

24

ORE
BACK TO WORK

CLUB DEAL TOP

Informazioni preliminari
Azienda 2

17 settembre 2015 - ore 17.30 - Il Sole 24 Ore, via Monte Rosa 91, Milano

Profilo aziendale

La Società è una **internet company** che opera nel mercato turistico, con riferimento ai **servizi nautici**.

Attraverso la propria **piattaforma tecnologica, sviluppata internamente**, permette di **prenotare imbarcazioni a scopo ricreativo in tutto il mondo**, messe a disposizione da armatori professionisti, fornendo in qualsiasi momento informazioni aggiornate su disponibilità e prezzo.

Gli utenti, che ricercano imbarcazioni per le proprie vacanze possono consultare il sito ed effettuare prenotazioni in tempo reale con conferma e voucher automatizzati e istantanei.

La Società **aggrega complessivamente una flotta di 23.000 imbarcazioni, disponibili in oltre 1000 porti in tutto il mondo**. I Clienti provengono da 30 paesi tra Europa, Russia, Stati Uniti, Australia e Asia.

Mission

«rendere la barca un prodotto per tutti»

La società si ispira a Uber che ha democratizzato la limousine con autista e al movimento del golf, passato da passatempo di “elite” ad attività popolare in pochissimi anni.

Con un **prezzo medio di soli 50€ a notte a persona** la vacanza in barca è accessibile a tutti.

Tramite la sua piattaforma, la società elimina due problemi fondamentali, mancanza di informazioni e trasparenza, permettendo al mercato di svilupparsi velocemente.

Business model

Iscrizione utenti **gratuita**

nessuna fee prenotazione

nessuna fee di gestione flotta per armatori

Per ogni transazione la società **incassa il 100% del valore del viaggio e trattiene una percentuale variabile tra il 25% e il 10%**

La restante parte viene trasferita agli armatori prima della partenza dei clienti.

Punti di forza

Qualità del servizio: Solo barche selezionate, foto originali, video HD, customer service telefonico 7 giorni su 7 con personale madrelingua in italiano, inglese, tedesco, spagnolo, francese e russo. 8.6 clienti su 10 consiglierebbero Sailogy!

Tecnologia innovativa sviluppata al 100% internamente. Permette agli armatori di gestire GRATUITAMENTE la loro flotta definendone, disponibilità, prezzi, caratteristiche tecniche, extra, sconti, equipaggiamento, stagioni, descrizioni, foto, video.

Trasparenza assoluta, la società è stata la prima al mondo a mettere in contatto diretto clienti e armatori, al fine di aumentare il senso di fiducia da parte dei consumatori.

White Label, player leader nel travel online e dell'industria nautica confermano i punti di forza scegliendo la società come partner commerciale attraverso soluzioni di white label.

Mercato

Il mercato potenziale è stimato oggi da diversi istituti di ricerca in 51 miliardi di dollari annui.

La società ha **l'obiettivo di intercettare nei prossimi 5 anni una quota di mercato dell'1%, che ha un valore di 500 milioni di dollari.**

La società è alla quarta stagione in modo strutturato e automatizzato nel segmento delle barche prenotabili; la società ha già sviluppato un fatturato di oltre 3,000,000 € e un forte know-how e reputazione con gli armatori.

La società è stata scelta come partner commerciale da principali player sia del travel online sia dell'industria nautica attraverso soluzioni di white-label.

L'operazione



500.000 €

L'investimento consentirà di sviluppare il business nei mercati di riferimento in Europa per diventare leader di mercato.

Il capitale sarà investito in:

- **Sviluppo** e consolidamento flotta
- **Aumento organico**
- **Marketing** e comunicazione
- **Business Complementari** (es: pubblicità, assicurazioni viaggio)