

The logo for Tuduu features the word "Tuduu" in a sans-serif font. The letter "T" is orange, while the letters "u", "d", "u", and "u" are green. The final "u" is enclosed within a light orange square frame that has a small green leaf-like shape extending from its top-right corner.

# Tuduu

L'ecosistema tech per il  
wellbeing nutrizionale



**IN ITALIA**  
**12 Milioni** (20%)  
di persone presentano  
**vincoli o restrizioni nutrizionali**  
vegan, intolleranti, allergici

**50%**  
della popolazione, nel corso dell'anno,  
ha **avviato un percorso nutrizionale** o  
seguito un regime nutrizionale controllato

**EPPURE...**  
**80%**  
di chi fa la **spesa online prova frustrazione per le**  
**perdite di tempo** in fase di acquisto e gli errori  
alimentari che spesso ne conseguono



Il paziente di un nutrizionista fronteggia al contempo 2 problemi:  
**difficoltà di aderenza al piano nutrizionale e complessità negli acquisti**



**Scarsa compliance  
nutrizionale!**

(**drop out rate:** 50% dopo la 1° visita;  
75% dopo la 2°)

**Esperienza di spesa  
complessa e priva di  
personalizzazione**

(specie per chi ha restrizioni  
alimentari<sup>1</sup> o segue una dieta)

Il mercati della nutrizione e del retail sono accomunati da una **scarsa digitalizzazione**  
con conseguente **incapacità di migliorare l'experience del paziente / cliente**

**Tuduu** è un ecosistema tecnologico pensato per migliorare, attraverso **algoritmi nutrizionali scalabili**, la compliance alimentare e l'esperienza di acquisto



### **TUDUU NUTRITION**

Piattaforma per digitalizzare il piano alimentare, **erogare le linee guida nutrizionali nell'app Tuduu** supportando in tal modo la spesa del proprio paziente

*Coming soon*

### **TUDUU ECOSYSTEM**

**User experience personalizzata di acquisto** mediata dall'ecosistema tecnologico Tuduu (Mobile App, CMS ricette, API di arricchimento nutrizionale)

*In place*

Lavoriamo per diventare **un'infrastruttura tecnologica** che permetta di mettere in comunicazione il mondo della nutrizione con una UX di acquisto innovativa

**Tuduu** è un ecosistema multiplatforma B2B, in cui ciascuna area di valore contribuisce con un **business model** già individuato e validato

### TUDUU NUTRITION



*Coming soon*

Piattaforma per **digitalizzare il piano alimentare**, erogare le linee guida nutrizionali nell'app Tuduu **supportando in tal modo la spesa del proprio paziente**



**SAAS MENSILE PER PAZIENTE  
GESTITO (X€ / MESE)**

### TUDUU MEDIA



Media engagement attraverso **network di > 50 Food creator**, coordinato dal team Tuduu, per lo **sviluppo di contenuti e iniziative ad hoc**



**PROGETTI CUSTOM CON  
FOOD CREATOR**

### TUDUU ECOSYSTEM



**Incremento vendite per il retailer tramite:**

- 1. Community Tuduu**
2. soluzioni innovative in white label (CMS ricette, arricchimenti API)



**SUBSCRIPTION +  
PERFORMANCE FEE %**



L'ecosistema **Tuduu** permette all'utente di **pianificare e acquistare in maniera personalizzata**, ed è integrabile inoltre con le **linee guida del proprio nutrizionista**

**TRACTION SU APP**

**>42K UTENTI  
(RETENTION 97%)**

**0,4 CPI  
<1€ CAC**

**>10% MAU  
(MONTHLY ACTIVE USERS)**

**WAU / MAU 30%**



**1. IMPOSTAZIONE PROFILO  
NUTRIZIONALE / PIANO  
NUTRIZIONALE**

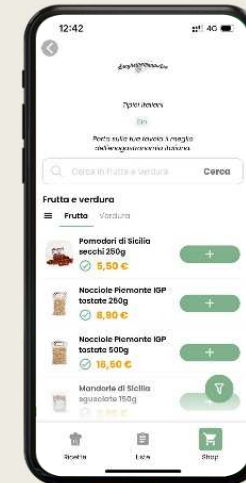
**2. PIANIFICAZIONE  
SETTIMANALE  
(ANCHE CON RICETTE)**



**3. CREAZIONE LISTA  
DELLA SPESA**



**4. CONVERSIONE IN  
ACQUISTO SU RETAILER  
PARTNER**



**TRACTION B2B**

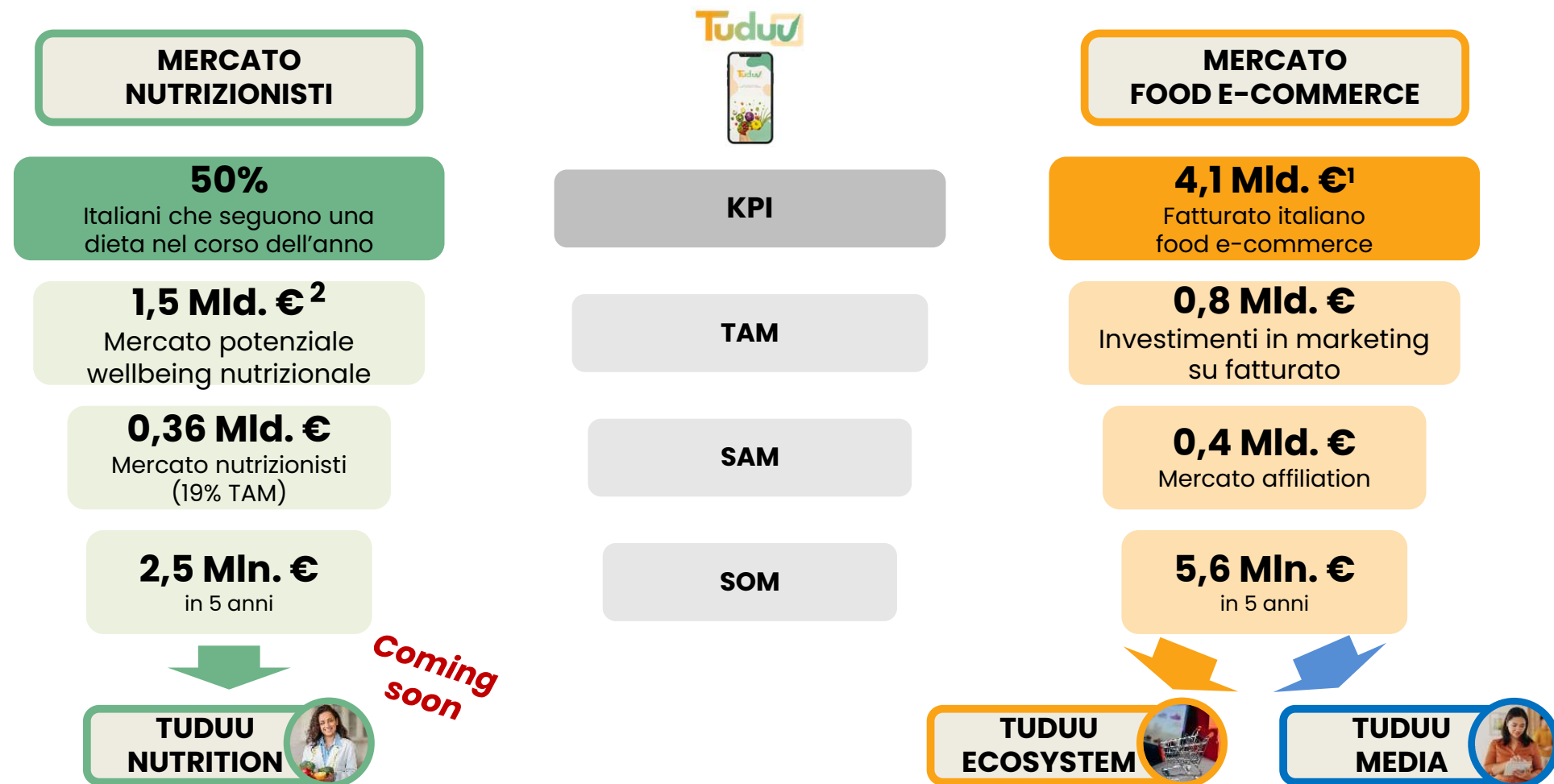
**>25 RETAILER  
INTEGRATI**

**25€ CPL  
B2B**

**5k€ MRR**

**6 CLIENTI PAGANTI**

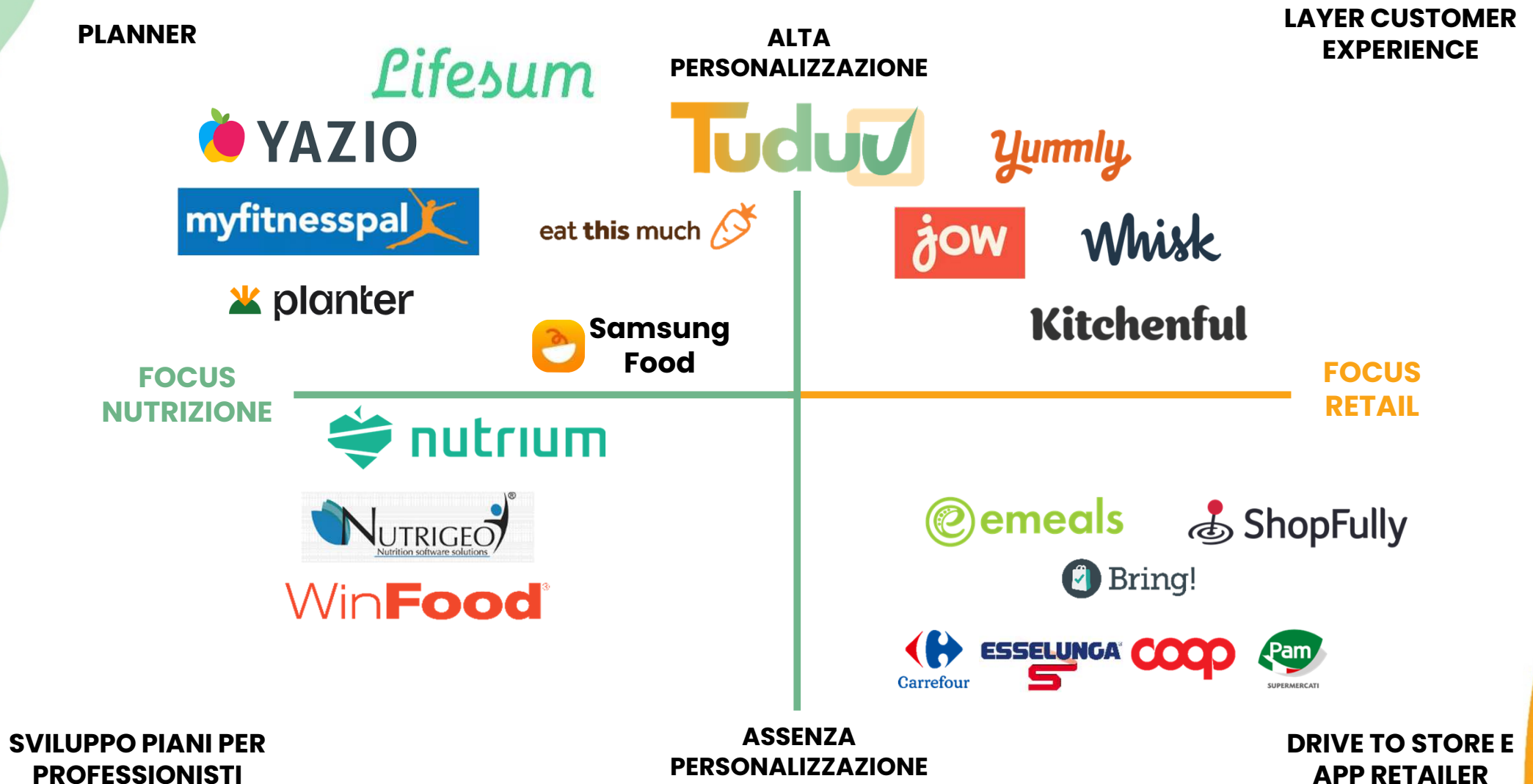
# I mercati che Tuduu vuole intercettare, **food e-commerce** e **nutrizionisti**, sono enormi e scalabili internazionalmente



1) **2.500 €** di spesa media annua su circa 5 Mln. di **famiglie italiane** (20% del totale)

2) **6 Mln. Italiani a dieta nel corso dell'anno.**  
**Hp. 30€ annui di servizi di supporto**

Tuduu prende spunto da **esperienze internazionali di successo**, aggiungendo la propria tecnologia scalabile





# Il team Tuduu



**Giuseppe Virzì**  
FOUNDER & CEO



**Giuseppe Veturi**  
MARKETING



**Emanuela Casula**  
BD & CONTENT COODINATOR



**Silvia Zunino**  
GRAPHICS



**Clarissa Belcastro**  
BUSINESS DEVELOPMENT



**Francesco Bonizzi**  
CO-FOUNDER & CTO



**Marcello Ghiozzi**  
FULL STACK DEVELOPER



**Michele Copelli**  
FULL STACK DEVELOPER



**Olesea Moraru**  
UX / UI DESIGNER



**Chiara Bertoletti**  
B2B MEDIA

# Credono in noi



**Rossella Brenna**

GDO EXPERT  
CEO, GM



**Antonio Ragusa**

CEO  
RETAIL HUB



**Federico Menetto**

FOOD & BEVERAGE  
EXPERT



**Luca Foresti**

CEO  
INVESTOR



**Paolo Parente**

FOUNDER & CEO  
TAKE CARE



**Gianluca Iorio**

COO UNICORN MOBILITY –  
MIMOTO (EXIT)



**Ivan Barcellona**

MANAGING DIRECTOR  
LE VILLAGE MILANO



**Giulio Xiloyannis**

CEO  
LIQUIDX STUDIO



**Rosario Cannella**

PARTNER  
PERRONE & ASSOCIATI



**Francesco Pagano**

SENIOR PARTNER  
JAKALA



**Gianluca Parisi**

CEO SMART SOMMELIER  
EX EVERLI



**Marco Milone**

ANGEL INVESTOR



**Luca Foschini**

CO-FOUNDER  
EVIDATION HEALTH



**Antonio Iannone**

FOODTECH  
EXPERT



**Francesco  
Cazzaniga**

ANGEL INVESTOR

# La vision strategica



WHAT?

WHEN?



**RETAIL & RETAIL  
MEDIA**

**GAMMA TUDUU ECOSYSTEM  
& MEDIA  
(cfr. slide 5)**

**ALREADY IN  
PLACE**



**NUTRITIONAL  
WELLBEING**

**GAMMA TUDUU NUTRITION**  
**Digitalizzazione piani alimentari** per  
guidare tramite Tuduu i pazienti  
nella spesa alimentare

**2025 – H1**



**DATA  
MONETIZATION**

**Monetizzazione patrimonio dati su  
altre industry** (e.g. insurance) e  
sviluppo profiling evoluto

**2025 – H2**

**Tuduu** è un progetto «orizzontale»: stiamo già lavorando per espandere i nostri asset tecnologici sul mondo **Healthcare-Nutrition & Data Monetization**

# Alcune retailer già supportati



# Crediamo che la **sostenibilità** non vada solo perseguita, ma possa rappresentare un volano di sviluppo per il nostro progetto

**OBIETTIVO TUDUU:** Vogliamo ridurre gli sprechi alimentari e promuovendo scelte di consumo sostenibili

**COME LO REALIZZIAMO:** Sviluppo e innovazione sulla funzione salva-cibo (anche attraverso AI)



**OBIETTIVO TUDUU:** Vogliamo migliorare le abitudini alimentari e promuovendo uno stile di vita sano

**COME LO REALIZZIAMO:** integrazione linee guida del nutrizionista in App Tuduu per migliorare la compliance dei pazienti

**OBIETTIVO TUDUU:** Vogliamo supportare i produttori locali promuovendone l'accesso ai canali digitali

**COME LO REALIZZIAMO:** Integriamo e-commerce di nicchia e ne supportiamo la promotion tramite Tuduu e i nostri food creator



**OBIETTIVO TUDUU:** Vogliamo diventare un ponte di collegamento tecnologico che permetta una collaborazione virtuosa tra nutrizionisti e retailer

**COME LO REALIZZIAMO:** Tuduu ha come obiettivo la messa in contatto del comparto retail con quello della nutrizione professionale





L'ECOSISTEMA TECH PER IL  
WELLBEING NUTRIZIONALE

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

Giuseppe Virzì | Founder & CEO



+39 377 331 0140



[g.virzi@tuduu.it](mailto:g.virzi@tuduu.it)

30k revenues  
stimate 2024

# Financial Plan

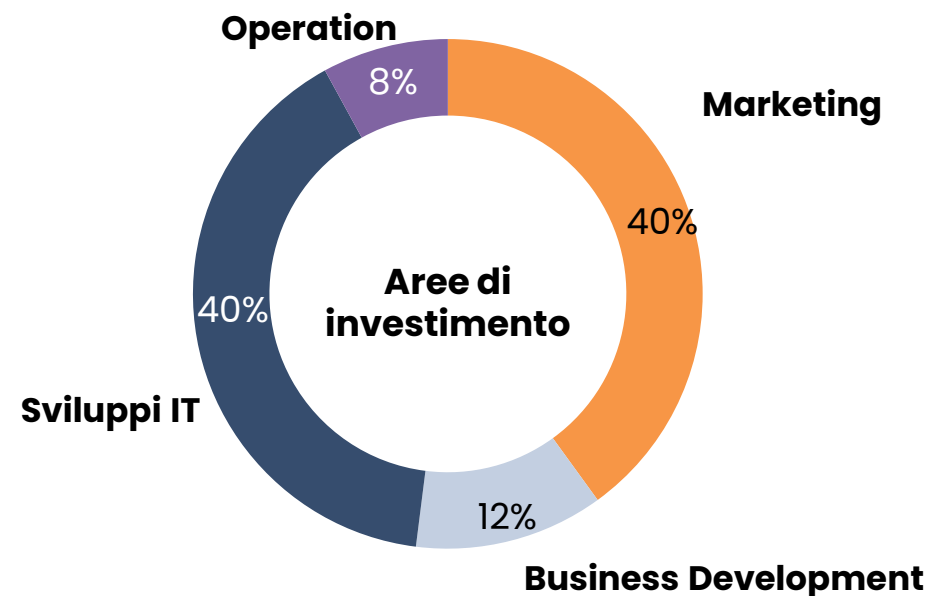
	2025	2026	2027	2028	2029
TUDUU ECOSYSTEM	98 K€	524 K€	1.065 K€	2.233 K€	3.826 K€
TUDUU MEDIA	104 K€	340 K€	668 K€	1.140 K€	1.797 K€
TUDUU NUTRITION	90 K€	335 K€	785 K€	1.523 K€	2.549 K€
<b>RICAVI</b>	<b>292 K€</b>	<b>1.198 K€</b>	<b>2.518 K€</b>	<b>4.897 K€</b>	<b>8.172 K€</b>
<b>COSTI</b>	<b>(646) K€</b>	<b>(1.192) K€</b>	<b>(1.881) K€</b>	<b>(2.942) K€</b>	<b>(4.121) K€</b>
<b>EBITDA</b>	<b>(354) K€</b>	<b>6 K€</b>	<b>637 K€</b>	<b>1.955 K€</b>	<b>4.051 K€</b>
<b>MARGINALITA'</b>			<b>25%</b>	<b>40%</b>	<b>50%</b>
<b>UTENTI APP TUDUU</b>	<b>101K</b>	<b>245 K</b>	<b>470 K</b>	<b>770 K</b>	<b>1,1 M</b>
<b>RETAILER INTEGRATI</b>	<b>22</b>	<b>87</b>	<b>226</b>	<b>460</b>	<b>835</b>
<b>UTENTI ACQUIRENTI</b>	<b>0,5K</b>	<b>5,5 K</b>	<b>14 K</b>	<b>29 K</b>	<b>51 K</b>
<b>PAZIENTI SEGUITI</b>	<b>6K</b>	<b>15 K</b>	<b>35 K</b>	<b>64 K</b>	<b>103 K</b>
	<b>ITA</b>	<b>ITA</b>	<b>ITA</b>	<b>ITA + TBD</b>	<b>ITA + TBD</b>

# ROUND DI RACCOLTA

*In emissione*

- Emissione: **500.000 SFP** (1€ cadauno)
- Target: **500k €**
- Ticket: **5.000€** o multipli
- Termine: **30/09/2025**
- Valore di conversione **floor: 1.300.000**
- Valutazione Massima pre-money (con discount): **5.000.000**
- Sconto:

CLASSE SFP	A	B
DATA SOTTOSCRIZIONE (I INVESTIMENTO)	Entro 30/09/2024	Dopo 30/09/2024
IMPORTO < 25.000€	20%	10%
IMPORTO >= 25.000€	25%	15%



**OBIETTIVO:** sviluppo piattaforma nutrizionisti, team structuring e sviluppo marketing

**RAZIONALE:** assunzione full time **5,5 FTE**



Considerata l'articolazione su più stream, il **marketing plan** punta a intercettare gli attori chiave con un mix di strumenti adeguato

