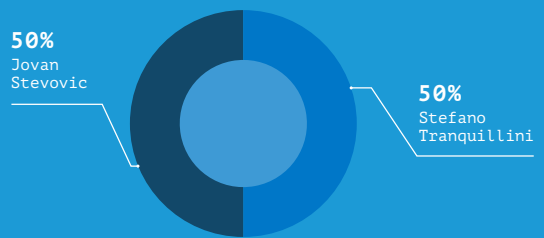




Chino Srls

Tecnologia per la compliance

PROGETTO: Chino.io
SETTORE: RegTech - Regulatory Technologies
CONTATTO: Jovan Stevovic, AD
EMAIL: jovan@chino.io
WEBSITE: www.chino.io



compagine sociale

cap. soc. 50.000 €

descrizione:

Chino permette alle aziende di creare applicazioni innovative sicure e che rispettano la privacy degli utenti.

problema:

La privacy compliance rappresenta un grande rischio e costo per aziende che sviluppano applicazioni che trattano dati sensibili come quelle sanitarie.

soluzione:

Chino.io è un one stop shop provider che risolve tutti i problemi di privacy e security nel trattamento di dati sensibili.

mercato:

Consiste nella spesa in privacy, sicurezza e tecnologie delle aziende PMI e startup che sviluppano prodotti innovativi che trattano dati sensibili (sanitari, finanziari, personali/profilazione).

clienti:

La maggior parte sono PMI e startup nel campo della sanità digitale, che hanno un'applicazione o servizio che tratta dati sensibili. I clienti principali sono dislocati in Italia, Germania, nord Europa, e alcune eccezioni in Australia, Canada e USA.

carattere distintivo:

Chino.io è l'unica soluzione omnicomprensiva che:

- identifica problemi tecnico-legali nelle applicazioni
- fornisce indicazioni su come risolverli
- fornisce soluzioni tecnologiche con la piattaforma di Chino.io, come il sistema gestione consensi, o criptazione dati.

business model:

Si suddivide in: • pagamenti una tantum per la parte di analisi dei problemi • pagamenti ricorrenti (subscription SaaS) per i moduli della piattaforma.

fatturato:

2018=20.000 €
2019=50.000 €
2020=175.000 € (di cui 100.000 € una tantum e 75.000 € pagamenti ricorrenti) Aggiornato al 2021=150.000 € (la previsione a fine anno è 450.000 €)

team:

• **Jovan Stevovic**, co-founder e CEO (AD) • **Stefano Tranquillini**, co-founder e CTO • **Pedro Mesa**, MSc, Business Development • **Toby Moncaster**, PhD Cambridge, Product e Marketing • **Nicola Brunello**, Avv e **Francesca Carraro**, Avv, consulenti privacy • **Daniele Zanotelli**, **Andrea Arighi**, **Vinko Mlacic**, **Vlad Gasic**: tech and development • **Jakob Mirwald**, MSc, project management and financials • Advisor: **Paul Celen**, ex-CEO e manager in Philips e digital health • Partners: Sw agencies, avvocati, consulenti, in tutta EU e oltre.

round di investimento:

Capitale richiesto: 800.000 €

destinazione risorse:

• 50% per vendita e marketing • 10% management
• 40% per prodotto tech

valore pre money:

3.5 milioni di euro

exit:

Acquisizione da: • aziende di consulenza (Accenture, Deloitte)
• System Integrators (Reply)