



I2venture

by enzima12

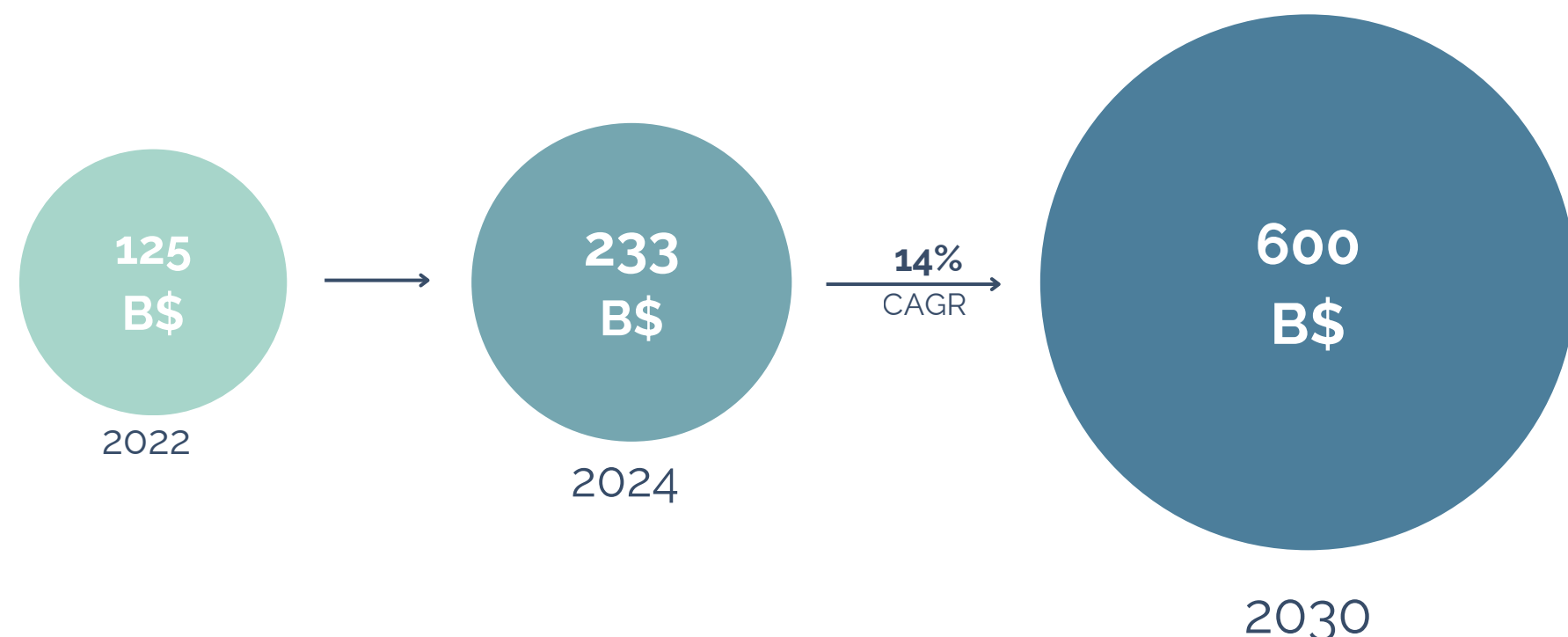
Panoramica sul mercato EdTech

Scenario di partenza

Mercato EdTech

Nel 2024 il **mercato globale dell'EdTech** ha raggiunto un valore globale di circa **233 miliardi di dollari**. Si prevede una crescita a un CAGR del 14%, fino **al 2032**.

Il segmento del lifelong learning sta contribuendo ad accelerare la crescita, con una domanda crescente di upskilling e reskilling professionale grazie alla digitalizzazione del lavoro e alle tecnologie emergenti come l'IA.



Fonti: IMARC , *EdTech Market Report 2023* , March 2024
 Analytica Global , *Edtech Market Size, Share & Trends* , June 2024



15.4 B\$

raccolti nel 2024



Mercati più attivi

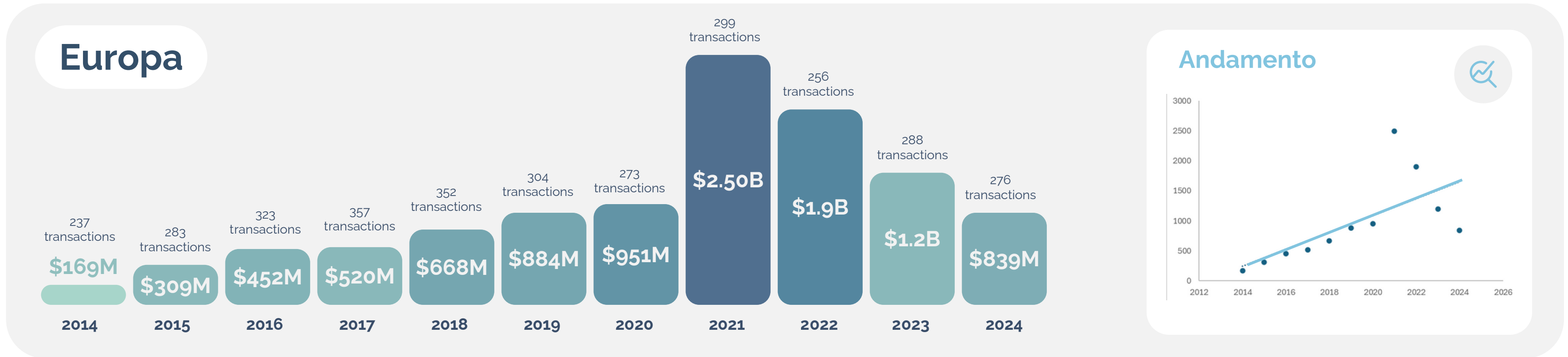
	Mercato	N. deals
01	US	1093
02	UK	207
03	India	134
04	Giappone	123
05	Cina	81

Il maggior capitale raccolto

	Mercato	Finanziamenti
01	US	\$9.4B
02	India	\$1B
03	Cina	\$743M
04	Giappone	\$574M
05	UK	\$564M

Fonte: *Brighteye Edtech Funding Report*, Gennaio 2025

Investimenti EdTech, numeri e importi



Europa

Numero di investimenti per fondo



Il mercato dell'EdTech in Italia

Azienda	Sede principale	Cluster	Recente aumento	Investitori
Cyber Guru	Roma	Formazione sulla sicurezza informatica	\$25M	Adara Ventures, EduCapital, P101, The Riverside Company
Futura	Milano	Piattaforma di preparazione del test	\$15M	Axon Partners Group, Eurazeo, United Ventures
Habacus	Milano	Piattaforma di prestito agli studenti	\$5M	CDP Venture Capital, P101
Starting Finance	Roma	Piattaforma di educazione finanziaria	\$3M	CDP Venture Capital, Ventive, Vertis SGR
Lifed	Milano	Sviluppo delle competenze	\$3.7M	Startup Relaunch, Fund, CDP Venture Capital



Specificità delle startup EdTech



Mercato e clienti "a più teste"

- chi compra non è chi usa (modelli B2B2C e B2G complessi)
- cicli di vendita lunghi e stagionali (anno scolastico, budget formativi aziendali, call PNRR o bandi FSE).



Regolazione e policy italiane

- forte impatto delle norme ministeriali, linee guida europee (AI Act, GDPR su minori, standard ESCO per competenze).
- accesso a fondi pubblici (FSE+, PNRR, fondi interprofessionali) che diventano driver di mercato.



Misurazione di impatto e validazione scientifica

- serve dimostrare efficacia educativa (learning outcomes, retention, certificabilità).
- richiesta di evidence-based education da parte di investitori, scuole, imprese.



Adoption e change management

- docenti, trainer e HR spesso resistenti all'innovazione → problema culturale, non tecnico.
- EdTech fallisce se non c'è accompagnamento.



Scalabilità e localizzazione

- i contenuti educativi sono culturalmente/localmente specifici.
- serve una strategia di scalabilità internazionale senza perdere rilevanza locale.



Modelli di business sostenibili

- B2C in EdTech è costoso → CAC alto, retention bassa.
- B2B richiede lunghi sales cycle.
- blended models (freemium + corporate + istituzioni) spesso più efficaci.



Tecnologia & pedagogia

- non basta "tech": serve instructional design, AI per la personalizzazione, interfacce per diversi target (kids, adulti, corporate).
- necessità di co-progettazione con pedagogisti, docenti, learning designer.



Investor readiness EdTech

- i fondi EdTech ragionano con metriche diverse da SaaS puro (es. learner engagement, completion rate, LTV per studente).
- gli investitori tradizionali faticano a leggere l'EdTech: serve educarli.



12venture

by enzima12

Candida il tuo progetto!

Per le candidature utilizzeremo la **piattaforma F6S**,
una delle più grandi community di startup del mondo.

[CANDIDATI ORA](#)

Se hai domande, dubbi o curiosità,
scrivi a: accelerator@12venture.com