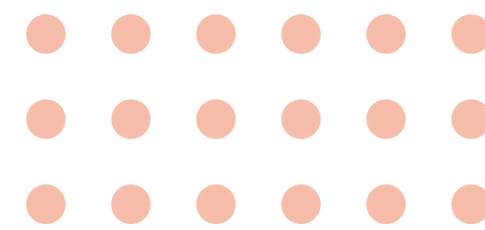




Pickeat


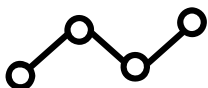



Find the best restaurant and enjoy your time

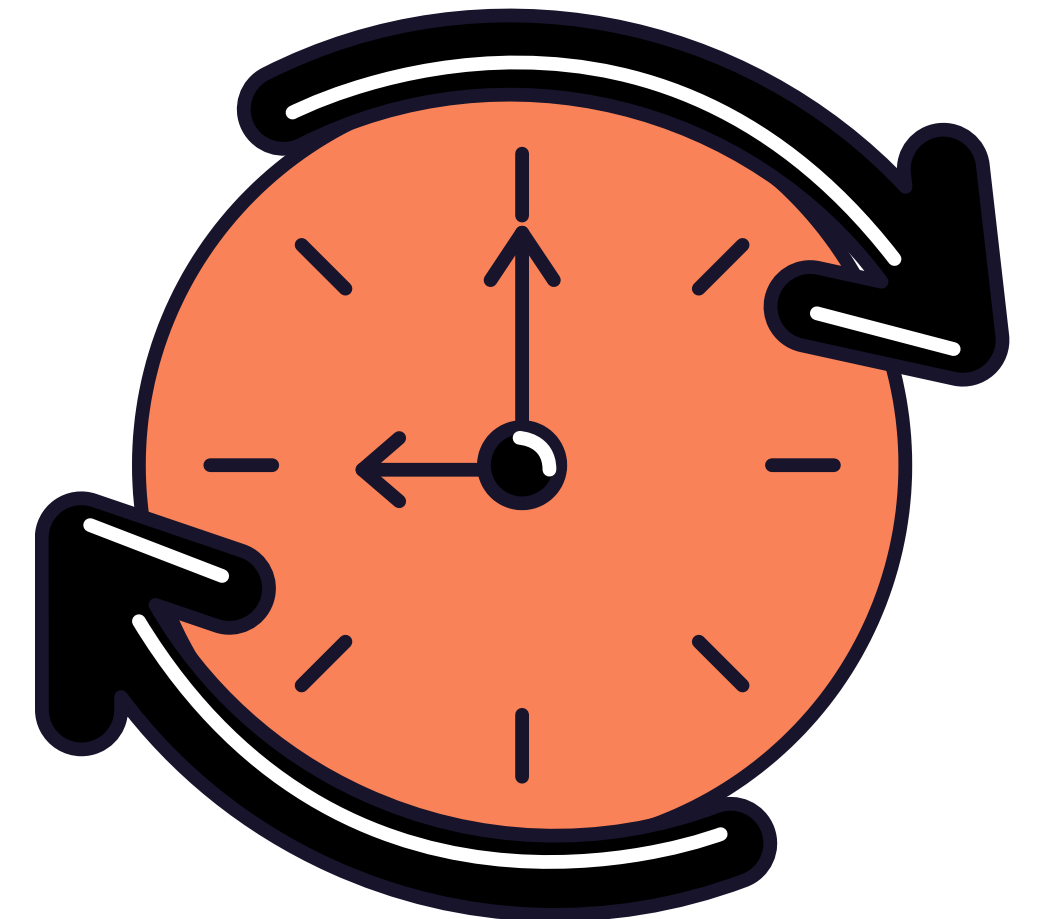
info@pickeat.it - www.pickeat.it



Il servizio dei ristoranti è poco organizzato e genera lunghi tempi d'attesa

Criticità ricorrenti:

-  **Lunghi tempi di attesa per i clienti**
-  **Difficile gestione picchi di domanda**
-  **Scarso turnover dei coperti**
-  **Difficile organizzazione servizio**
-  **Supply chain basata su esperienza ristoratore e non su dati reali**



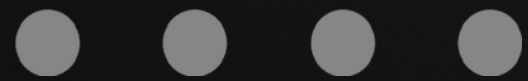
Pre-Order

- **Miglior organizzazione del servizio**
- **Aumento turnover dei coperti**
- **Esperienza al ristorante di maggiore qualità**
- **Riduzione sprechi alimentari**
- **Riduzione tempi di attesa al ristorante**



Perchè adesso

**Aumento percezione positiva
verso digitalizzazione del servizio**



Market Size



**Ristorazione
Europa**



**Ristorazione
Italia**
3° mercato Europeo



Pause pranzo



**Ristorazione
Collettiva**



Market Size 2



TAM

602 mld

**Ristorazione
Europea**

SAM

34 mld

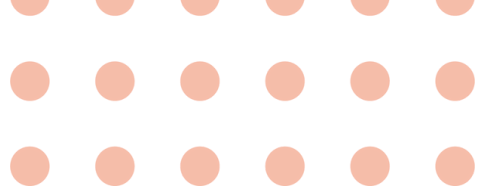
**Pause pranzo +
Ristorazione
collettiva in
Italia**

SOM

7 mld

**Pre-order per
ottimizzare il
tempo e risorse
in Italia**

Competition

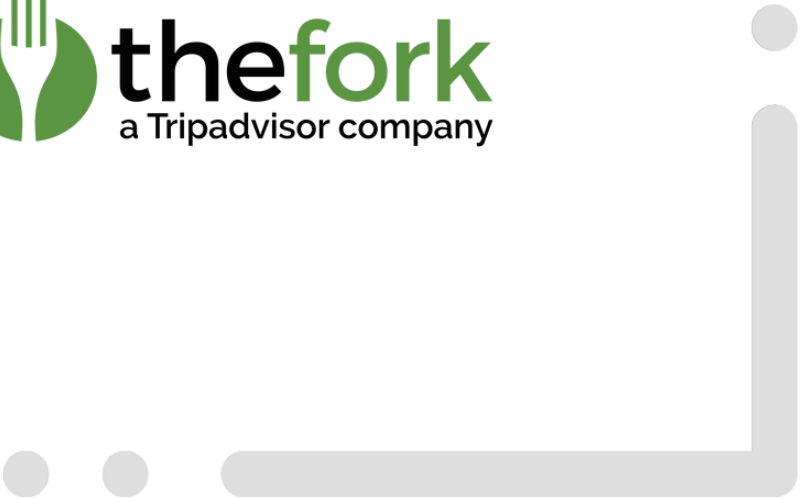


Molto orientato al ristoratore

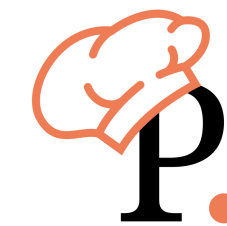
Molto orientato al consumatore

Poco orientato al consumatore

Poco orientato al ristoratore

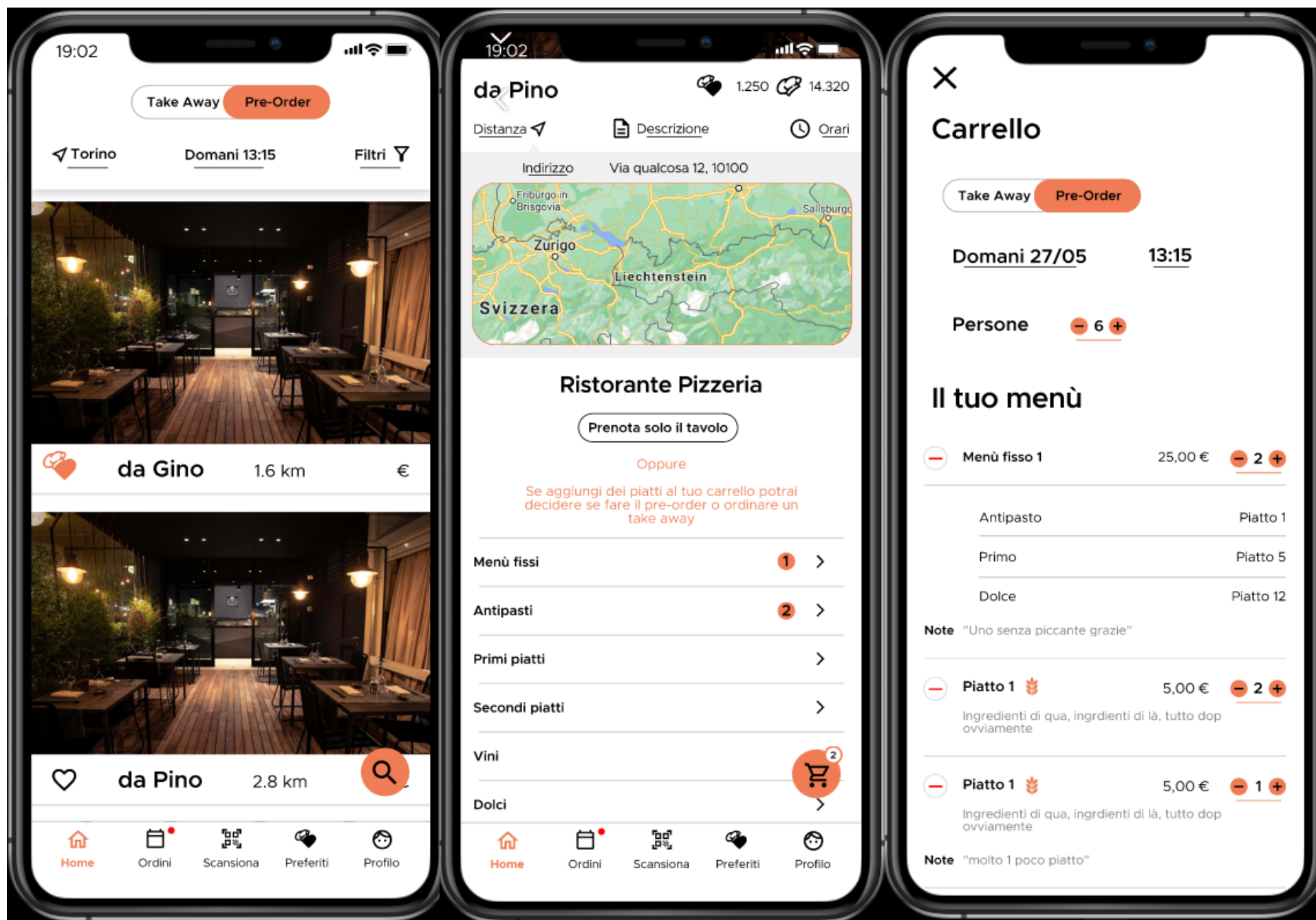


Perchè PickEat



	PICKEAT	THEFORK	OPENTABLE	APP DELIVERY
PRE-ORDER AL TAVOLO	✓	✗	✗	✗
LIKE AL PIATTO	✓	✗	✗	✗
MENÙ ONLINE	✓	✓	✗	✓
PRENOTAZIONE TAVOLO	✓	✓	✓	✗
TAKE AWAY	✓	✗	✗	✓
ADV RISTORANTE	✓	✗	✗	✗

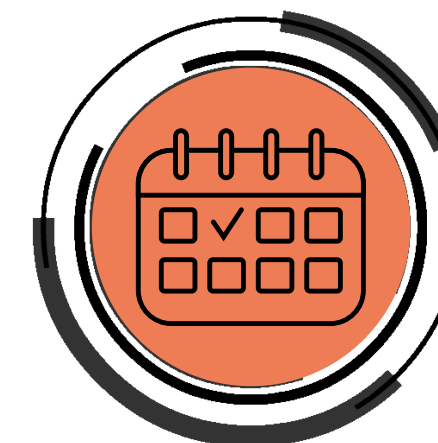
COSA OFFRE PICK**EAT**



**Pre-order
per asporto**



**Pre-order
al tavolo**

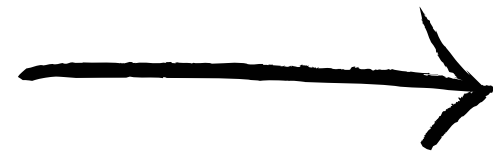


**Prenotazioni
online**

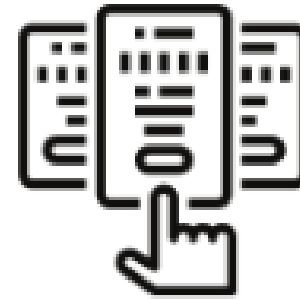
BUSINESS MODEL



**Hotel o
mense**

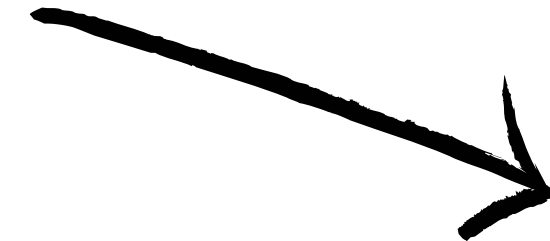


ABBONAMENTO



Da 800€ all'anno

\$



Ristoranti

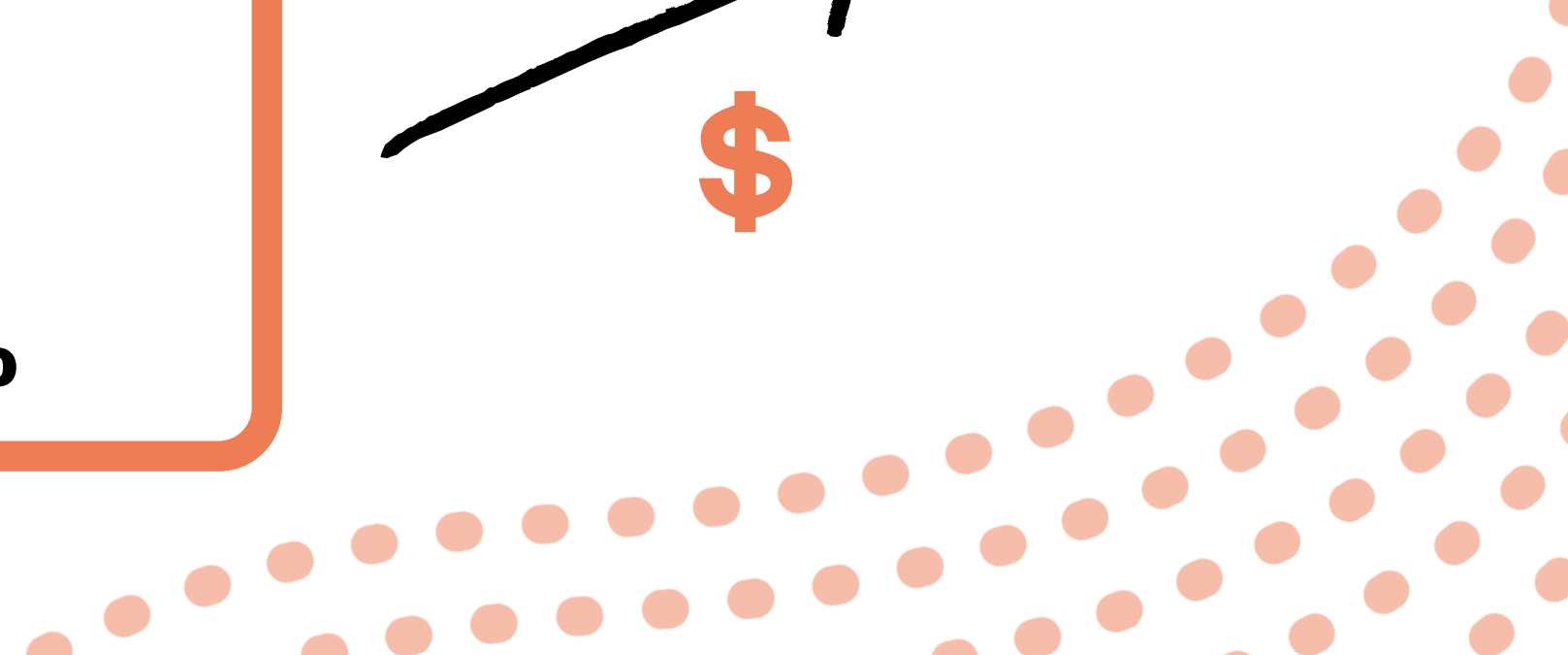


COMMISSIONE PER ORDINE



0,35 € per coperto

\$



82%

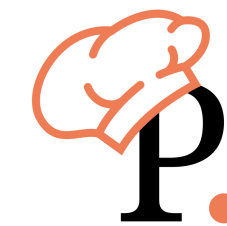


Grazie al nostro modello di business il ristoratore ha un risparmio del 82% rispetto alle app concorrenti sul mercato

Risparmio mensile medio con PickEat rispetto ai servizi concorrenti

Consumazione al tavolo/asporto	PickEat	TheFork	OpenTable	App Delivery
Pasto medio	25,00 €	25,00 €	25,00 €	25,00 €
Clienti mensili	100	100	100	100
Commissione	0,60€ + 1,40%	2,50€ + 1,25%	1,25+2%	20%
Incasso Totale mensile	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €
Commissione effettiva	95,00 €	281,25 €	127,00 €	500,00 €
Incasso Netto ristorante	2.405,00 €	2.218,75 €	2.373,00 €	2.000,00 €
Costo abbonamento mensile	39,90 €	69,00 €	208,33 €	
Costo per ristorante mensile	134,90 €	350,25 €	335,33 €	500,00 €
Risparmio con PickEat	-	244,45 €	368,87 €	325,20 €
Risparmio percentuale con PickEat		70%	110%	65%

KPIs



30%

Dei **ristoranti visitati nel porta a porta** ha fissato un appuntamento per conoscere la nostra applicazione

78%

Dei **ristoranti contattati al telefono** ha fissato un appuntamento per conoscere la nostra applicazione

35%

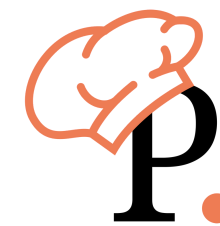
Dei **ristoranti contattati via email** ha fissato un appuntamento per conoscere la nostra applicazione

2

I settori target in cui PickEat si sta espandendo:

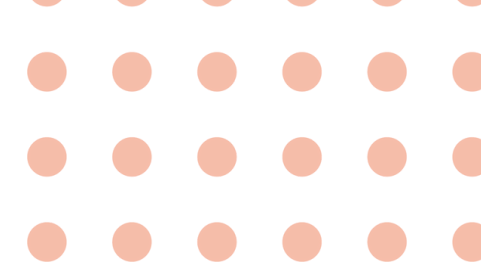
- **Ristoranti zone dense di uffici**
- **Mense e strutture alberghiere**

KPI 2



21%

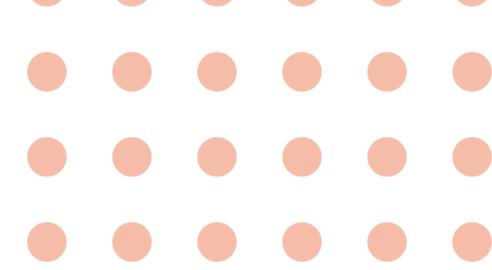
Percentuale media di **coperti**
con pre-order prenotati su
PickEat in un singolo servizio
(pranzo o cena) **per ristorante**



Il costo di acquisizione di un ristorante è di circa 73€

- Ci vogliono in media **3 incontri con un ristoratore** prima che inizi la sua attività sull'app (da 45 minuti con un costo orario di 12,50€ e un spese di viaggio pari a 15€)
- Ci vogliono in media **40 giorni dal termine del periodo gratuito** per iniziare a guadagnare sul singolo ristorante
- Il periodo di prova gratuita è di 30 giorni, quindi si coprono i costi di acquisizione e utilizzo app, iniziando a guadagnare dopo **70 giorni dall'on-boarding** del ristorante

Acquisition **Cost** (Utente)

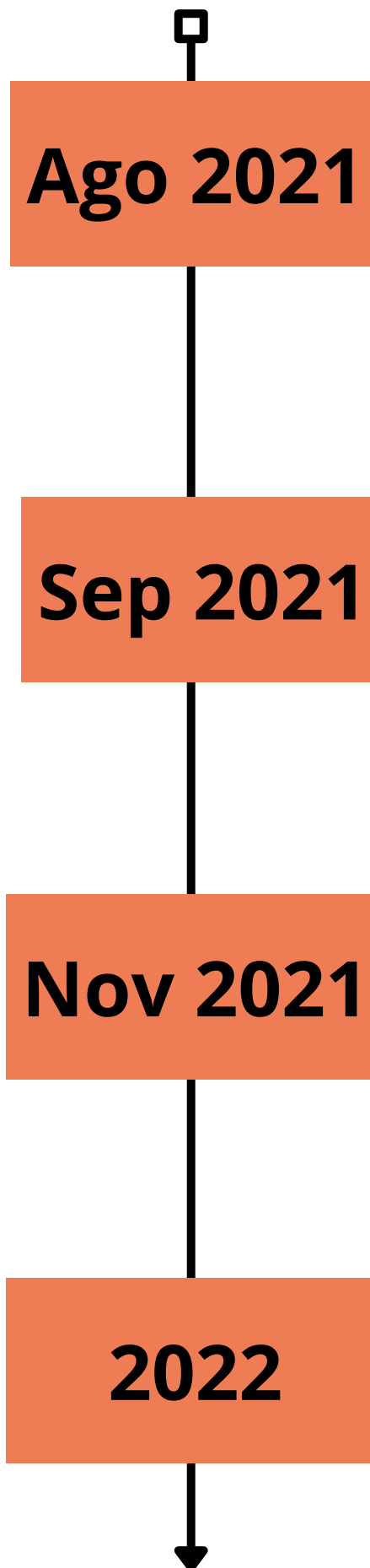


Il costo di acquisizione di un utente è di circa 2,84€

- Il nostro **CPM** (click per 1000 impressions) medio sui social network è di **2,38€**
- Il **CTR** (click rate) medio è pari a **0,87%**, leggermente inferiore alla media nazionale
- Il **CPC** (costo per click) ottenuto nelle ultime campagne sui social network è pari a **0,27€**
- Il nostro **engagement rate** sui social network è **8,7%**, superiore alla media nazionale



PickEat. Roadmap



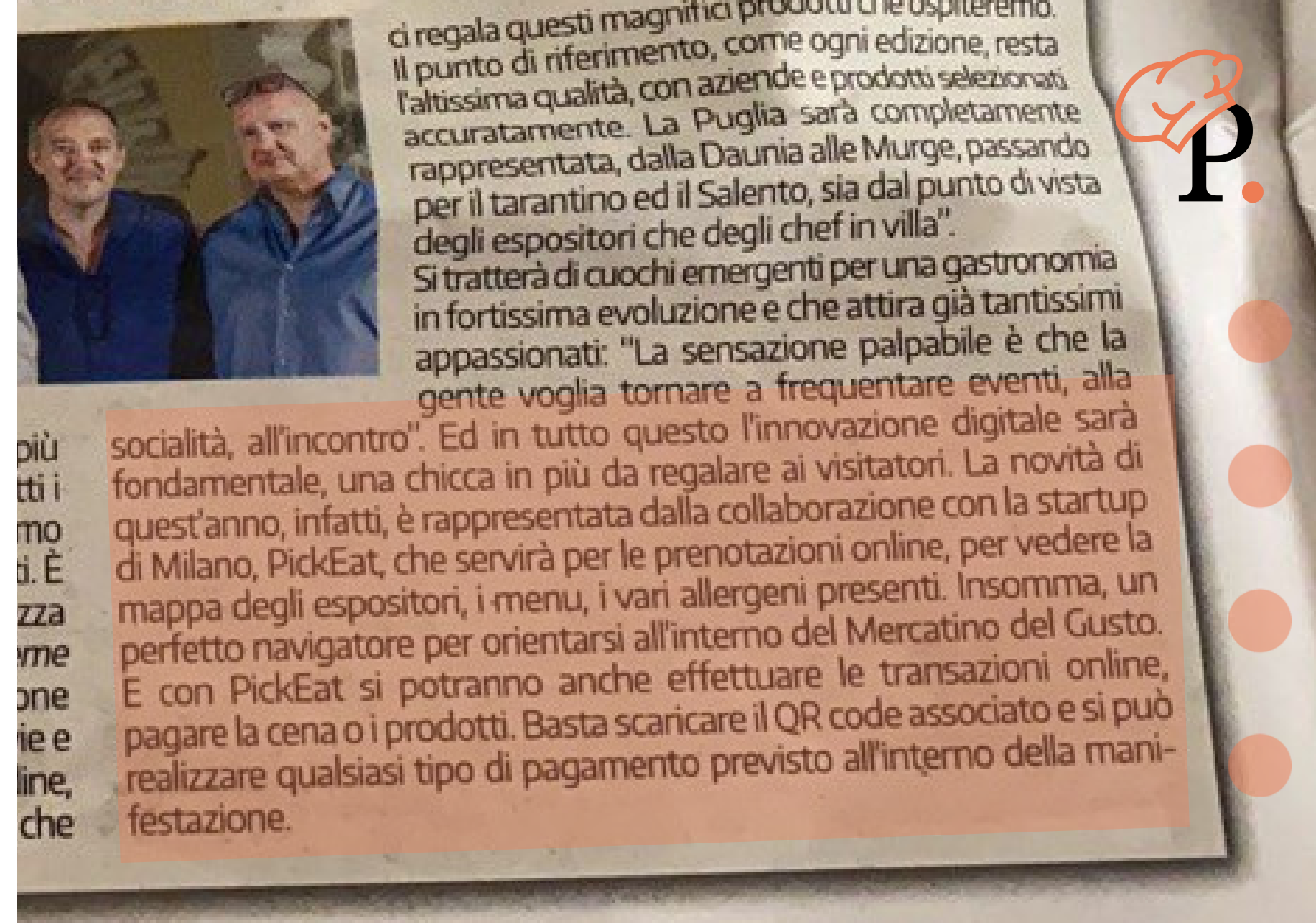
Partnership con "Mercatino del Gusto" 2021, Lecce

Accordi con ristoranti e aziende in zone chiave di Milano e Genova + partnership con alcune strutture Aeronautica Militare

Espansione sul territorio nazionale italiano, grazie a partner chiave (FIC)

Lancio nuove features: PickEat Adv, stampa ordine e PickEat Hotel

Dicono di PickEat !



"Il servizio di PickEat è stato eccellente e ci ha aiutato a gestire ed organizzare al meglio gli eventi del Mercatino del Gusto. L'anno prossimo cercheremo di centralizzare tutte le prenotazioni sull'applicazione."

**Salvatore Santese
Presidente Mercatino del Gusto**

Seed round



Per il primo anno di attività e
l'espansione sul territorio nazionale:

Marketing&Sales

187.000 €

Salari team sviluppo

63.000 €

Totale

250.000 €

I cuochi di PickEat



Giacomo Perazzo
CEO



Christian Paesante
CTO & Back End Lead



Alessandro Vestito
COO



Matteo Miglietta
CMO



Elena Nuara
Market Analyst



Gabriele Gigante
Front end Lead



www.pickeat.it



info@pickeat.it



PickEat-2020

I NOSTRI CONTATTI



Giacomo Perazzo +39 333 3127386
giacomo@pickeat.it