

24

**ORE
BACK TO WORK**

CLUB DEAL

**Informazioni preliminari
Azienda 2**

15 giugno 2017 – h.17.30

Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano

La Società si configura come una **internet company operante nel settore dei servizi e-commerce B2C**. Il segmento di riferimento è quello dei **prodotti legati al lusso personale**.

Il progetto è **nato da un team di professionisti** della tecnologia, della moda e della comunicazione con l'obiettivo di permettere ai **retailer italiani (boutique) l'accesso ai mercati mondiali** ed ai **clienti esteri la possibilità di reperire prodotti della moda** non facilmente disponibili nei propri mercati.

Da ogni parte del mondo, grazie alla **piattaforma proprietaria** il cliente può accedere ad un portafoglio comprendente tutti i principali *brand* del lusso, costruito virtualizzando i magazzini di tutti i partner (boutique italiane).

La Società si presenta come una delle più grandi realtà emergenti per quanto riguarda il portafoglio prodotti e l'ampiezza dell'offerta. Vanta una rete di circa **40 partner (boutique), 20.000 prodotti a catalogo ed un mercato che include oltre 40 Paesi, con spedizioni in massimo 3 giorni**

La società è inoltre registrata come Startup Innovativa, con i relativi benefici fiscali sull'investimento (30%)

“L’esperienza dello shopping in Italia accessibile in tutto il mondo”

La missione della Società è quella di realizzare l’incontro tra:

OFFERTA

di prodotti e *brand* espressa dalla rete *retail* presente in Italia

e

DOMANDA

di marchi del lusso personale proveniente dai mercati esteri, sia maturi che emergenti, coperta solo parzialmente dalle reti distributive locali

prodotti della **stagione corrente**

nessun costo fisso per i Partner (boutique)

acquisto dei prodotti solo **sul venduto**

gestione **multi-magazzino trasparente al consumatore**

(attraverso la piattaforma proprietaria che gestisce il drop-shipping)

Per ogni vendita, la Società **incassa immediatamente** il valore dell'ordine e ne predispone l'esecuzione da parte del Partner.

La **merce venduta viene acquistata con uno sconto variabile dal 20% al 30%** e **pagata** entro la fine del **mese successivo**

Team altamente qualificato

Il management team è costituito da **persone di grande esperienza, nel settore della tecnologia, della comunicazione, della moda e del marketing**. Questo *background* è stato consolidato dal lavoro svolto, in precedenza, in realtà multinazionali.

Tecnologia Proprietaria

La piattaforma è stata sviluppata internamente e copre tutte le fasi del processo (digitalizzazione dei prodotti, gestione del processo di vendita e del flusso finanziario, integrazione dei magazzini dei *partner, etc.*). Il **dominio interno della tecnologia** e di tutte le leve che determinano la gestione del canale *internet* rappresenta un **asset primario**.

La rete dei Partner

La Società ha integrato nella propria piattaforma una rete di Partner selezionati tra le migliori boutique italiane, con cui è in grado di offrire un portafoglio prodotti del valore superiore a **25 milioni di euro** per anno.

Il **valore del mercato globale** legato al settore del lusso è pari a **1081 miliardi di Euro** nel 2016. Il segmento di riferimento della Società è quello indicato come **“Personal Luxury Goods”** nella cui definizione rientrano comunemente: abbigliamento, scarpe, accessori, gioielleria e cosmesi.

Negli ultimi anni questo comparto ha sempre mantenuto un *trend* di crescita positivo raggiungendo **nel 2016 il valore di 249 miliardi di euro**. La componente che è passata attraverso il **canale on line ha raggiunto i 19 miliardi di euro** (crescita annua di oltre il 20%) corrispondente ad una **penetrazione del mercato di circa l'8%**.

Il mercato mondiale è attualmente disomogeneo ed estremamente frammentato, con paesi che hanno già raggiunto il 20% di penetrazione online (es. Stati Uniti, Regno Unito) e numerosi altri ben al di sotto della media mondiale (es. Italia) e con operatori del settore aventi quote di mercato molto frazionate.

Si ritiene che l'attuale 8% possa **in pochi anni raggiungere valori prossimi al 15%**, consentendo elevate opportunità di acquisizione di quote di mercato.

A due anni dall'avvio l'azienda ha già una struttura solida e collaudata pronta per scalare come dimostrato dalla gestione senza problemi di momenti di picco (es. Black Friday).

La **crescita** avverrà' attraverso:

- Aumento dei mercati attivamente presidiati (con adattamento piattaforma)
- Un portafoglio prodotti da 20k a 40k articoli
- Ampliamento della rete di Partner



€ 250K*



Posizionamento del marchio della Società
sui nuovi mercati

Azioni in digital marketing

Sviluppo e aggiornamento della piattaforma

*L'azienda ha già raccolto investimenti per oltre 1.750.000 €