# Whp.AI

## Piattaforma di AI cognitiva per l'HR Tech

With High Probability!

**Whp.AI dispone di algoritmi proprietari di intelligenza artificiale cognitiva (NLP), addestrati con metodo non supervisionato e basato su knowledge graph proprietario di competenze e qualifiche professionali.**

## Pilastri chiave di Whp.AI

B2B | Artificial Intelligence | SaaS | Future of Work / HR Tech

**Mercato di riferimento primario**

ITA • USA

Startup con sede in Italia: Wh Tech Srl, VAT IT02378430561

| Fase della società | Raccolta di capitali | Valutazione della società |
|---|---|---|
| pre-seed | min € 100k • max € 250 k<br>**Investimento minimo in crowdfunding € 500** | 4,148,000 € |

opstart
fintech investing hub

Campagna di equità crowdfunding live su **www.opstart.it**

## Do ci troviamo

| Idea | Prototype | Early revenue | Scaleup |
|---|---|---|---|
| 2022 | 2023 | 2024 | |
| MVP | Early Adoption | | |

## Supportano Whp.AI

- Ministero dello Sviluppo Economico
- POR PUGLIA FESR FSE 2014-2020
- Google Cloud for Startups
- Microsoft Founders Hub
- Politecnico di Bari
- ENEA — Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile

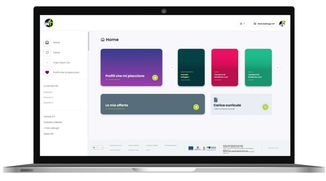
La fase di early adopter di Whp.AI è stata inaugurata durante l'evento "**Growing Attitude: come e (con chi) Google fa crescere le imprese in Italia**" insieme a Melissa Ferretti Peretti, **Country Manager** e VP **Google Italia** e Matt Brittin, **Presidente EMEA Google**.

**Whp.AI vuole cambiare i processi HR con l'intelligenza artificiale cognitiva. La piattaforma è progettata per i processi di Hiring, Training e HR Management.**

Whp.AI è anche in grado di:

- **identificare le competenze potenziali del candidato;** (anche quando non sono dichiarate nel CV o su LinkedIn)
- **configurare il miglior team per ogni progetto;**
- **proporre programmi di up e re skilling.**

**Visita https://whp.ai**




**Gli algoritmi di Whp.AI possono essere specializzati in base alle esigenze delle aziende clienti.**

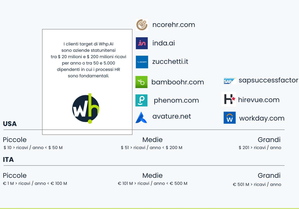
### Posizionamento nel mercato ITA e USA per macro segmento, valore del mercato USA e CAGR % 2022-2028

| Talent attraction | Talent Analytics | Talent management |
|---|---|---|
| ncorehr.com<br>indeed<br>LinkedIn | inda.ai<br>phenom.com<br>avature.net<br>bamboohr.com<br>workday.com | zucchetti.it<br>SAP SuccessFactors |
| 2022 valore del mercato USA: 53.4 Milardi $<br>CAGR 2022-2032 **8.7%** | 2022 valore del mercato USA: 4.19 Milardi $<br>CAGR 2022-2032 **20.3%** | 2022 valore del mercato USA: 27.8 Milardi $<br>CAGR 2022-2032 **7.7%** |

Fonti: futuremarketinsights.com

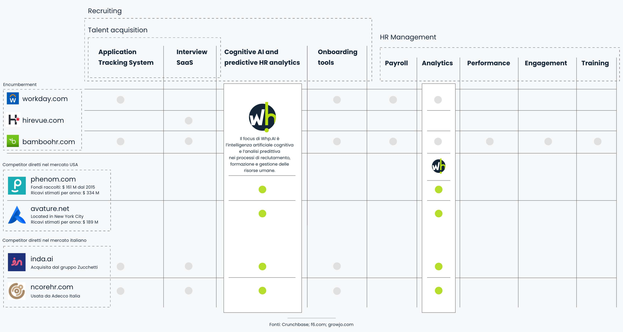
### Semplice, veloce, meno costoso

### Clienti target per segmento
(classificati per ricavi e numero di dipendenti)



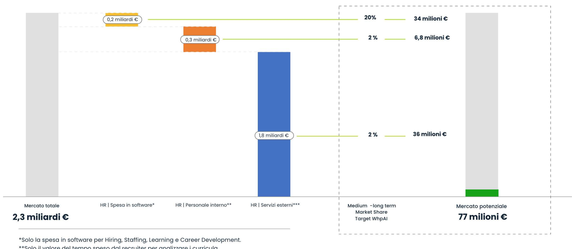

**Whp.AI è "più economico, più veloce e migliore" rispetto alle attuali soluzioni presenti sul mercato**

### Startup e aziende AI HR Tech in ITA e USA per segmento di mercato e funzionalità




Fonti: Crunchbase, f6.com, growjo.com

## Mercato potenziale, ITA




*Solo la spesa in software per Hiring, Staffing, Learning e Career Development.
**Solo il valore del tempo speso dal recruiter per analizzare i curricula.
***Solo i servizi di Talent Acquisition & Staffing (no interinale ne personale in somministrazione).

Fonti: futuremarketinsights.com; glassdoor.com; zippia.com

**53 miliardi $**
Valore mercato globale HR Tech
**+11,6%**
CAGR % 2021 - 2025

**1,6 miliardi €**
Potenziale quota di mercato USA per Whp.AI
(uguale al 2.5% del mercato totale)

**41% del suo tempo lavorativo**
Tempo del recruiter dedicato all'analisi dei CV

## I più grandi early adopter di Whp.AI acquisiti sul mercato italiano

**Azienda multinazionale** che si occupa di **integrazione di sistemi, servizi professionali** e consulenza strategica.

**Azienda multinazionale** che si occupa di **customer service.**

120.000 € è il valore potenziale della pipeline commerciale nel mercato italiano al 01/01/2024

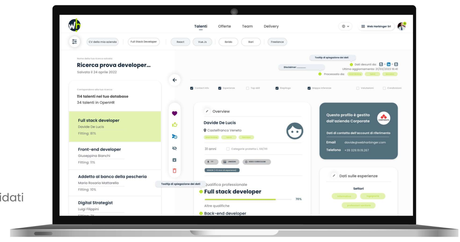
## Revenue model

Whp.AI è una soluzione B2B venduta con la formula PaaS (Platform as a Service) con tre tipologie di abbonamento:

- **HR / Hiring** € 125 per utente al mese
- **HR / Education** € 100 per utente al mese
- **HR / Management** € 5 per utente al mese

Il pagamento viene effettuato in anticipo e la durata minima è di 12 mesi. Inoltre ci sono anche:

- **costo a consumo (per le funzionalità di assunzione)**
  Per esempio pubblicare una posizione aperta e analizzare i candidati
- **costo per CV analizzato**
  Costo per l'uso delle sole API




## Board e founders team

DAVIDE DE LUCIS
CEO, CFO & FOUNDER | WH SHAREHOLDER
https://www.linkedin.com/in/davide-delucis-rossi/
**Google** top 100 Italian digital talents (2014)

ALESSANDRO BARTOLI
SENIOR ADVISORY BOARD MEMBER | EARLY INVESTOR
https://www.linkedin.com/in/alessandro-bartoli/

Associate Director **Macquarie Bank Infrastructure Fund Londra**
Consultant in **Bain & Co.**
Consultant in **McKinsey**
Consultant **Ernst & Young**
Strategic Advisory Services
Financial analyst in **Bear Stearns & co.**
**Investment bank**, New York
Contract lecturer at the **LUISS Business School** and **Cattolica Milano University**
**Harvard Business School**
Alumni status

DANILO TRONCARELLI
SENIOR ADVISORY BOARD MEMBER | EARLY INVESTOR
https://www.linkedin.com/in/danilo-troncarelli/

Senior Partner **Nextamina SA**
Practice Partner **EXS Head Hunting**
Senior Managing Partner
**Accenture Strategy**
Manager **Bain & Co.**
Manager **Deloitte**;
Senior Consultant **PwC**
**Lecturer for several Masters and MBAs** on various business management and strategy topics.

### Company cap table

| Whp.AI Shareholder | Common Stock | Fully diluted % owned |
|---|---|---|
| Wh S.r.l. | 85.000,00 € | 85,00 % |
| Bartoli Alessandro | 7.500,00 € | 7,50 % |
| Troncarelli Danilo | 7.500,00 € | 7,50 % |
| Total | 100.000,00 € | 100,00 % |

**Cap tables Wh S.r.l.**

| Shareholder | Common Stock | Fully diluted % owned |
|---|---|---|
| De Lucis Davide | 25.500,00 € | 42,50 % |
| Moretti Donatella | 25.500,00 € | 42,50 % |
| Nextamina S.r.l.* | 9.000,00 € | 15,00 % |
| Total | 60.000,00 € | 100,00 % |

*Nextamina S.r.l. is the partner with legal personality through which Bartoli Alessandro and Troncarelli Danilo participate in the Wh. S.r.l.

### Tech team

MARCO MASTELLA
IT PROJECT MANAGER

ROBERTO PREVIDI
AI SPECIALIST

CRISTINA CUCINOTTA
FRONT-END DEVELOPER

DAVIDE POLANO
FULL STACK DEVELOPER

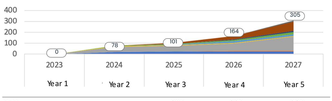
GIORGIO PROVENZALE
FRONT-END DEVELOPER

## Pilastri chiave del piano aziendale

### Utilizzo dei fondi

Aumento di capitale di 250 k €
Allocati per l'intero periodo del piano

### Numero di nuove aziende per anno




| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| YoY | +30% | +62% | +86% | | |

Nello scenario di 100 mila euro (raccolta minima), i fondi verranno rimisurati proporzionalmente.

## Piano finanziario

### Aumento di capitale: € 250,000

Abbiamo ipotizzato che l'aumento di capitale di 250.000 € verrà realizzato tra gennaio e febbraio 2024 (così da avviare il piano di sviluppo a partire da marzo 2024).

| CAPITAL CONTRIBUTIONS ASSUMPTIONS | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2022 yoy | 2023 yoy | 2024 yoy | 2025 yoy | 2026 yoy | 2027 yoy |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | n.a. | -100% | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. |
| Shareholder funding | - | 35.000 | 40.000 | - | - | - | - | | | | | | |
| Capital increases (by the same current shareholders) | 100 | 99.900 | - | - | - | - | - | 99800% | -100% | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. |
| Capital increases (by new shareholders)** | | | | 250.000 | - | - | - | n.a. | n.a. | n.a. | -100% | n.a. | n.a. |
| Total capital contributions | 100 | 233.080 | 40.000 | 250.000 | - | - | - | 232980% | -83% | 525% | -100% | n.a. | n.a. |

| INVESTMENT ASSUMPTIONS | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2022 yoy | 2023 yoy | 2024 yoy | 2025 yoy | 2026 yoy | 2027 yoy |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Intangible investments** | **1.654** | **169.180** | **79.595** | **70.000** | **55.550** | **-** | **-** | 10129% | -53% | -12% | -21% | -100% | n.a. |
| Software development (V1) - TECNONIDI | 1.654 | 169.180 | 79.595 | - | - | - | - | 10129% | -53% | -100% | n.a. | n.a. | n.a. |
| Software development (V2) - AUCAP 2024 | - | - | - | 70.000 | 55.550 | - | - | n.a. | n.a. | n.a. | -21% | -100% | n.a. |
| Software development (V3) - AUCAP 2024 | - | - | - | - | - | - | - | | | | | | |
| **Tangible investments** | **-** | **-** | **510** | **2.000** | **2.000** | **2.000** | **2.000** | n.a. | n.a. | 292% | 0% | 0% | 0% |
| HW | - | - | 510 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | 2.000 | n.a. | n.a. | 292% | 0% | 0% | 0% |
| Tools and equipment | | | | | | | | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. |
| **Total investments** | **1.654** | **120.090** | **31.015** | **72.000** | **57.550** | **2.000** | **2.000** | **7161%** | **-74%** | **132%** | **-20%** | **-97%** | **0%** |

| WORKING CAPITAL ASSUMPTIONS | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2022 yoy | 2023 yoy | 2024 yoy | 2025 yoy | 2026 yoy | 2027 yoy |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Days of collection of customer receivables | n.a. | 297 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | n.a. | -70% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Days of supplier payment extension | n.a. | 44 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | n.a. | 106% | 0% | 0% | 0% | 0% |

*** Does not consider the distinction between plant grants (which reduce investments) and operating grants (which appear among revenues)

| INCOME STATEMENT | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2022 yoy | 2023 yoy | 2024 yoy | 2025 yoy | 2026 yoy | 2027 yoy |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Value of sales (SaaS Subscription) | - | - | - | 254.321 | 525.240 | 1.270.962 | 3.106.805 | n.a. | n.a. | n.a. | 107% | 142% | 144% |
| Value of sales to third parties and resellers (SaaS Subscription) | - | - | - | 164.011 | 257.750 | 508.385 | 1.242.722 | n.a. | n.a. | n.a. | 57% | 97% | 144% |
| Value of sales direct online channel (SaaS Subscription) | - | - | - | 90.310 | 267.490 | 762.577 | 1.864.083 | n.a. | n.a. | n.a. | 196% | 185% | 144% |
| Revenue from ad hoc application configurations | - | - | - | 30.000 | 45.000 | 60.000 | 75.000 | n.a. | n.a. | n.a. | 50% | 33% | 25% |
| Value of sales from SaaS subscription renewals | - | - | - | - | - | 201.977 | 316.687 | 1.182.238 | | | | | |
| Contribution to plant account | - | 49.090 | 49.090 | - | - | - | - | | | | | | |
| Grants related to income*** | - | 32.000 | 48.000 | - | - | - | - | n.a. | 50% | -100% | n.a. | n.a. | n.a. |
| Other revenues (services, consultancy, training) | 1.200 | - | 43.500 | 74.595 | 162.993 | 162.993 | 162.993 | -100% | n.a. | 71% | 119% | 0% | 0% |
| TOTAL REVENUES | 1.200 | 32.000 | 91.500 | 358.916 | 935.210 | 1.810.642 | 4.527.035 | 2567% | 186% | 292% | 161% | 94% | 150% |
| Staff of which: | - | 30.476 | 26.315 | 43.000 | 60.000 | 60.000 | 60.000 | n.a. | -14% | 63% | 40% | 0% | 0% |
| Wages and payrolls | - | 22.073 | 17.912 | 30.000 | 45.000 | 45.000 | 45.000 | | | | | | |
| Social charges | - | 6.854 | 6.854 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | 10.000 | n.a. | | | | | |
| Severance pay | - | 1.549 | 1.549 | 3.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | n.a. | | | | | |
| Director's compensation | - | - | - | 15.000 | 15.000 | 15.000 | 15.000 | n.a. | n.a. | n.a. | 0% | 0% | 0% |
| Overheads | - | 1.120 | - | - | - | - | - | n.a. | -100% | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. |
| FIRST MARGIN | 1.200 | 404 | 65.185 | 300.916 | 860.210 | 1.735.642 | 4.452.035 | -66% | 16035% | 362% | 186% | 102% | 157% |
| Production costs for services | 610 | 71.393 | 57.600 | 227.153 | 302.291 | 365.209 | 441.784 | | | | | | |
| Costs for third party services of which: | 610 | 55.893 | 44.600 | 51.089 | 80.352 | 91.106 | 118.270 | 9063% | -20% | 15% | 57% | 13% | 30% |
| Cloud | - | 6.000 | 2.000 | 5.000 | 25.000 | 25.000 | 25.000 | n.a. | -67% | 150% | 400% | 0% | 0% |
| Legal fees | - | 3.500 | 3.500 | 3.589 | 9.352 | 18.106 | 45.270 | n.a. | 0% | 3% | 161% | 94% | 150% |
| Licenses | - | - | 500 | 2.500 | 5.000 | 7.000 | 7.000 | n.a. | n.a. | 400% | 100% | 40% | 0% |
| Professional Services | - | 44.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | 30.000 | n.a. | -32% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Accountant and labor consultant | - | 1.393 | 1.600 | 3.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | n.a. | 15% | 88% | 33% | 0% | 0% |
| Other | - | 1.000 | 7.000 | 7.000 | 7.000 | 7.000 | 7.000 | n.a. | 600% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Marketing and advertising costs of which: | - | 14.500 | 10.500 | 171.064 | 216.939 | 264.102 | 313.514 | n.a. | -28% | 1529% | 27% | 22% | 19% |
| Acquisition costs | - | 12.000 | - | 156.064 | 151.939 | 164.102 | 213.514 | n.a. | -100% | n.a. | -3% | 8% | 30% |
| Marketing costs (external services) | - | 2.500 | 10.500 | 15.000 | 65.000 | 100.000 | 100.000 | n.a. | 320% | 43% | 333% | 54% | 0% |
| Other management costs (including rental of operating offices) | - | 1.000 | 2.500 | 5.000 | 5.000 | 10.000 | 10.000 | n.a. | 150% | 100% | 0% | 100% | 0% |
| TOTAL COSTS | 610 | 102.260 | 94.415 | 456.217 | 594.229 | 704.311 | 830.298 | 16664% | -8% | 383% | 30% | 19% | 18% |
| EBITDA | 590 | - 70.260 | - 2.915 | - 97.301 | 340.981 | 1.106.331 | 3.696.737 | -12008% | -96% | 3238% | -450% | 224% | 234% |
| INTANGIBLE amortization | 413 | 729 | 165 | 331 | 8.405 | 23.478 | 36.033 | 77% | -77% | 100% | 2441% | 179% | 53% |
| TANGIBLE depreciation | | | - | - | 51 | 302 | 702 | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | 492% | 132% |
| D&A | 413 | 729 | 165 | 331 | 8.456 | 23.780 | 36.735 | 77% | -77% | 100% | 2456% | 181% | 54% |
| EBIT | 177 | - 70.989 | - 3.080 | - 97.632 | 332.525 | 1.082.551 | 3.660.002 | -40207% | -96% | 3069% | -441% | 226% | 238% |
| Interests | - | 0,01 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | - | n.a. | 2% | 100% | -50% | 0% | -100% |
| EBT | 177 | - 70.989 | - 3.080 | - 97.632 | 332.525 | 1.082.551 | 3.660.002 | -40207% | -96% | 3069% | -441% | 226% | 238% |
| Taxes @24% | 42 | 0 | - | - | 79.806 | 259.812 | 878.400 | -100% | n.a. | n.a. | n.a. | 226% | 238% |
| Profit after taxes | 135 | - 70.989 | - 3.080 | - 97.632 | 252.719 | 822.739 | 2.781.601 | -52684% | -96% | 3069% | -359% | 226% | 238% |

Tutti i valori espressi in euro se non diversamente indicato

## Per maggiori informazioni


DAVIDE DE LUCIS
CEO, CFO & FOUNDER | WH SHAREHOLDER

EMAIL
**davide@whp.ai**

MOBILE
**+39.329.19.19.267**