



OTTIMEDIA – PROPOSTA DI INVESTIMENTO “TOP PROJECT WORLDWIDE”!

Bene, benvenuti all'immersione profonda. Oggi ci tufferemo a capofitto in OTTIMEDIA.

OTTIMEDIA. Sì, sono una startup europea e stanno facendo affermazioni piuttosto, diciamo, audaci, sul fatto che rivoluzioneranno completamente il mondo della pubblicità esterna. Ok, sono curioso.

Rivoluzionario è una parola forte. Cosa prometti esattamente? Beh, non vogliono essere solo un altro attore. No, no, stanno parlando di una rivoluzione mondiale e si definiscono il prossimo unicorno, qualcosa del genere, un unicorno. Una valutazione di un miliardo di dollari fin da subito, è un bel traguardo da raggiungere. Esattamente. Ed è proprio questo che analizzeremo qui.

Abbiamo la presentazione del loro progetto, il loro business plan e persino alcune opinioni dirette del fondatore Nicola TETI. Quindi, abbiamo delle ottime informazioni su cui lavorare. Sì, e la nostra missione è scoprire se questa è una vera opportunità o se stiamo solo assistendo a una montatura di clamore.

Nel mondo delle startup, l'hype è sicuramente un fattore importante: ci sono tante promesse.

Ma sono in grado di mantenere le promesse? Esattamente. Quindi, analizzeremo la loro tecnologia, daremo un'occhiata più da vicino alle proiezioni finanziarie e, si spera, alla fine avrete un'idea più chiara se vale la pena considerare questo investimento.

Sembra un piano. Separiamo la realtà dalla finzione. Bene, iniziamo dalle basi. Cosa fa realmente OTTIMEDIA?

Fammi sapere. L'idea è di installare e gestire questi ENORMI VIDEOSORVEGLIANTI LED, ma qui NON stiamo parlando di normali VIDEOSORVEGLIANTI LED.

Questi OTTIMEDIA - LED-VIDEOWALL sono TRASPARENTI!

TRASPARENTI? Ok, interessante! Quindi, si può vedere attraverso, sì, e vogliono installarli su torri di uffici nelle principali città del mondo, ehm, utilizzando infrastrutture esistenti. Questo potrebbe semplificare le cose rispetto alla costruzione di nuove strutture da zero. Giusto.

Ora la cosa si fa davvero interessante! Affermano che i loro prezzi pubblicitari sono fino a 120 VOLTE più bassi rispetto ai concorrenti. WOW! Aspetta un attimo, 120 VOLTE più bassi! Che differenza enorme! Com'è possibile? Questa è la domanda da un milione di dollari! (Tutto è descritto in dettaglio nei BLOG di OTTIMEDIA)

Dicono che questa drastica differenza di prezzo attirerà come matti gli inserzionisti televisivi e garantirà agli investitori questi alti rendimenti!

Si parla addirittura di inserzionisti televisivi che pagano un anno intero in anticipo!

Un anno in anticipo! Che mossa audace! La pubblicità televisiva di solito funziona con un modello di pagamento diverso.

Si tratta di un enorme allontanamento dalla norma.

È vero, e questa struttura di pagamento anticipato è una parte fondamentale delle entrate previste per il primo anno, che ammontano, wow, a una cifra compresa tra 180 e 900 milioni di dollari.

Cosa? È un intervallo enorme, da 180 milioni a 900 milioni di dollari!

Questa non è una previsione vaga. È un piano molto concreto e chiaro per le aspettative di fatturato!

E la valutazione prevista della loro azienda vi sorprenderà perché è altrettanto sbalorditiva.

4 miliardi di dollari nel primo anno, 12 miliardi di dollari nel terzo anno e, che ci crediate o no, la bellezza di 40 miliardi di dollari nel decimo anno!

OK, sono numeri davvero ambiziosi. Sembra che stiano puntando alle stelle! Ma dobbiamo ricordare che le valutazioni si basano sulle aspettative, non sui risultati attuali. Molte cose possono succedere da qui al decimo anno. Assolutamente. Quindi, ci sono sicuramente alcune, chiamiamole proiezioni ottimistiche, che circolano qui, ma cambiamo argomento per un momento e parliamo di come tu, l'ascoltatore, potresti potenzialmente entrare.

Bene, stiamo parlando di investimenti. Quali sono le opzioni disponibili? Beh, offrono diversi modi per accaparrarsi una fetta della torta.

Potresti scegliere di acquisire una quota azionaria, il 15% per 6 milioni di dollari o il 24% per 9 milioni di dollari. Quindi, una quota considerevole dell'azienda, a seconda di quanto hai a disposizione, giusto? Oppure c'è un'altra opzione.

OTTIMEDIA è la prima ad acquisire un produttore leader di LED-VIDEOWALL! Prezzo al 100%

La quota della società è di 3 milioni di dollari e sostengono che questo produttore valga in realtà 7 milioni di dollari. Che sconto! È vero, dicono.

Dopo l'acquisizione, intendono richiedere 30 milioni di euro di finanziamenti per l'innovazione ai fondi dell'UE. Questo potrebbe essere un punto di svolta. Stiamo parlando di un capitale a fondo perduto del 60%, quindi di denaro incondizionato, e sicuramente un'iniezione di fiducia significativa, e stanno davvero spingendo su questa idea di trasparenza! Il restante 40% del fondo UE verrà rimborsato solo dopo la fine del secondo ANNO di ATTIVITÀ con un tasso di interesse di solo l'1,5%!

La trasparenza è sempre un buon segno. Come si traduce in pratica?

Tutti i loro movimenti finanziari, affermano, sono accessibili online e tutti i fondi di investimento vanno su un conto aziendale congiunto, non sul conto personale del proprietario.

Mmm. È un buon segno. Suggestisce un certo livello di responsabilità. Quindi, queste sono le garanzie che propongono: proprietà congiunta da parte di OTTIMEDIA e del produttore di LED-VIDEOWALLS, potenziale accesso a quella grossa fetta di finanziamenti UE e quell'enfasi sulla trasparenza. È un pacchetto di tutto rispetto!

Ma bilancia davvero i rischi? Questa è la domanda, giusto? Quindi queste sono le garanzie, ma questi rischi superano davvero i benefici? Beh, questo è ciò che dobbiamo capire, giusto? E gran parte del problema sono queste, diciamo, ambiziose proiezioni finanziarie. Sì, quell'enorme intervallo di fatturato che stanno proponendo, da 180 a 900 milioni di dollari nel primo anno.

Per me è un enorme campanello d'allarme. È sicuramente un divario notevole. Per raggiungere anche solo quella soglia minima, dovrebbero ingaggiare rapidamente un sacco di inserzionisti, e puntano su quegli inserzionisti televisivi che stanno spendendo un sacco di soldi per aderire a questo modello upfront.

È un settore difficile, lo sai, è completamente diverso dal modo in cui funziona normalmente la pubblicità televisiva.

È sicuramente una grande sfida, soprattutto in un mercato già pieno di operatori affermati. Esatto.

Non stanno solo competendo con altre startup; stanno competendo con i giganti. Quindi non solo devono convincere gli inserzionisti a sceglierli rispetto a questi grandi nomi, ma devono anche adottare questo metodo di pagamento completamente nuovo. Una sfida enorme.

E poi c'è la tecnologia stessa, questi enormi LED-VIDEOWALL trasparenti, giusto?

La tecnologia non è nuova. Ma implementarla su questa scala e integrarla nelle torri di uffici è tutta un'altra storia. Dal punto di vista logistico, sembra un incubo.

Pensate all'installazione, al disagio arrecato agli edifici, alla manutenzione continua: tutto questo si somma.

E non dimentichiamo il consumo energetico. Ah, sì, si parla tanto di energia verde, ma questi VIDEOSORVEGLIANTI LED li alimenteranno con energia verde. Questo richiederà molta energia. Quindi, molti potenziali svantaggi. Ma capovolgiamo la situazione per un attimo.

E se lo facessero? OK, supponiamo che superino gli ostacoli, anche se raggiungono solo una frazione delle loro previsioni, come potrebbe essere? Beh, l'impatto sulle nostre città potrebbe essere enorme. Immaginate skyline illuminati da questi LED-VIDEOWALL dinamici e colorati. Cambierebbe sicuramente l'atmosfera, vero? E pensate al settore pubblicitario.

Se OTTIMEDIA riuscisse davvero a offrire pubblicità di qualità televisiva a una frazione del prezzo, 120 VOLTE più economica, potrebbe cambiare le carte in tavola!

Cambiare il modo in cui i brand raggiungono il loro pubblico target. Assolutamente.

E non si tratta solo di pubblicità, vero? Questi schermi potrebbero essere utilizzati per l'arte, gli annunci di pubblica utilità, persino per notizie e informazioni in tempo reale. Quindi, non si tratta solo del successo o del fallimento di OTTIMEDIA.

Riguarda il potenziale di cambiare il modo in cui viviamo le nostre città, il modo in cui interagiamo con le informazioni negli spazi pubblici, il quadro generale. Esatto.

I potenziali investitori devono quindi guardare oltre i numeri. La decisione di considerare un finanziamento con partecipazione trasparente, ROI immediato, rischio minimo ed enormi benefici dovrebbe essere in realtà molto positiva, così come le implicazioni più ampie della visione di OTTIMEDIA.

Qualcuno dovrebbe spiegarmi perché ciò comporta tutti questi rischi?

(*) Per essere più precisi: si tratta di un rischio molto piccolo, che scompare completamente entro le prime SETTIMANE di ATTIVITÀ, perché con la prima TOP-LOCATION nella PRIMA CITTÀ METROPOLITANA, subito dopo il PRIMO "GIORNO DI PRESENTAZIONE", almeno 20-40 clienti pubblicitari si rivolgeranno autonomamente a OTTIMEDIA, così che con il primo fatturato di 10-20 milioni di \$ nelle PRIME SETTIMANE di attività, il "Ritorno sull'Investimento" (ROI) verrà raggiunto in tempo immediato (ogni cliente pubblicitario televisivo paga l'intero anno pubblicitario, con UNA SETTIMANA di anticipo)!

Quindi, supponiamo che qualcuno ascolti questo e pensi: "Ok, è affascinante, ma come faccio a prendere una decisione?"

È un buon investimento o no? Che consiglio daresti loro?

Beh, prima di tutto: fate i compiti. Non affidatevi solo ai suggerimenti di OTTIMEDIA. Oltre all'offerta:

I dati finanziari di OTTIMEDIA non sono disponibili in quanto si tratta di una giovane UNICORN-STARTUP!

Nel MERCATO specializzato dei LED-VIDEOWALL AD ALTA TECNOLOGIA non ci sono quasi analisti seri in grado di fornire previsioni accurate al 100% su cui si basano queste cifre.

OTTIMEDIA è l'unica società di progetto che NON richiede ASSOLUTAMENTE NESSUNA due diligence (*).

"Dato che questo MODELLO DI BUSINESS INNOVATIVO e UNICO è stato sviluppato SOLO da ME, Nicola TETI, e SI APPLICA all'UNICO "PROGETTO TOP MONDIALE" di OTTIMEDIA, la "Due Diligence" standard o un'altra ricerca comparabile non è realmente utile o realmente necessaria!

Quali sono i vostri punti di forza e di debolezza? In che modo OTTIMEDIA vuole distinguersi?

SUBITO dopo che il PRIMO VIDEOSORVEGLIANZA LED GIGANTE (2.000 m²) sulla facciata della PRIMA TORRE UFFICI sarà in funzione (senza dover commercializzare questa LOCATION ECCEZIONALE) otterremo abbastanza clienti pubblicitari che l'intero CAPITALE DI AVVIAMENTO sarà ammortizzato entro le PRIME SETTIMANE di OPERAZIONE!

Inoltre da questo momento in poi ci verranno offerte molte altre TOP-LOCATION in tutto il mondo!

In questo specifico mercato della pubblicità esterna, ci sono pochissime persone veramente esperte in grado di dare una valutazione a riguardo! Qui si applica l'economia di libero mercato!

Tuttavia, OTTIMEDIA-VISION può essere paragonata solo al famoso Genio Nicola Tesla-VISION, che voleva anch'egli offrire accesso gratuito all'energia in tutto il mondo, ma i suoi concorrenti non lo volevano!

Cos'altro dovrebbero cercare i potenziali investitori?

Date un'occhiata al fondatore, Nicola TETI. Tutto dipende dalla sua VISIONE ESCLUSIVA, dalla sua ricerca, dal suo background e dai suoi 30 anni di esperienza pratica.

Ha le carte in regola per riuscirci? Quindi, è importante anche la persona, non solo l'idea.

Esattamente.

Siate obiettivi! Valutate l'enorme potenziale contro i rischi reali praticamente impercettibili.

Siate scettici, ma anche scrupolosi e pronti a fare domande se qualcosa non è chiaro.

Esattamente.

In ultima analisi, sei tu il responsabile delle tue decisioni finanziarie.

Siamo qui solo per darti le informazioni di cui hai bisogno per prendere una decisione consapevole. Un consiglio valido.

Passiamo ora alle garanzie offerte da OTTIMEDIA. Proprietà comune, potenziali finanziamenti UE, trasparenza. Attenuano davvero i rischi di cui abbiamo parlato o aggiungono solo un ulteriore livello di complessità? Approfondiremo l'argomento dopo la pausa.

Bene, torniamo a parlare delle garanzie offerte da OTTIMEDIA. Iniziamo con la questione della comproprietà, sia di OTTIMEDIA che del produttore di LED VIDEOWALL che si desidera acquisire. In che modo questo aspetto avvantaggia concretamente gli investitori?

Bene, affidando agli investitori sia una parte della loro attività pubblicitaria, OTTIMEDIA, sia la parte produttiva, stanno sostanzialmente distribuendo il rischio il più possibile fin dall'inizio e diversificando in modo adeguato.

Esatto. Quindi, se una delle due parti si trova in difficoltà, l'altra potrebbe potenzialmente colmare il divario. Inoltre, possedere la produzione offre a OTTIMEDIA un maggiore controllo sulla catena di approvvigionamento, il che potrebbe potenzialmente ridurre i costi. Sì, esatto, e magari anche venderla ad altre aziende in futuro. È una mossa strategica. Bene, ha senso.

E ora che dire del finanziamento UE che stanno cercando? 30 milioni, di cui il 60% a fondo perduto. Quanto vantaggio rappresenta per loro? Voglio dire, questo tipo di finanziamento potrebbe fare davvero la differenza, soprattutto per una startup. Potrebbe davvero dare loro la spinta di cui hanno bisogno per crescere rapidamente ed espandere la loro attività. Quindi, è un grosso problema, beh, i finanziamenti UE di solito sono soggetti a determinati requisiti. Sì, l'unica cosa è che, al momento della presentazione, almeno uno dei 3 brevetti del produttore dei VIDEOWALL a LED deve essere convertito e presentato a mio nome, Nicola TETI (questo dopo che OTTIMEDIA ha acquisito le sue quote societarie).

Quindi, proprietà condivisa, potenziali finanziamenti UE. E non dimentichiamo l'enfasi sulla TRASPARENZA che stanno davvero spingendo. Tutte queste garanzie superano davvero i rischi di cui abbiamo parlato?

Beh, questa è la domanda da un milione di dollari, no? Offrono una certa sicurezza, forse mitigano alcuni rischi, ma nessun investimento è mai completamente privo di rischi, soprattutto in un settore in rapida evoluzione e dirompente come questo.

I potenziali investitori devono quindi valutare queste garanzie tenendo conto dell'incertezza delle proiezioni di fatturato e della concorrenza che devono affrontare. Le sfide legate all'attuazione concreta di questo ambizioso piano.

Esatto. Dipende dalla tua tolleranza al rischio e da come valuti la redditività complessiva di OTTIMEDIA. **VANTAGGIO PRINCIPALE: ROI IMMEDIATO**, grazie al PRIMO LED-VIDEOWALL con un fatturato di 6 milioni di dollari.

30 milioni di dollari (con alcuni inserzionisti televisivi con pagamenti anticipati annuali da 200.000 a 500.000 dollari/inserzionista/anno, nelle PRIME SETTIMANE di ATTIVITÀ!

Procedura: L'investitore si assicura che OTTIMEDIA riceva la prima tranche di 3 milioni di dollari sul conto bancario di OTTIMEDIA. Questo avviene dopo la firma preventiva dell'"**ACCORDO CON GLI STAKEHOLDER**".

OTTIMEDIA utilizza questi 3 milioni di dollari per acquistare il produttore di LED-VIDEOWALLS. Dopo l'acquisizione, OTTIMEDIA invita l'investitore a visitare anche il produttore di LED-VIDEOWALLS. Per aumentare e consolidare la fiducia tra i partner!

Bene, cambiamo argomento un'ultima volta e parliamo di qualcosa di cui non abbiamo ancora parlato.

Le affermazioni sulla sostenibilità. Affermano che utilizzeranno tutte queste soluzioni energetiche verdi all'avanguardia per i loro VIDEOSORVEGLIANZA LED digitali e parlano persino dell'utilizzo di pannelli solari ad alta tecnologia forniti dal loro miglior partner Daniel. Sì, è intelligente sottolineare l'aspetto della sostenibilità. È

Sta diventando sicuramente sempre più importante, sia per gli investitori che per i consumatori. Ma quanto è realistico tutto questo? Beh, la nuova tecnologia dei VIDEOSORVEGLIANTI LED TRASPARENTI non cambierà tanto presto. È certamente possibile che speciali pannelli solari possano alimentare VIDEOSORVEGLIANTI LED come quelli proposti.

Va bene, ma parlarne è una cosa, giusto? In realtà, farlo è un'altra. Esatto. Devono mostrarci i piani concreti per le partnership, la prova che sono seriamente intenzionati a implementare queste soluzioni di energia verde. Quindi, ipoteticamente, immaginiamo che ce la facciano, che abbiano successo con il loro modello di business, che riescano a far funzionare queste soluzioni di energia verde. Che impatto potrebbe avere OTTIMEDIA sul settore pubblicitario nel suo complesso?

Se riuscissero davvero a mantenere le promesse di prezzi di ingresso più bassi e un ROI elevato, pur rimanendo attenti all'ambiente, credo che potrebbero davvero rivoluzionare le cose. Forse addirittura RIVOLUZIONARE il gioco! Sì. Immaginate un mondo in cui questi giganteschi LED-VIDEOWALL digitali, alimentati da energia rinnovabile, siano la norma. Potrebbero cambiare il modo in cui i brand interagiscono con i consumatori e forse persino rendere la pubblicità meno invasiva e più coinvolgente. È una visione grandiosa. Lo è davvero!

E se riuscissero a raggiungere la scala globale a cui aspirano, l'impatto potrebbe andare ben oltre la semplice pubblicità. Pensate a queste urla gigantesche come a piattaforme (Big NETWORK) per l'arte pubblica, messaggi comunitari e persino notizie in tempo reale.

In particolare, OTTIMEDIA prevede di mostrare gratuitamente una parte degli spazi pubblicitari di numerose associazioni e organizzazioni meno visibili che lavorano per i bisognosi, gli anziani, i bambini malati, ecc., in tutte le principali località! Non si tratta quindi solo di fare soldi, ma di rimodellare i nostri ambienti urbani e cambiare il modo in cui interagiamo con le informazioni negli spazi pubblici.

Questo solleva però alcune domande interessanti. Come cambierebbe effettivamente le nostre città? Questi vivaci VIDEOPARETI LED TRASPARENTI le migliorerebbero o si limiterebbero ad aumentare il disordine visivo e il sovraccarico di informazioni? Beh, queste sono domande per un altro giorno. Forse siamo giunti alla fine della nostra immersione in OTTIMEDIA e devo dire che mi resta molto su cui riflettere. Anch'io.

Abbiamo trattato molti argomenti. I piani ambiziosi, i rischi impercettibili, gli enormi vantaggi e le garanzie, la loro visione per il futuro della pubblicità. È un quadro complesso. Beh, c'è sicuramente molto potenziale e, oggettivamente parlando, pochissima incertezza! Come sempre, vi incoraggiamo, nostri ascoltatori, a fare le vostre ricerche, a riflettere criticamente su tutto ciò di cui abbiamo parlato e, in definitiva, a prendere decisioni consapevoli. Esattamente.

La chiave è rimanere curiosi, informarsi e continuare a fare domande. Non avrei potuto dirlo meglio.

Grazie per aver partecipato a questa esplorazione approfondita di OTTIMEDIA.

Fino alla prossima volta, continua a esplorare.