



PickEat

Find the best restaurant and enjoy your time

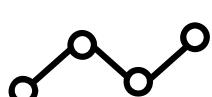
info@pickeat.it - www.pickeat.it

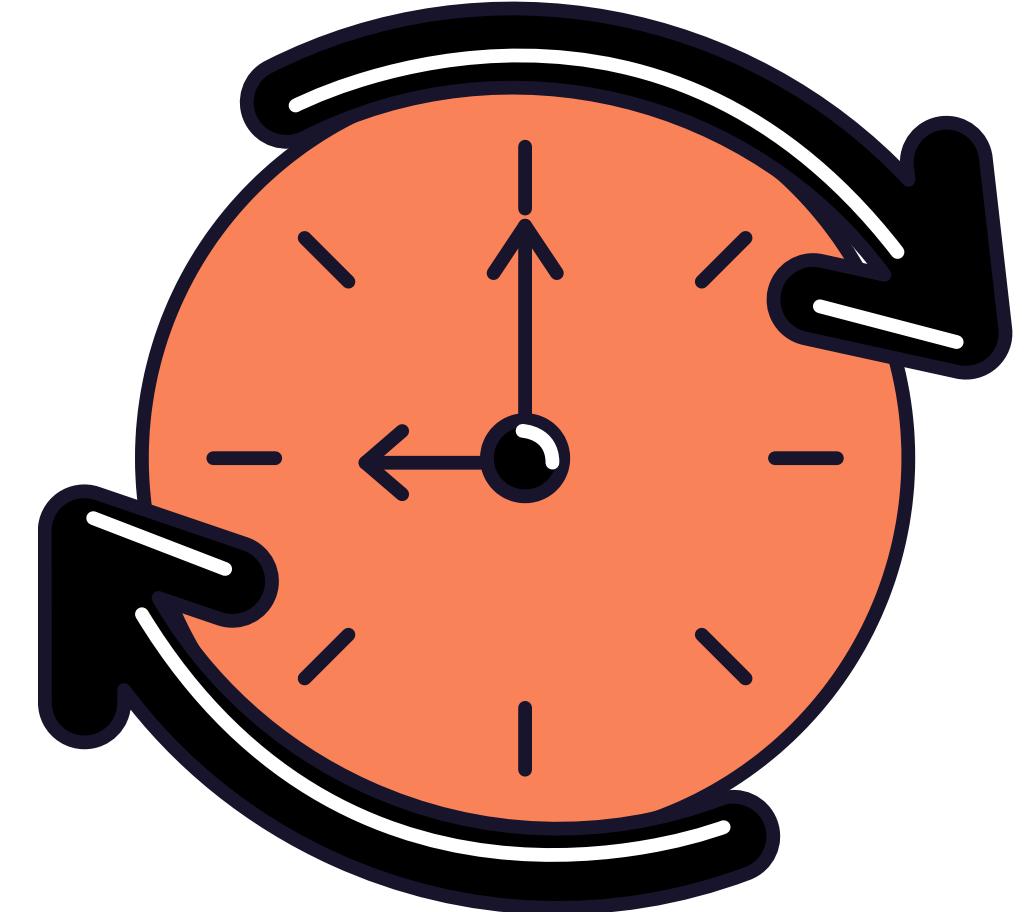
Problem

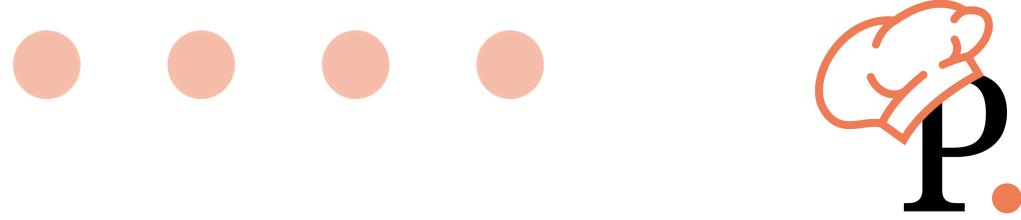


**Il servizio dei ristoranti è poco
organizzato e genera lunghi tempi d'attesa**

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

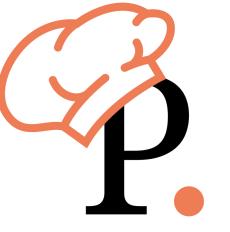
- **Miglior organizzazione del servizio**
- **Aumento turnover dei coperti**
- **Esperienza al ristorante di maggiore qualità**
- **Riduzione sprechi alimentari**
- **Riduzione tempi di attesa al ristorante**



Perchè adesso

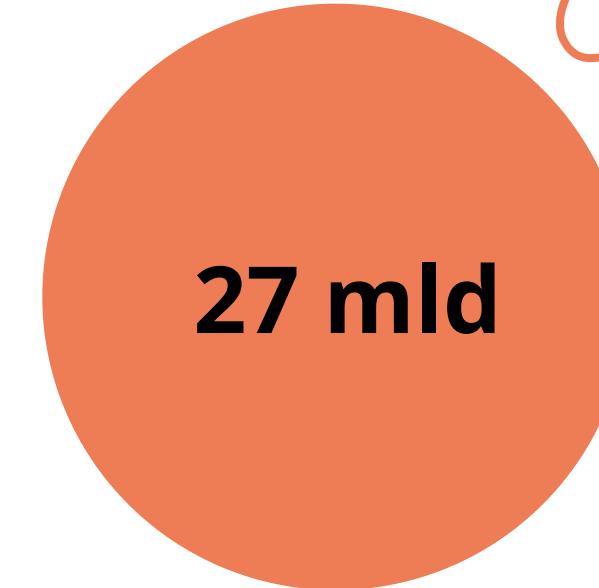
Aumento percezione positiva
verso digitalizzazione del servizio

Market Size



Ristorazione
Europa

85 mld



Ristorazione
Italia

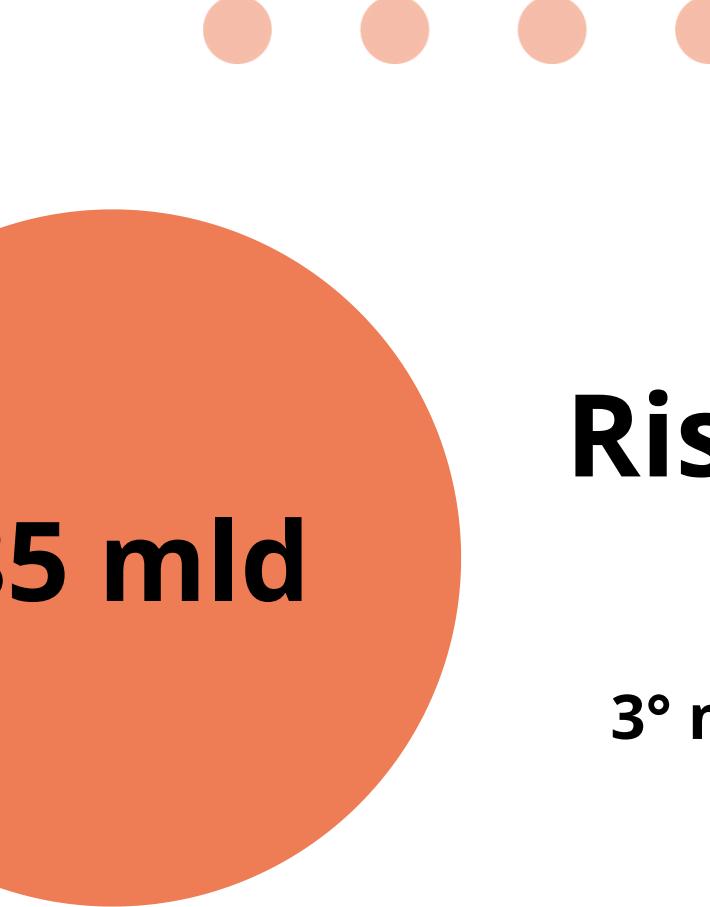
3° mercato Europeo



Ristorazione
Collettiva

27 mld

Pause pranzo



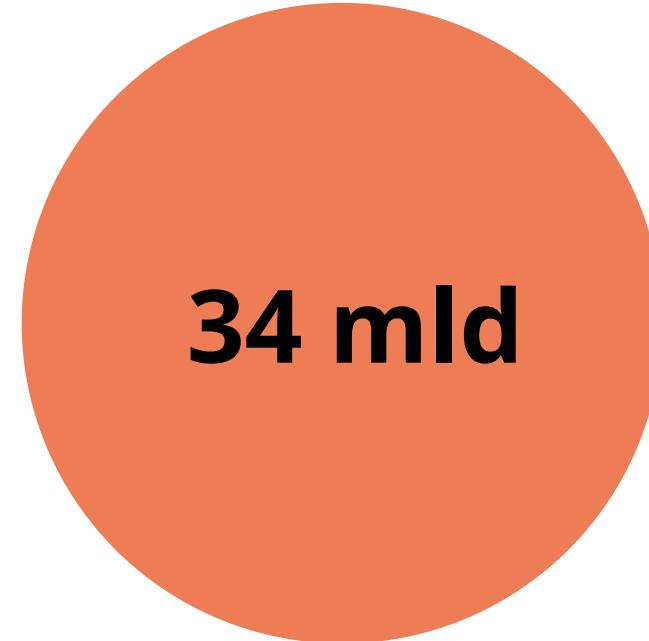
Market Size 2

TAM



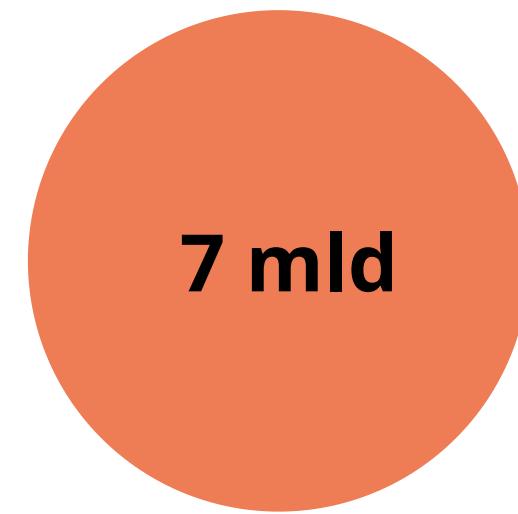
Ristorazione
Europea

SAM



Pause pranzo +
Ristorazione
collettiva in
Italia

SOM



Pre-order per
ottimizzare il
tempo e risorse
in Italia

Competition

 **PIENISSIMO**
STRATEGIE PER LOCALI DI SUCCESSO



Poco orientato al consumatore

Molto orientato al ristoratore

 OpenTable®

 **PickEat.**

Molto orientato al consumatore

Poco orientato al ristoratore

 **thefork**
a Tripadvisor company



Perchè PickEat

PRE-ORDER
AL TAVOLO

LIKE AL PIATTO

MENÙ ONLINE

PRENOTAZIONE
TAVOLO

TAKE AWAY

ADV RISTORANTE

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



COSA OFFRE PICKEAT

The image displays three mobile phone screens illustrating the features of the Pick Eat app:

- Home Screen:** Shows search results for "Torino" with two restaurant options: "da Gino" (1.6 km) and "da Pino" (2.8 km). Each listing includes a thumbnail image of the restaurant's interior, distance, and delivery cost.
- Restaurant Detail Screen:** Shows details for "da Pino" (2.8 km), including a map of the area, address (Via qualcosa 12, 10100), and a note about pre-ordering or taking away.
- Shopping Cart Screen:** Displays the "Carrello" (Cart) for a delivery on "Domani 27/05" at "13:15". It shows a fixed menu for 25,00 €, a note about a spicy dish being omitted, and two additional items: "Piatto 1" and "Piatto 2", each costing 5,00 €. There are also notes for these items.

Pre-order
per asporto



Pre-order
al tavolo

Prenotazioni
online



BUSINESS MODEL

Hotel o
mense



Ristoranti





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

35%

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

78%

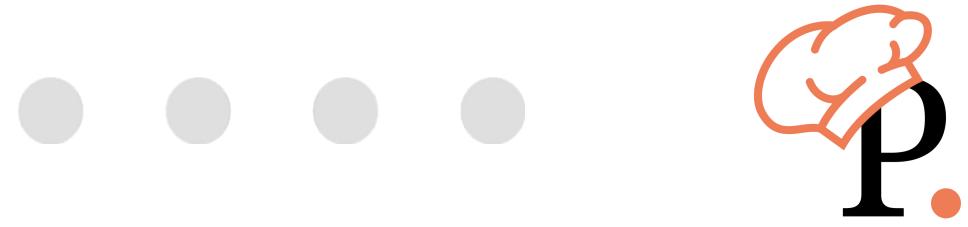
Dei **ristoranti contattati al telefono** ha fissato un appuntamento per conoscere la nostra applicazione

2

I settori target in cui PickEat si sta espandendo:

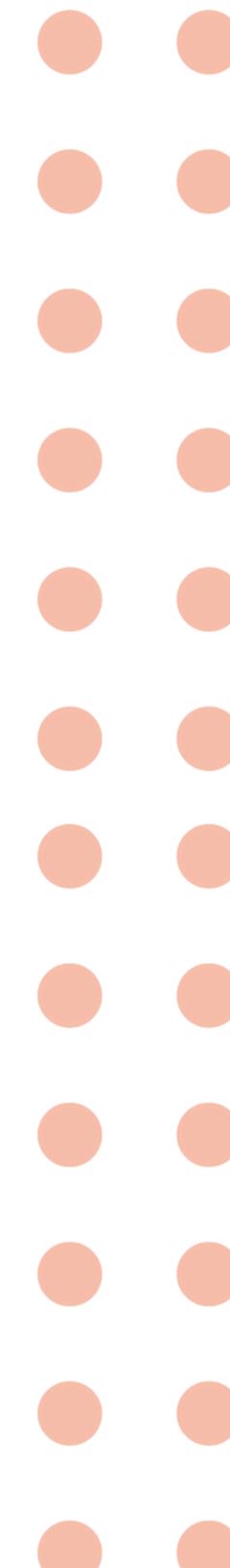
- **Ristoranti zone dense di uffici**
- **Mense e strutture alberghiere**

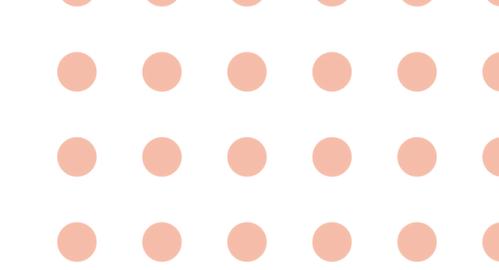
KPI 2



21%

Percentuale media di coperti
con pre-order prenotati su
Pick**Eat** 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)

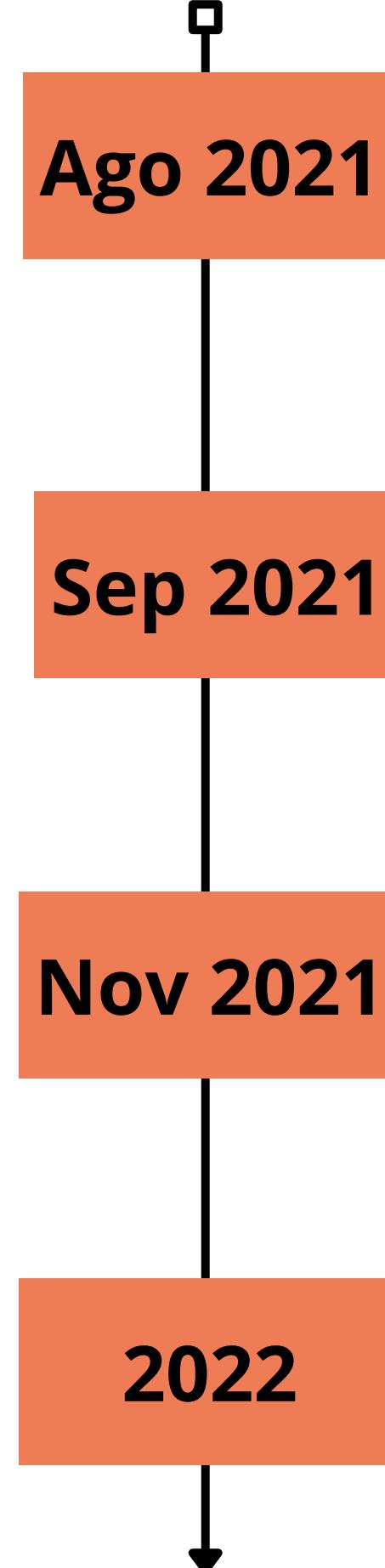


Il costo di acquisizione di un utente è di circa 2,84€

- 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 !



ci regala questi magnifici prodotti e le ospiteremo. Il punto di riferimento, come ogni edizione, resta l'altissima qualità, con aziende e prodotti selezionati accuratamente. La Puglia sarà completamente rappresentata, dalla Daunia alle Murge, passando per il tarantino ed il Salento, sia dal punto di vista degli espositori che degli chef in villa".

Si tratterà di cuochi emergenti per una gastronomia in fortissima evoluzione e che attira già tantissimi appassionati: "La sensazione palpabile è che la gente voglia tornare a frequentare eventi, alla

più socialità, all'incontro". Ed in tutto questo l'innovazione digitale sarà fondamentale, una chicca in più da regalare ai visitatori. La novità di quest'anno, infatti, è rappresentata dalla collaborazione con la startup di Milano, PickEat, che servirà per le prenotazioni online, per vedere la mappa degli espositori, i menu, i vari allergeni presenti. Insomma, un perfetto navigatore per orientarsi all'interno del Mercatino del Gusto. E con PickEat si potranno anche effettuare le transazioni online, pagare la cena o i prodotti. Basta scaricare il QR code associato e si può realizzare qualsiasi tipo di pagamento previsto all'interno della manifestazione.

"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 Santesse
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