



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 performance della App. E' inoltre previsto, nel periodo compreso tra settembre-dicembre 2017 il lancio in versione Beta di un "in-App Purchase"	Inserimento nel team di una risorsa dedicata alla costruzione di contatti finalizzati alla partecipazione ad eventi specifici in mercati esteri selezionati quali USA, Germania, Giappone e Gran Bretagna	Dopo aver validato il Business Model e lanciato la versione definitiva per Windows , prevedendo un ampliamento del giro d'affari, sarà necessario un ampliamento del personale all'interno del contesto aziendale	L'azienda si pone come obiettivo quello di raggiungere il break even point 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:

