

BACK TO WORK

24

Informazioni preliminari

AZIENDA A1

28 Settembre 2017 – h.17.00

Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano

La società si presenta come una **start-up** che propone la creazione di un **market place** dove mettere in contatto persone con intolleranze alimentari o con scelte alimentari particolari con dei **«cuochi»**, anch'essi persone con un regime alimentare particolare, che preparino per i clienti delle pietanze indicate.

La selezione dei **cuochi**, la quale avverrà anche in collaborazione con scuole di cucina, verrà effettuata in base alle intolleranze alimentari degli stessi: un cuoco con una determinata intolleranza e/o scelta alimentare potrà preparare piatti solamente per coloro che sono intolleranti alla stessa sostanza e/o scelta alimentare.

Le modalità di consegna saranno esclusivamente due: il **pick-up** presso il cuoco o la **consegna da parte del cuoco** al compratore.

Il Reg. EUR 852/2004 garantisce la **compatibilità** dell'idea imprenditoriale con le regole di igiene previste in ambito di vendita di prodotti alimentari.

«Risolvere i problemi che ogni giorno le persone con intolleranze alimentari o che hanno fatto scelte alimentari particolari (vegetariani o vegani) si trovano ad affrontare ogni volta che devono mangiare fuori da casa»

La società punta a **massimizzare** l'esperienza del cliente:

- 1) Le modalità di consegna favoriranno **l'interazione** e lo scambio di consigli sulle ricette e sulle patologie tra i clienti
- 2) E' inoltre presente un sistema di **recensioni** per garantire a chi compra la qualità dei prodotti venduti dai cuochi

L'interazione tra i clienti avverrà tramite l'utilizzo di un'app **gratuita**, attraverso la quale la società tratterrà una percentuale su ogni transazione. In una seconda fase (dopo almeno 12 mesi dal lancio) è previsto l'inserimento di **pubblicità** su prodotti per intolleranze alimentari.



- ✓ Le transazioni avverranno in maniera **digitale** e tracciabile, direttamente tra il cliente ed il cuoco, che riceverà quindi **seduta stante** il compenso dovuto.



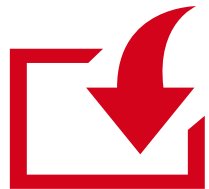
- ✓ La certezza dei pagamenti verrà raggiunta attraverso l'inserimento di **Termini e Condizioni** che tenderanno dalla parte dell'azienda.



Mercato in crescita



Primi sul mercato ad offrire il servizio



Scalabilità in diverse città e all'estero



Exit elevata dovuta all'ingresso di multinazionali

La società si propone di eseguire i seguenti step nei prossimi mesi:

- **Maggio-Giugno 2017:**

- Definizione partnership con scuole cucina
- Selezione 10 cuochi su un quartiere di Milano
- Definizione partnership con aziende per servizio a dipendenti
- Lancio App
- Definizione partnership con associazioni intolleranze

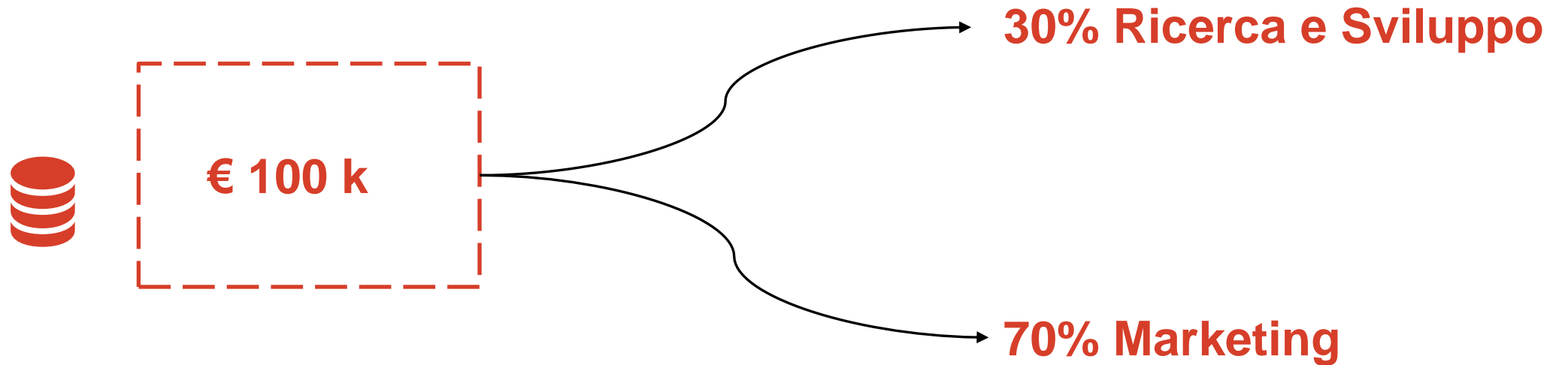
- **Luglio-Dicembre 2017**

- Allargamento a più quartieri di Milano con aumento cuochi
- Marketing territoriale con associazioni e social di quartiere
- Eventi con associazioni per spiegare il funzionamento App
- Integrazione servizio ordini temporali
- Inizio comunicazione e marketing mirato

- **Dicembre 2017 -Giugno 2018**

- Apertura in una o due città in Italia oltre a Milano
- Accordi per apertura all'estero
- Definizione accordi con medici e strutture sanitarie per intolleranze

Il capitale sarà investito in:



Profilo manageriale richiesto:

CFO