



**24 ORE**  
**BACK TO WORK**  

---

**MATCHING DEAL**

**Informazioni preliminari**  
**Azienda B3**

**7 giugno 2017 – h.17.00**

---

**Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano**

La società, fondata nel 2015, è attiva nel settore dell'**e-commerce** e si occupa della gestione tramite App della vendita di prodotti commercializzati attraverso il passaparola con i **propri contatti telefonici**.

L'utente scarica la App ed è **in grado di visualizzare** gli annunci caricati dai suoi contatti telefonici che ne sono già utenti. Può quindi a sua volta **caricare un annuncio**, consigliando un prodotto o pubblicizzando il proprio, innescando un meccanismo dinamico e flessibile che porta ad una **pratica e veloce diffusione** di opportunità di mercato attraverso **contatti fiduciari**.

Cogliendo le crescenti opportunità di mercato, la società propone di raccogliere su di una **piattaforma digitale** l'offerta delle imprese commerciali che non hanno sufficienti risorse per mantenere un sito internet di e-commerce consentendo loro di creare una clientela altamente fidelizzata. Il mercato d'attacco prescelto è quello del **collezionismo**, data la sua **crescente interazione con l'e-commerce**, senza disdegnare mercati opportunistici.

Rispetto ai competitor e-commerce già presenti sul mercato, la società presenta una soluzione **facilmente utilizzabile, business-focused, flessibile ed economica**.

*«Creare un mercato popolato da persone che conosci e di fiducia, caratterizzato da vicinanza personale e geografica»*

## Lato consumatore

Possibilità di comunicare/ricevere informazioni dai contatti personali su prodotti locali

Facilità e comodità d'utilizzo

Sicurezza nel trovare prodotto richiesto

## Lato venditore

Possibilità di fidelizzare il cliente

Allargamento della propria rete commerciale

Gestione sicura delle compravendite

- ✓ **Brand fidelity** per aggredire il mercato ed alimentare un sentimento di **fiducia** che possa consolidare la credibilità del business
- ✓ **Brand Awareness** per acquisire una buona immagine nei confronti della propria clientela target; quest'ultima verrà individuata e segmentata in modo da effettuare **investimenti coerenti** in quanto a disponibilità ed interesse
- ✓ L'azienda sta accelerando i tempi di apertura sia dei punti vendita "Corporate" che dei primi Franchisee al fine di **costruire delle case history** di successo da presentare ai *prospect*



- ✓ Gli altri player del settore mirano ad un business model basato su un ciclo di vita breve, con un investimento rischioso e senza prevedere piani di fidelizzazione della propria clientela

Il modello di business è basato sul modello Freemium. L'interazione tra i clienti avverrà tramite l'utilizzo di un'App con **download gratuito** e funzionalità di base gratuite. Alle funzioni gratuite si aggiungono una serie di **funzionalità a pagamento**:



- ✓ Gli utenti avranno la possibilità di **navigare attraverso le interconnessioni** della piattaforma per aumentare la propria visibilità o raggiungere chi o cosa



- ✓ Per aumentare il proprio raggio d'azione agli utenti sarà consentito **acquistare una serie di features** relative alla navigazione delle connessioni fiduciarie del mercato acquistabili on demand, ovvero in abbonamento e **disponibili in 3 diverse tipologie di offerta** (Standard, Premium, Gold).



- ✓ Tra le features a pagamento troviamo: numero di annunci che si possono creare, possibilità o meno di inserire foto e video negli annunci, numero di connessioni che si possono contattare, supporto telefonico.

L'azienda seguirà delle linee guida **fondamentali** e **ben stabilite** affinché possa svilupparsi al meglio e consolidarsi all'interno del mercato:



Verranno migliorate e implementate le <b>performance</b> della App. E' inoltre previsto, nel periodo compreso tra settembre-dicembre 2017 il <b>lancio in versione Beta</b> di un "in-App Purchase"	Inserimento nel team di una risorsa dedicata alla costruzione di contatti finalizzati alla partecipazione ad eventi specifici in <b>mercati esteri</b> selezionati quali USA, Germania, Giappone e Gran Bretagna	Dopo aver validato il Business Model e <b>lanciato la versione definitiva per Windows</b> , prevedendo un ampliamento del giro d'affari, sarà necessario un <b>ampliamento del personale</b> all'interno del contesto aziendale	L'azienda si pone come obiettivo quello di raggiungere il <b>break even point</b> nel 2018. Successivamente avrà inizio il setup della exit strategy, che potrà declinarsi in vari modi in funzione degli obiettivi raggiunti
---	--	---	---



**Mercato in crescita**



**Idea economica e facile da utilizzare**



**Massima fidelizzazione del cliente**



**App totalmente sicura: informazioni provengono da contatti personali**

**Il capitale sarà investito in:**

