

24 ORE
BACK TO WORK

CLUB DEAL

Informazioni preliminari

Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano

La società è attiva nel settore del **food delivery**, ponendosi come intermediario tra Cuochi e Clienti, utilizzando come unico canale di vendita diretta l'e-commerce. Il progetto in fase iniziale ha ricevuto una prima valutazione da un milione di euro, ottenendo un primo round di investimento pari a 150.000€ per il 15% delle quote. In questo momento la valutazione societaria si aggira intorno ai tre milioni di euro.

Il progetto coinvolge attualmente cinque soci che detengono le quote societarie e partecipano attivamente nella gestione fornendo competenze e conoscenze importanti sia da un punto di vista manageriale che operativo, creando un team di valore, coadiuvato dall'apporto di due dipendenti.

I ricavi della società derivano dalla **commissione del 20%+iva** trattenuta dalle vendite on line dei Cuochi, a fronte dei servizi offerti al cuoco stesso.

Ciò garantisce agli azionisti un **buon investimento a lungo termine** in un mercato innovativo ed in forte crescita a livello nazionale ed internazionale dato lo sviluppo delle abitudini dei consumatori.

“La comodità del food delivery unita alla genuinità della cucina casalinga”



L'obiettivo è creare una piattaforma che permetta a tutti di **mangiare sano** a casa propria senza cucinare e agli appassionati di cucina di **trasformare il proprio talento in una fonte di guadagno**.

Altro obiettivo fondamentale della società è quello di consentire ai **consumatori che vivono nelle zone di provincia** di usufruire del servizio di food delivery attualmente presente principalmente nei grandi centri urbani.

Convinti che siano da sempre le persone a fare la differenza, la società cerca di **coinvolgere competenze e conoscenze importanti** sia da un punto di vista manageriale che operativo, creando un team di valore.

La strategia dell'azienda consiste nell'operare in un **mercato**, quello del **food delivery**, che, grazie al progressivo cambiamento nelle abitudini dei consumatori a livello mondiale, è in forte crescita sia in Italia che all'estero.

La prima fase del progetto prevede l'espansione della piattaforma nelle principali città del Nord Italia, aree di provincia incluse, per poi svilupparsi sul territorio nazionale grazie alla capillarità che contraddistingue il servizio offerto.

In seguito a programmi di custom acquisition e ad azioni volte a rafforzare la redditività e la brand awareness sul mercato Italiano la società punta all'**internazionalizzazione** data l'alta scalabilità del modello di business.

La società punta a una crescita equilibrata di domanda e offerta (Clienti/Cuochi), applicando un'attenta strategia di marketing altamente geolocalizzata ed integrata con elementi on line e off line.

L'azienda mette in contatto Cuochi professionisti o Cuochi amatoriali certificati con i Clienti della loro zona.

La clientela target, che grazie al modello di business ideato può essere identificata non solo con i consumatori presenti nelle grandi città ma anche con quelli residenti nelle aree di provincia, ha la possibilità di ordinare, con consegna a domicilio, piatti **genuini e artigianali**, proposti con schede dettagliate che riportano descrizione, foto e ingredienti utilizzati.

I Cuochi grazie all'utilizzo della piattaforma hanno la possibilità di **trasformare la loro passione in una fonte di guadagno** mettendosi in gioco con le proprie ricette e la propria abilità per soddisfare i Clienti.

Per favorire l'acquisizione di nuovi Cuochi viene proposta un'ampia **gamma di servizi personalizzati** (Assicurazione responsabilità Civile, emissione ricevute per conto del Cuoco, gestione pagamenti on line, servizi di redazione, assistenza Clienti, attività di marketing geolocalizzata).

- ❖ Il business model nasce dall'idea di poter soddisfare la sempre crescente richiesta di **cibo genuino e facilmente reperibile**, generando un'unione tra la comodità del food delivery e la cucina casalinga.
- ❖ Per la sostenibilità del progetto è importante raggiungere e mantenere un **equilibrio tra domanda e offerta**, acquisendo con costanza nuovi Cuochi e procedendo per aree in modo da ottimizzare l'acquisizione di Clienti laddove sia già strutturato un bacino di Cuochi attivi.
- ❖ Con il modello di business impostato dalla società **qualsiasi persona può essere coinvolta nella diffusione del progetto** (come cuoco o come cliente), generare referenza attiva e diffondere la conoscenza del portale in maniera più rapida e a un minor costo.



Data la crescente attenzione dei consumatori alla provenienza degli ingredienti e alla qualità delle pietanze, i Clienti possono soddisfare il loro desiderio trovando facile accesso a **cibi genuini**, preparati in casa con cura e passione



Possibilità di portare il food delivery in aree in cui attualmente non è presente, come le aree di provincia, grazie alla **capillarità del servizio**



La **varietà dei prodotti** è garantita dalle diverse ricette proposte da Cuochi con diversi stili di cucina



Prezzi accessibili permettono ad un maggior numero di utenti di poter usufruire del servizio proposto



Mercato in costante crescita in Italia e all'estero

Il capitale sarà investito in:

