

BACK TO WORK



24

Informazioni preliminari
Azienda Foodtech

25 ottobre 2017 – h.17.30

Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano

Profilo aziendale

La Società è attiva nel settore della **vendita *on line* e *off line* di prodotti gastronomici e vini italiani di altissima qualità**, selezionati tra i migliori produttori sul territorio.

I prodotti (pasta, olii, cioccolati, conserve, vini e liquori, prodotti stagionati, etc.) **sono tutti rigorosamente assenti dalla grande distribuzione.**

L'*e-shop* adotta il modello delle vendite private (***flash sales***) in cui tutti i prodotti di ciascuna azienda sono **proposti in offerta riservata agli utenti** per un periodo di tempo limitato (1 mese). Le referenze selezionate sono offerte **con sconti tra il 20% ed il 40%** rispetto ai prezzi applicati dagli altri *retailer* sia online che offline.

Il fatturato complessivo *online* e *offline* in crescita del 100% YoY dal 2015. Oltre 110.000 utenti unici al mese registrati dal magazine (crescita del 18% su base mensile)

**«Offrire un luogo in cui scoprire
l'enogastronomia italiana d'eccellenza»**

L'azienda presenta un *Club* che permette agli appassionati di **scoprire, degustare e acquistare** il meglio tra i vini e la gastronomia tipici nostrani.

La Società offre **agli utenti un percorso emozionale e alle aziende un canale di promozione e vendita innovativo per i piccoli e medi produttori italiani.**

È stata sviluppata una sezione di **digital magazine** (in *partnership* con alcune testate *online*) in cui vengono riportate **informazioni** (storia dell'azienda, persone dietro al prodotto, metodi produttivi tradizionali utilizzati, etc.) **che arricchiscono l'esperienza d'acquisto e guidano l'utente verso l'e-shop aumentando, così, il grado di soddisfazione nel corso dell'acquisto.**

Il *magazine* è funzionale per il modello di business adottato dall'azienda in quanto consente di:

- ✓ **canalizzare un crescente bacino di utenti targettizzati** da convertire in nuovi clienti per l'*e-shop*:
 - **Nessun investimento in *marketing*** e, di conseguenza, **abbattimento dei costi medi di acquisizione** dell'utente registrato e del cliente finale

- ✓ **vendere servizi editoriali** legati alla produzione di contenuti d'alta qualità dedicati alle aziende (ricette, interviste ed articoli d'approfondimento)
 - **Nuova *revenue line* ad alta marginalità**

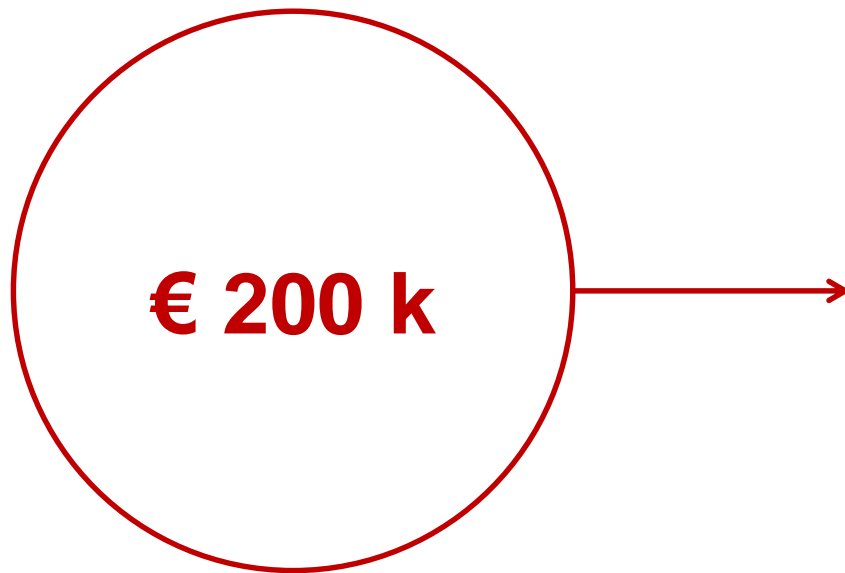
EVENTI

La Società lavora al fine di creare un reale punto di contatto tra gli utenti ed i prodotti in offerta sull'*e-shop* attraverso **l'organizzazione di eventi con *showcooking* e degustazioni.**

ATTIVITA' B2B

Grazie al crescente catalogo di produttori, è stata avviata **un'attività di fornitura per i minibar del comparto alberghiero di lusso**, così come una serie di rapporti con *groceries* e *retailer* all'estero.

Oltre ad essere un efficace canale di *marketing* per il brand, queste attività garantiscono la crescita del volume di fatturato e costituiscono un elemento di *appeal* per i produttori che lavorano con l'azienda.



Il capitale sarà investito in:

- ✓ **Comunicazione e Marketing**
- ✓ **Risorse umane**
- ✓ **Sviluppo nuovi mercati**
- ✓ **Ampliamento offerta commerciale**
(nuovi servizi disponibili sulla piattaforma)
- ✓ **Creazione di una linea di prodotti in *Private Label***