decenni opera nel Terzo Settore con focus sulla disabilità



Leonardo Cardo.

Ex-Disability Manager in Zurich Investments, dedicato full time sulla divulgazione dell'inclusione

POSITIVE MVP TRACTION

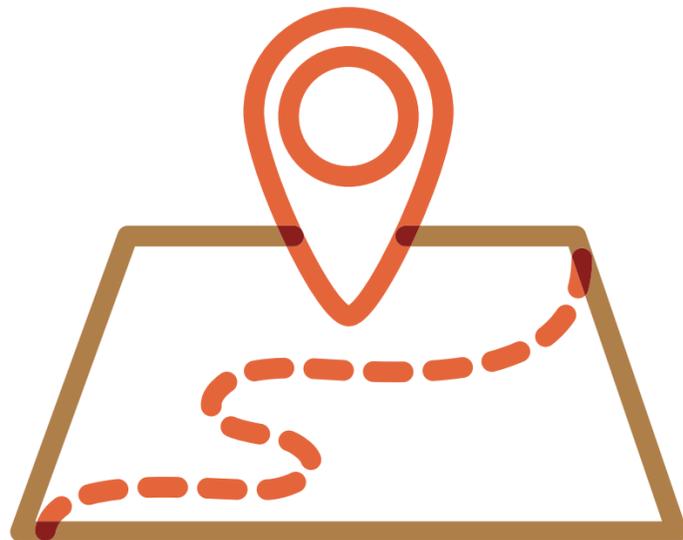
IN 50 GIORNI DI TEST

MAP CONTRIBUTIONS

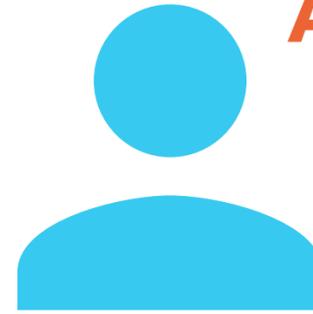
800+

CONTRIBUTION VIEWS

3,2K



TOTAL ORGANIC
ADOPTERS



175

VALIDATION
INTERVIEWS



300H

COMMUNITY
ORGANIC REFERRAL

da 6 user a 130
referral
downloads in 40
giorni test



3 x 5000€ CSR LOIs
con :

- Reynaldi S.r.l
- Banco Azzoaglio
- Lavazza



COMPETITORS (accessibility)	Indoor	Outdoor	Data objectivity	Business Model	peer to peer community help	Community engagement
 wheelmap.org Rollstuhlgerechte Orte finden	✓	✗	✗	✗	✗	✗
	✓	✓	✗	✗	✗	✓
	✗	✓	✗	✗	✗	✗
	✓	✗	✓	✓	✗	✓
	✓	✗	✗	✗	✗	✗
	✗	✓	✗	✗	✗	✗
	✗	✓	✓	✓	✗	✗
	✓	✓	✓	✓	✓	✓

FUNDRAISING: ESIGENZA ATTUALE

PRE-SEED RACCOLTA
TARGET: 150K €

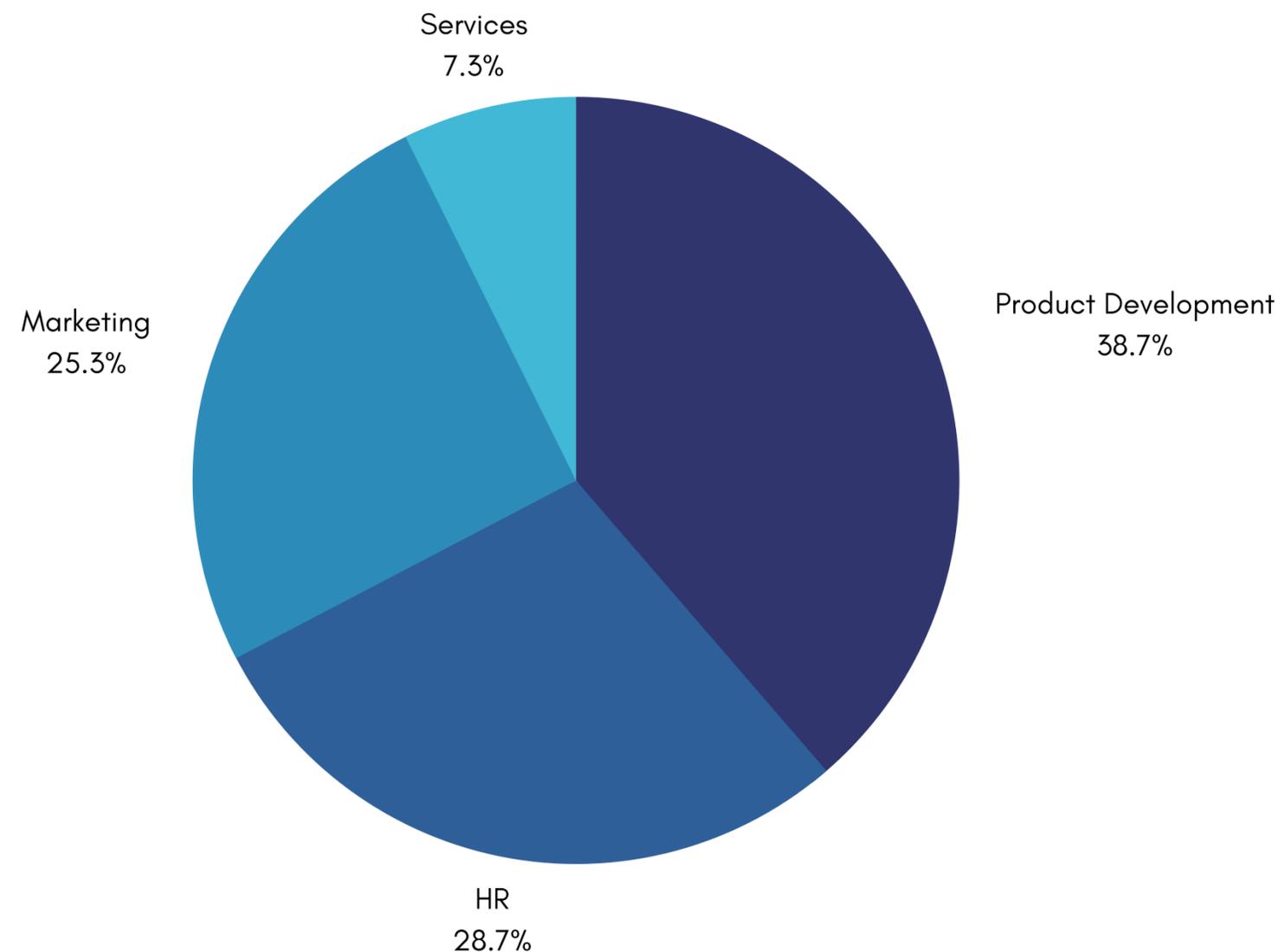
6 mesi cassa

STRUMENTO: **SAFE (Strumento finanziario partecipativo-convertendo)**

VALUTAZIONE MASSIMA IN CONVERSIONE: **1 milione**

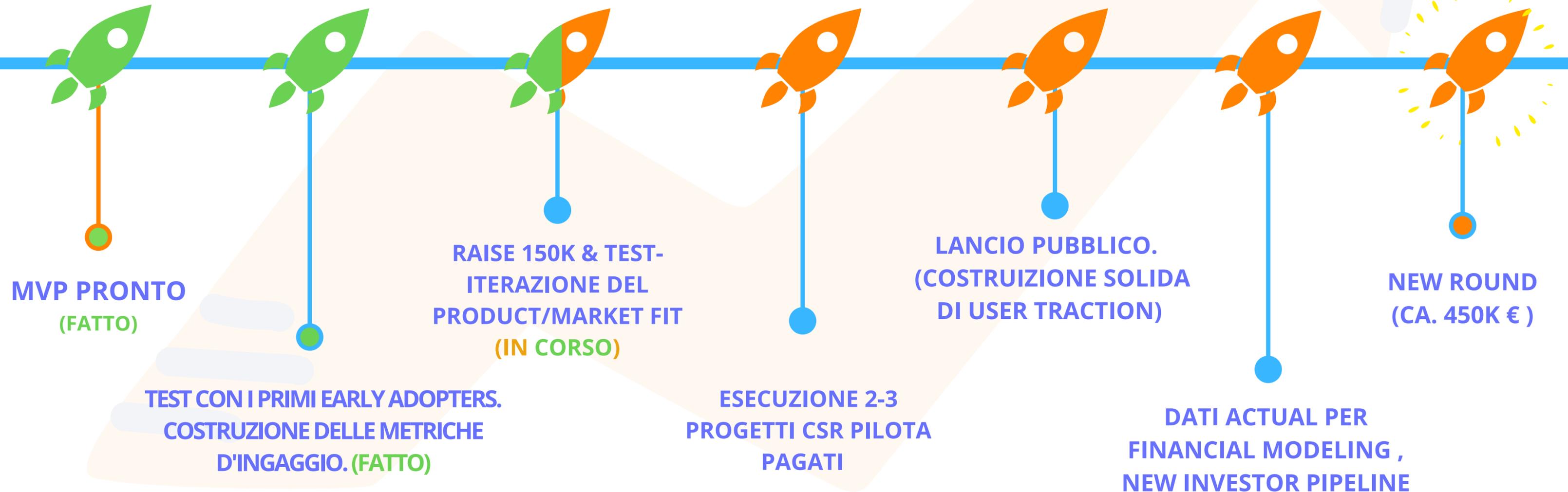
SCONTO: **20%**

TIPOLOGIA QUOTE: **C (INVESTOR)**



Prossimi passi

MAGGIO 2021- OTTOBRE 2021



**IF THERE'S A WHEEL,
THERE'S A WAY,
THERE'S WEGLAD.**



WeGlad



founders@weglad.eu

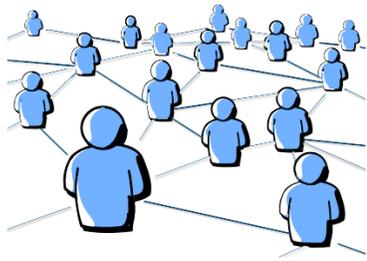
Website: www.weglad.eu

Watch MVP demo: www.weglad.eu/demo



BACKUP

examples, recommendations, PR.



Latest PR & Media

La Stampa:

- <https://www.lastampa.it/topnews/edizioni-locali/torino/2020/11/08/news/gladiatori-in-carrozzina-ecco-l-app-che-mappa-gradini-buche-e-locali-1.39515338>

TV- Linea Verde Rai:

- <https://fb.watch/4RIHV72D7R/>

Interview Video "Alla Italiana" https://www.youtube.com/watch?v=mlfjXGyer0s&list=PLyu4gpVxrKCxJK1tKmlKELUV_efrg2lKh&index=7

Repubblica:

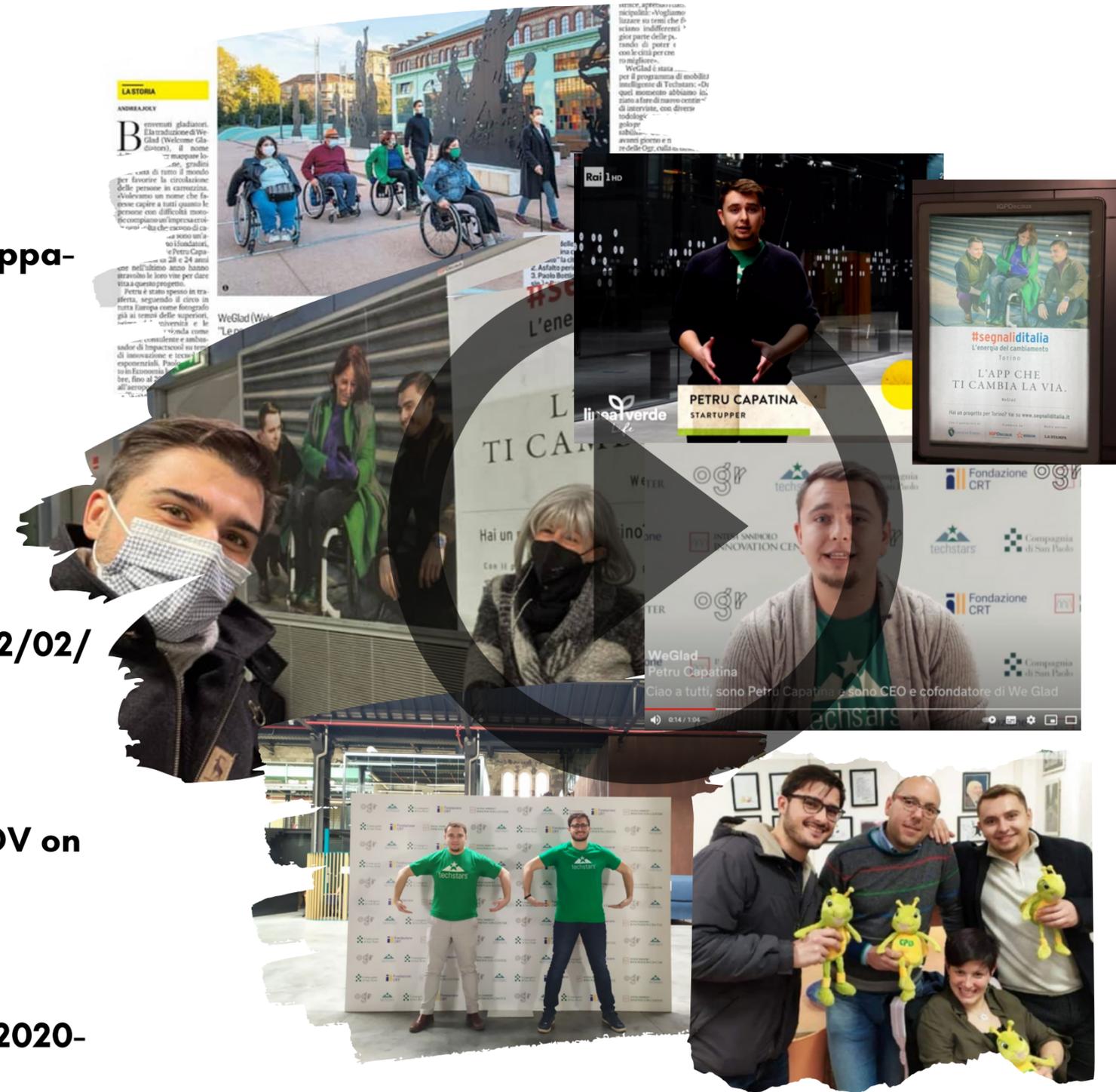
- https://www.repubblica.it/economia/rapporti/energitalia/territori/2020/12/02/news/segnali_d_italia_di_igpdecaux-edison_l_energia_del_cambiamento_a_torino-276724139/

IGP Decaux:

- **Winners of Segnali D'Italia and starting from January we'll be in outdoor ADV on IGP Decaux panels in Turin for 2 months.**

Techstars

- <https://www.youtube.com/watch?v=Z0atmwlqH4k>
- **Demoday page Techstars:** <https://demoday.techstars.com/smart-mobility-2020-t1?c=weglad>



Recommendations - F6S

Martin Olczyk - Managing Director @ Techstars Smart Mobility

"Petru and his team are fast learning, well executing and very coachable founders. During the Techstars Smart Mobility Accelerator, they made huge progress on the customer side, developed a go to market strategy, and set the right direction for their company. But most, they became better entrepreneurs, expanded their network and created a unique value proposition for people with disabilities. WeGlad offers an impactful solution. I can highly recommend working with Petru and Paolo, I met them as loyal, fast-thinking, very human and resilient founders with a great vision to make our world a better one."

Corrado Druetta - Legal Claims Manager @ Comau

"I met Petru & Paolo in 2020 Techstars Smart Mobility cohort in Turin. Since the beginning of our conversation (online and offline), I felt a genuine curiosity for WeGlad project, which was confirmed by their explanations about the business idea they had in mind. Throughout the program, they showed to their mentors the right flexibility in improving business models and selling points, but also the good stubbornness in pursuing the final goal: to become true entrepreneurs in the disability / CSR arena. The journey is long and COVID-19 will surely add further complexity, but they keep teaming up very well (and their weekly updating style full of irony and jokes is one of the most delightful thing I've read through these hard times!). I do recommend WeGlad for further acceleration / senior mentoring / angel investment."

Christine Michaelis - Vice President @ European Startup Association

"What an amazing and driven team they are! Working with Petru and Paolo is really enjoyable and rewarding. They are doing great progress and are always listening to the market and what their customers have to say, not being afraid of adjusting their ideas to make it the perfect fit. I am sure they will have a great impact on society and will get very far in their entrepreneurs journey. I wish them all the best and are very happy that I could play a little part in their journey."

Sara Galvagna - Ex VC & Serial Founder

"I had the pleasure to meet both founders, that I also decided to mentor. They are good executors that managed to overcome many difficulties striving to always deliver results with positive mindset and "can do" approach. They proved to be fast learners, with very coachable spirit and a good sense of curiosity. Being both resilient and open minded makes them easy to work with and to bet on."

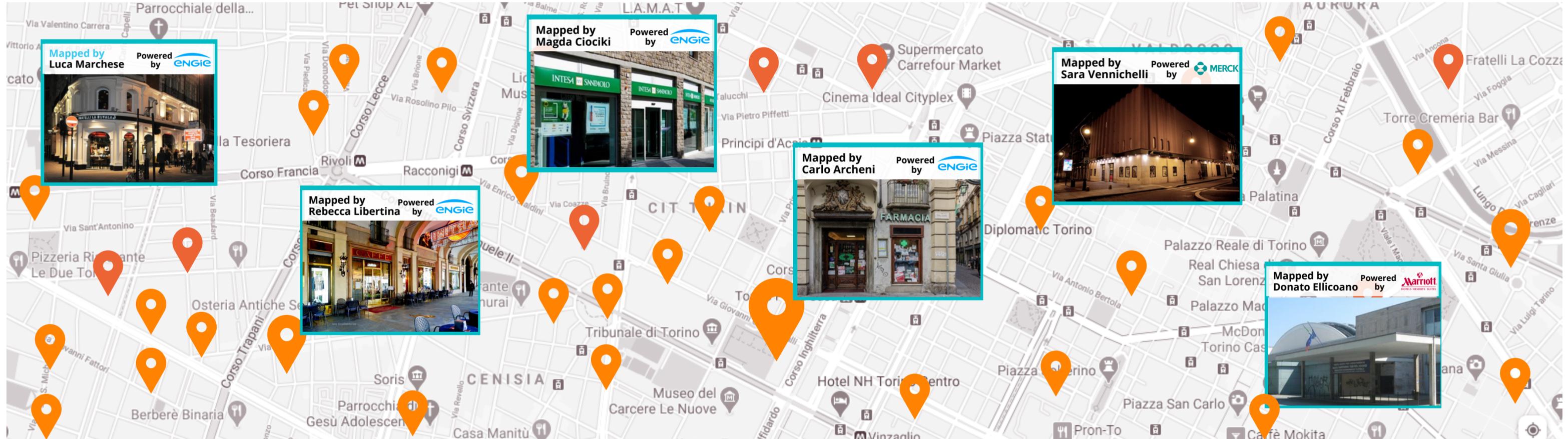
Rossella Iannucci - Executive Coach @ Intesa Sanpaolo Bank

"WeGlad is a great opportunity for any urban reality to undertake a real sustainable change towards total inclusion of divers-able people. Petru & Paolo are two highly motivated, competent, hard working, creative and above all resilient startupper, who can help enhancing a new and modern vision of urban inclusive mobility. It's a peaty not to support them !"

Antonio Pisante - Program Manager @ Techstars

"WeGlad is very well-suited to join a startup accelerator as its founders, Petru and Paolo, are very coachable and fast learners. I was impressed by the great improvements they went through during the Techstars Smart Mobility Accelerator, both on professional and personal level. They showed high adaptability and grit, going through tough times and emerging stronger than before. It was a pleasure working with them, as they incarnate our "give first" value, showed to be extremely community oriented and were able to build a solid network in a short period of time."

CSR Dashboards Examples (1)



Internal Stakeholders Challenge response & activity

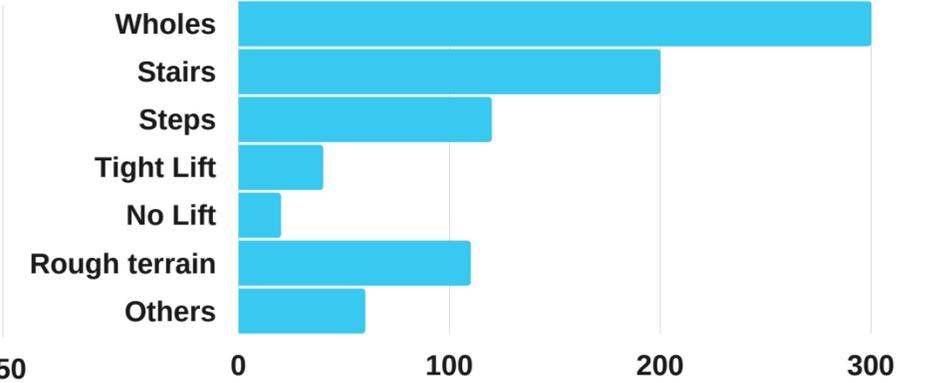
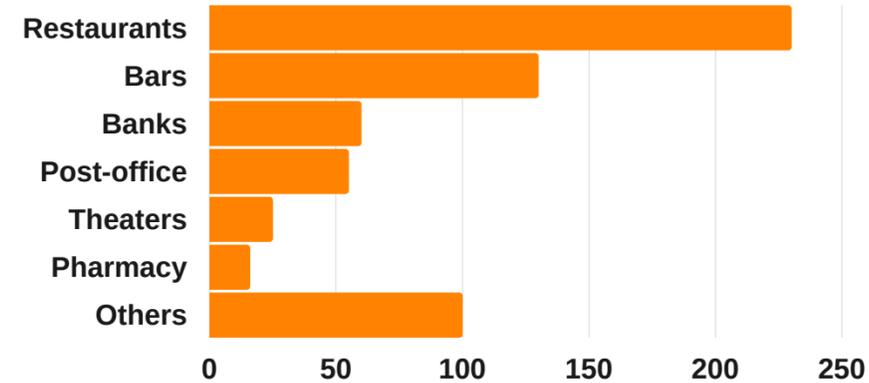


External 1st level stakeholders challenge response & activity



612 Total locations mapped

844 Total Barriers Mapped



1456 unique places

CSR Dashboards Examples (2)

HEALTH-ENVIRONMENT IMPACT

outdoor movement impact on people's health and environment by avoiding car usage

12'300

Total KM traveled

492'000

Total kcal burnt

-1722 t

CO2

UTILITY GENERATED - IMPAIRED COMMUNITY

how many times mapped locations made a difference for individuals with motor impairments

7655

Avoided obstacles

4012

Mapped places visited

8

Injuries prevented

INCREASE OF BRAND AWARENESS POST CHALLENGE

how engaged stakeholders more positively perceive the Brand after the challenge (survey output)

76%

Internal Stakeholders

70%

External Stakeholders

85%

Impaired individuals

APP SESSIONS PER MONTH

Know when your stakeholders are more active and receptive to engagement.

