



adeva

Pitch 21/04/2021



Domanda

- 🍍 **Consumatori sempre più esigenti**
- 🥝 **Alti standard qualitativi**
- 🍎 **Trasparenza nella rintracciabilità delle materie prime utilizzate**
- 🥥 **Prodotti ad alto contenuto di servizio**
- 🍑 **Prodotti ready to eat**

Trend Set



Giornate sempre più frenetiche



Aumento sprechi alimentari domestici



Diffondersi di brevi break



Affermazione di un nuovo stile di vita



Aumento attenzione verso healthy food



Diminuzione abitudine di cucinare a casa



Soluzione



Piatti a base di frutta



Ready to eat



Take away



**Scadenza a 10 giorni (obj.
15 giorni)**



**Risparmi
Tempo**

**Resti
Healthy**

**Riduci
Sprechi**



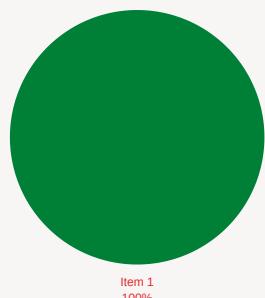
Mercato IV gamma Frutta



Mercato in forte espansione

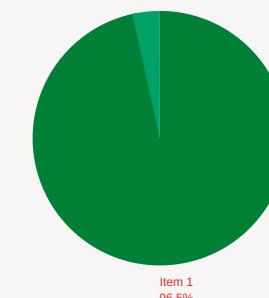


Valore di mercato considerata la shelf life attuale massima di 5 giorni



913 milioni

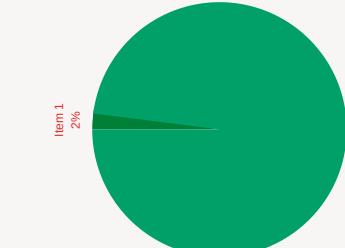
Vendite a valore IV e V gamma ortofrutta



33 milioni

Vendite a valore IV gamma frutta

+35% 2019-2018



2%

Incidenza IV gamma su totale vendite a valore frutta

Competitors Indiretti*

- Lavarini
- Orsero
- Fresco Senso
- Macè
- Mcgarlet
- Spreafico

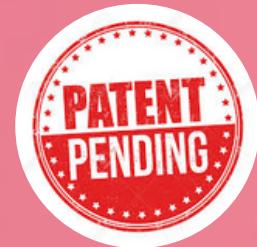


FRESCÓSENZO

*Non abbiamo competitor diretti in termini di prodotto

Vantaggi Competitivi

**Primi sul mercato
con questa
tecnologia**



**Standardizzazione del
gusto e della
consistenza polpa**

**Shelf life X2 rispetto
competitors (Goal X3)**

**Semplicità di utilizzo
e comodità di
trasporto**

**Brand e design
accattivante e
giovanile**

**Vantaggi logistici
al punto vendita**



Prodotti



Business Model

Partner Chiave

Fornitori frutta;
Logistica del freddo
(Logistica Pegaso);
Incubatori Certificati;
Consulenti Esterni (Società Italiana Brevetti e Marchi);
Partner Industriali.

Risorse Chiave

Selezione materia prima;
Macchinari di produzione;
Know-how industria alimentare;
Gestione relazioni con GDO;
Customer satisfaction;

Attività Chiave

Ricerca e sviluppo nuove ricette;
Produzione referenze selezionate;
Commercializzazione;
Comunicazione e Marketing

Canali

Logistica al punto vendita;
Trasporto refrigerato;
Servizio esposizione al banco;
Ritiro ordini al punto vendita.

Flussi di Ricavi

Vendite GDO
Vendite HO.RE.CA

Proposte di Valore

Per GDO:

- Shelf Life doppia rispetto ai Competitor;
- Vantaggi per gestione magazzino;
- Gestione ordini semplificata;
- Riduzione sprechi;

Per Cliente finale:

- Prodotto pari al fresco;
- Pronto da mangiare;
- Risparmio di tempo;
- Riduzione sprechi;

Struttura dei Costi

R&D;
Approvvigionamento MP;
Macchinari;
Marketing.

Proposte di Valore

Cliente diretto:

- GDO;
- Gastronomie.

Clienti finali:

Generazione X:

- Casalinghe e/o lavoratori;
- Sportivi.

Millennials:

- Giovani lavoratori e/o studenti universitari;
- Sportivi.

Relazioni con i Clienti

Community:

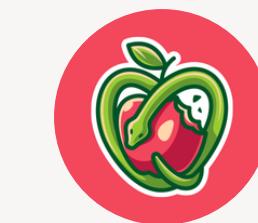
- Sito Internet;
- Profilo Instagram;

Corner e Hostess

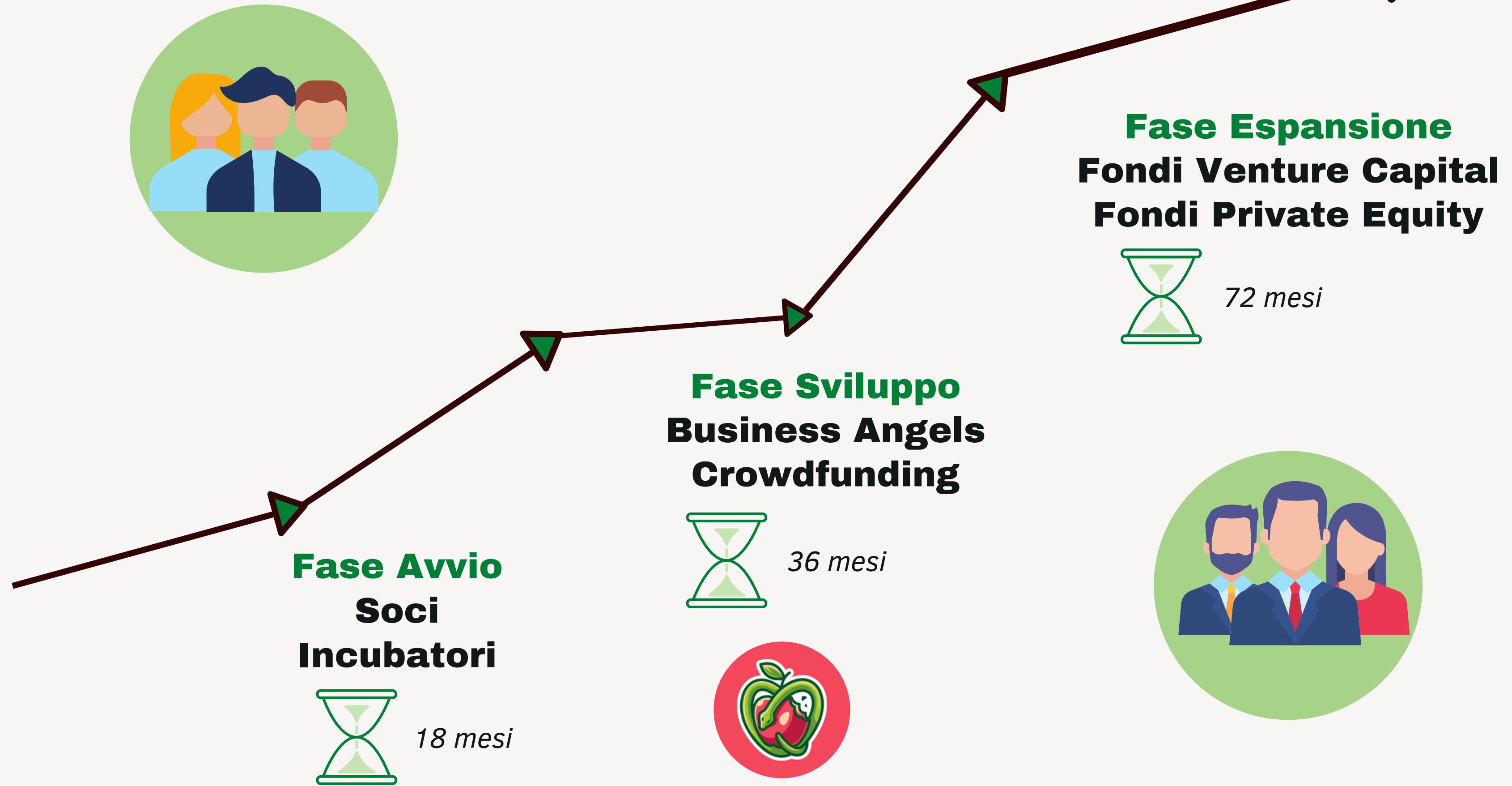
Proiezioni Economiche



| Conto economico | 31/12/21 | 31/12/22 | 31/12/23 | 31/12/24 | 31/12/25 |
|--|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| A) Valore della produzione | | | | | |
| 1) ricavi delle vendite e delle prestazioni | 231.795 | 927.180 | 1.854.360 | 2.781.540 | 3.894.156 |
| 2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti | 405 | 608 | 911 | 1.367 | 2.050 |
| Totale altri ricavi e proventi | 37.800 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Totale valore della produzione | 270.000 | 927.788 | 1.855.271 | 2.782.907 | 3.896.206 |
| B) Costi della produzione | | | | | |
| 6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci | 128.000 | 406.060 | 871.977 | 1.307.966 | 1.831.216 |
| 7) per servizi | 69.133 | 334.003 | 637.897 | 901.846 | 1.104.634 |
| 8) per godimento di beni di terzi | 6.029 | 20.411 | 40.816 | 61.224 | 85.716 |
| 9) per il personale | 43.577 | 76.389 | 122.763 | 169.145 | 244.810 |
| 10) ammortamenti e svalutazioni | 10.513 | 36.184 | 72.356 | 108.533 | 151.952 |
| 11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci | - | 2.144 | - | 14.842 | - |
| 2.144 | - | 7.422 | - | 22.263 | - |
| 14) oneri diversi di gestione | 5.400 | 18.556 | 37.105 | 55.658 | 77.924 |
| Totale costi della produzione | 260.508 | 884.181 | 1.768.072 | 2.582.109 | 3.465.082 |
| Differenza tra valore e costi della produzione (A - B) | 9.492 | 43.607 | 87.199 | 200.798 | 431.124 |
| C) Proventi e oneri finanziari | | | | | |
| | 2.144 | 7.422 | 14.842 | 22.263 | 31.170 |
| Risultato prima delle imposte (A - B + - C +- D) | 7.348 | 36.185 | 72.357 | 178.535 | 399.954 |
| 20) imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate | 2.204 | 10.855 | 21.707 | 53.560 | 119.986 |
| 21) Utile (perdita) dell'esercizio | 5.144 | 25.329 | 50.650 | 124.974 | 279.968 |



Growth Path



Team (Founders)

**Fetta Elsa**

Istruzione: Laurea triennale in Scienze e Tecnologie Alimentari
Ruolo: Tecnologo Alimentare
Responsabile R&D

**Bognin Martina**

Istruzione: Diploma Socio-Psico-Pedagogico
Ruolo: Team Builder
Responsabile Marketing

**Mininno Carlo**

Istruzione: Laurea triennale in Economia e Commercio
Ruolo: Leader
Responsabile Produzione

**Bistaffa Andrea**

Istruzione: Laurea magistrale in General Management
Ruolo: Networker
Direttore Amministrativo





Grazie per l'attenzione

The image is a collage of various pineapples and a product label. It features a whole ripe pineapple with a green leafy top, a yellow pineapple flower, a yellow pineapple wedge, and a large yellow pineapple section. In the background, there is a dark wooden cutting board with a hole and a large wooden-handled knife. On the right side, a dark brown product label for 'Dolce Frutta ANANAS E CANNELLA' is shown. The label features a circular image of pineapple cubes in syrup, the text 'COME APPENA RACCOLTA', 'Freschi cubetti di Ananas guarniti di Cannella', and '150g'.