

CHE SOFA
STA SERA

PROBLEMA

QUANDO VENDI

TEMPO

Tempo limitato durante l'evento per vendere le tue drink.

CONTANTI

Difficile gestione del denaro contante, del fondo cassa e dei possibili furti.

QUANDO TI DIVERTI

FILA

Troppo tempo per acquistare la consumazione e poi recarsi al bar.

INCENTIVI

Pochi incentivi per massimizzare gli incassi del piano bar.

SOLUZIONE

UNA APPLICAZIONE MOBILE DOVE GLI UTENTI POSSONO ACQUISTARE DRINK E CONSUMAZIONI SIA PRIMA CHE DURANTE L'EVENTO PER:

QUANDO VENDI

Vendere consumazioni prima dell'inizio dell'evento

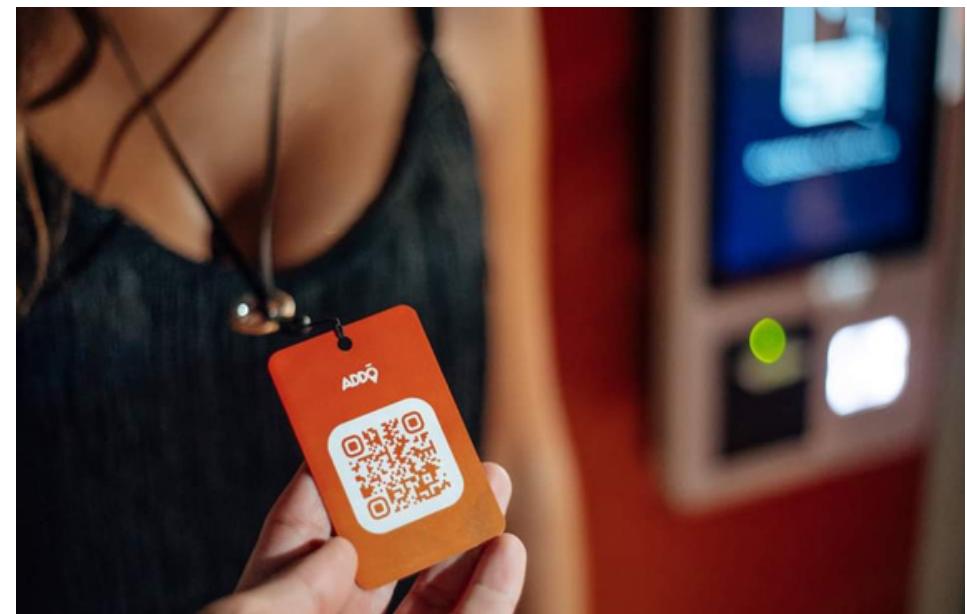
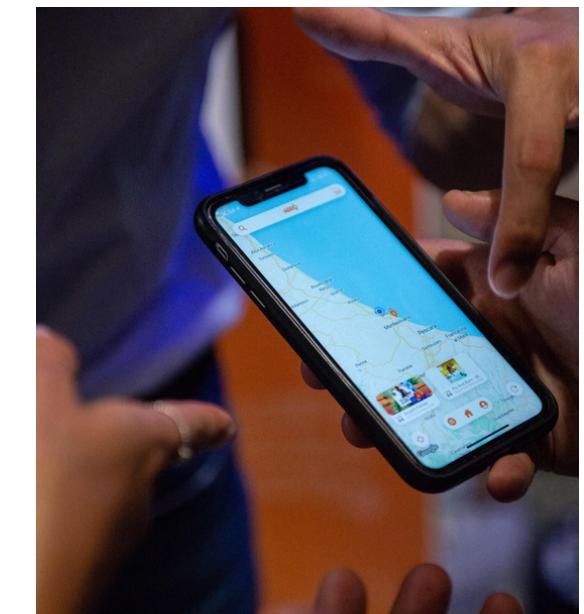
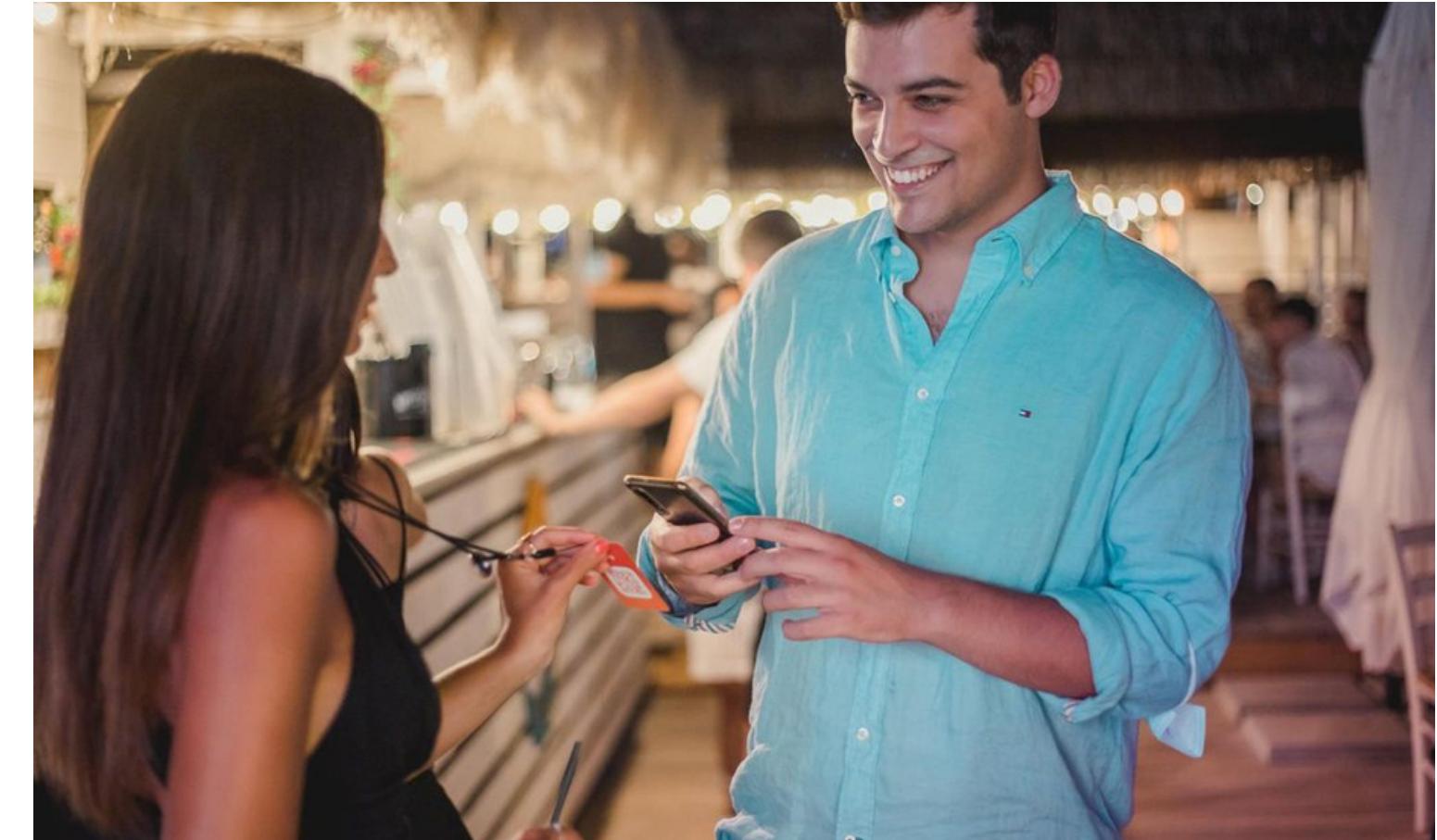
Accettare pagamenti smart per una migliore gestione delle casse

QUANDO TI DIVERTI

Saltare la fila in cassa e ridurre i tempi di attesa

Accumulare cashback e risparmiare sui futuri acquisti

EVENTI PILOTA



miu

**Blue Parrot
BEACH CLUB**

Sirenetta

**laprora
ESTATINFINITE**

tonight

SiMaMa

POSH

EVENTI PILOTA

Nell'estate 2021, nonostante le restrizioni Covid, abbiamo eseguito più di 18 eventi pilota a capienza ridotta per valutare la reale risposta di mercato al nostro servizio.

+ 18

EVENTI GESTITI

Tutti gli eventi rispettavano le normative Covid: capienza ridotta con una media di partecipanti pari a 300 persone per locale e consumazione esclusivamente al tavolo.

+ 950

DRINK VENDUTE

Il valore fa riferimento al totale drink emesse dal sistema in tutti gli eventi. Abbiamo registrato una media di 55 drink per evento ed una sola richiesta di rimborso per mancato utilizzo della drink.

+ 400

UTILIZZATORI DELL'APP

Il valore fa riferimento al numero di utilizzatori singoli che hanno acquistato almeno una drink, prima o durante l'evento, sull'app Addo. Ogni cliente ha utilizzato il servizio in media 2,3 volte.

+ 8%

INCREMENTO VENDITE

Al termine di ogni evento gli organizzatori hanno registrato un incremento delle drink vendute rispetto ai normali volumi di vendita dato dall'utilizzo dell'app.

AOV: € 13,00

Fatturato: + € 5.000,00

ROAD MAP



Q3 2021

Lancio della piattaforma e primi eventi pilota con One Night con una media di 55 drink per evento.

Q1 2022

Acquisizione dei primi 3 locali Partner con 1.500 drink totali a settimana.

Q3 2022

Acquisizione di 10 locali Partner con 5.000 drink totali a settimana.

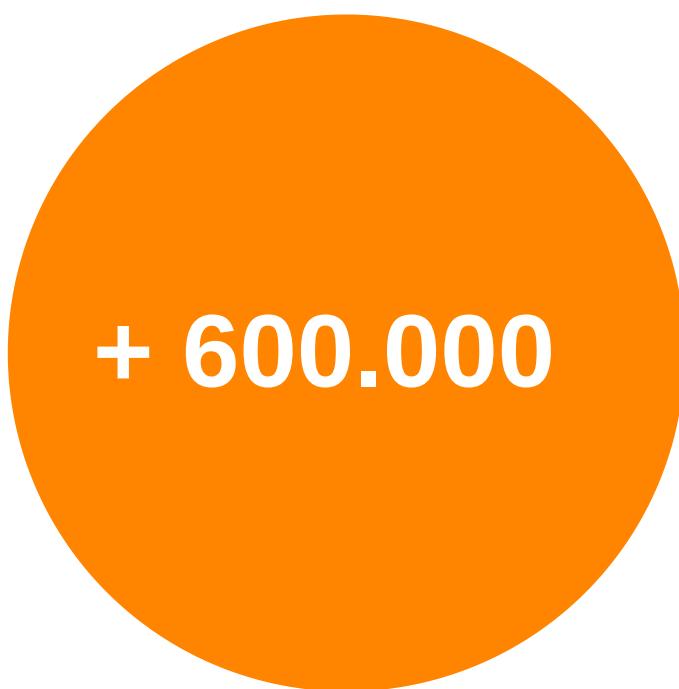
Q1 2023

Acquisizione di 20 locali Partner con 8.000 drink totali a settimana.

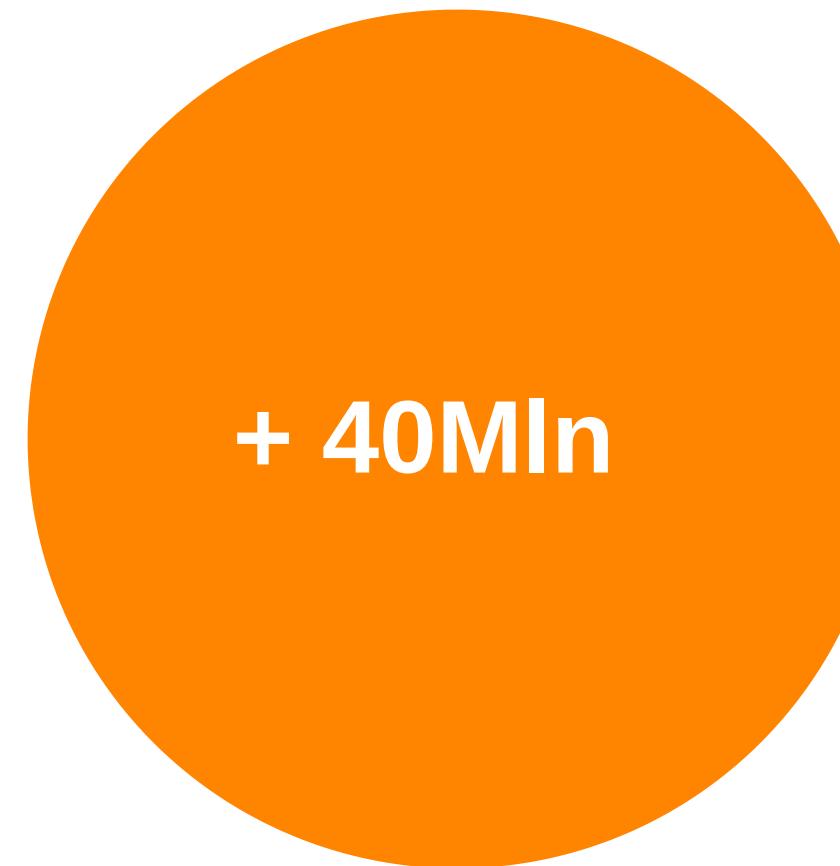
Q4 2023

Raggiungimento del SOM con 15.000 drink totali a settimana e successiva espansione in Europa.

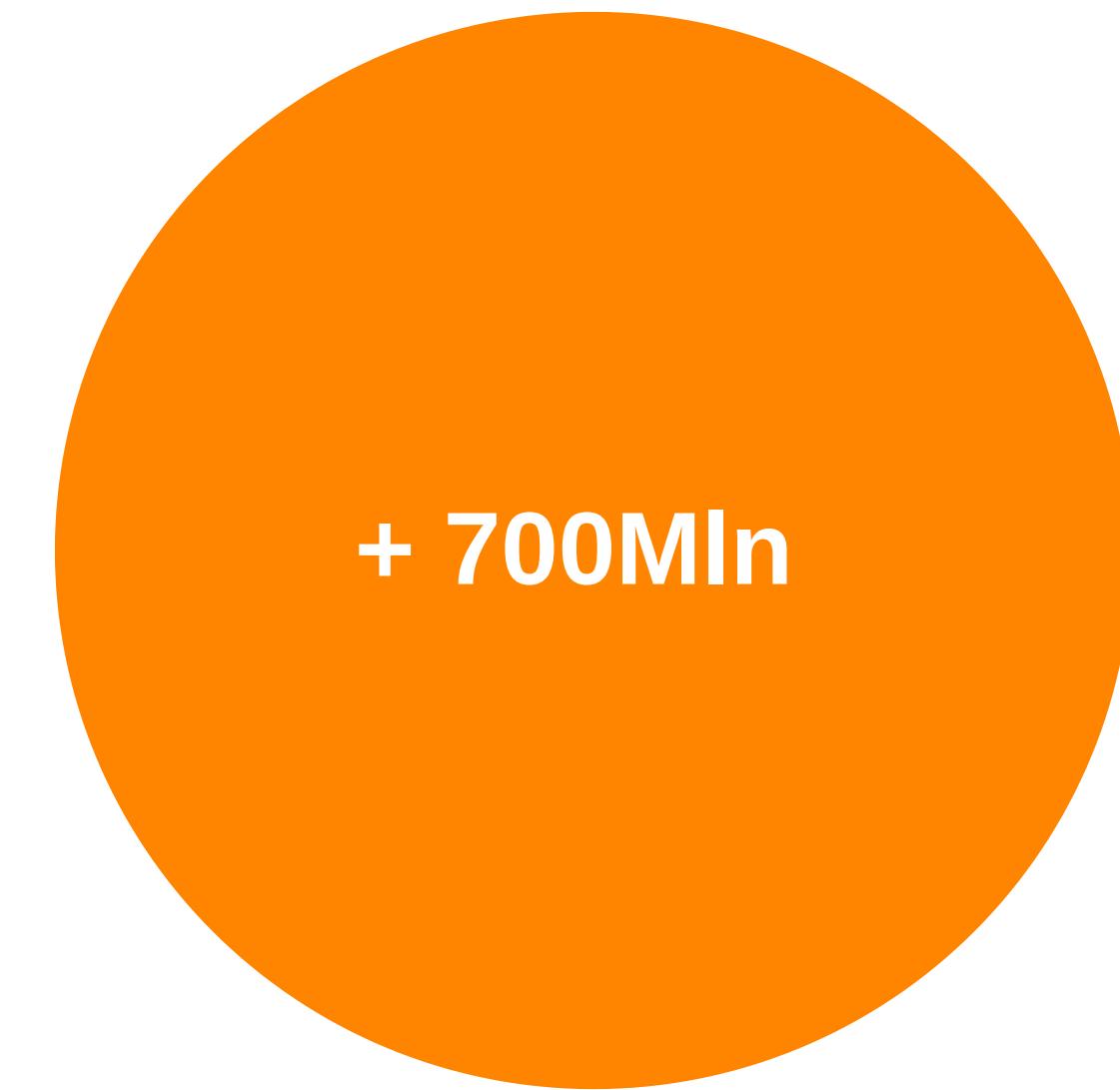
MARKET VALIDATION



EVENTI DI BALLO L'ANNO IN ITALIA
IN + 3.000 LOCALI DA BALLO
*dati SIAE 2018

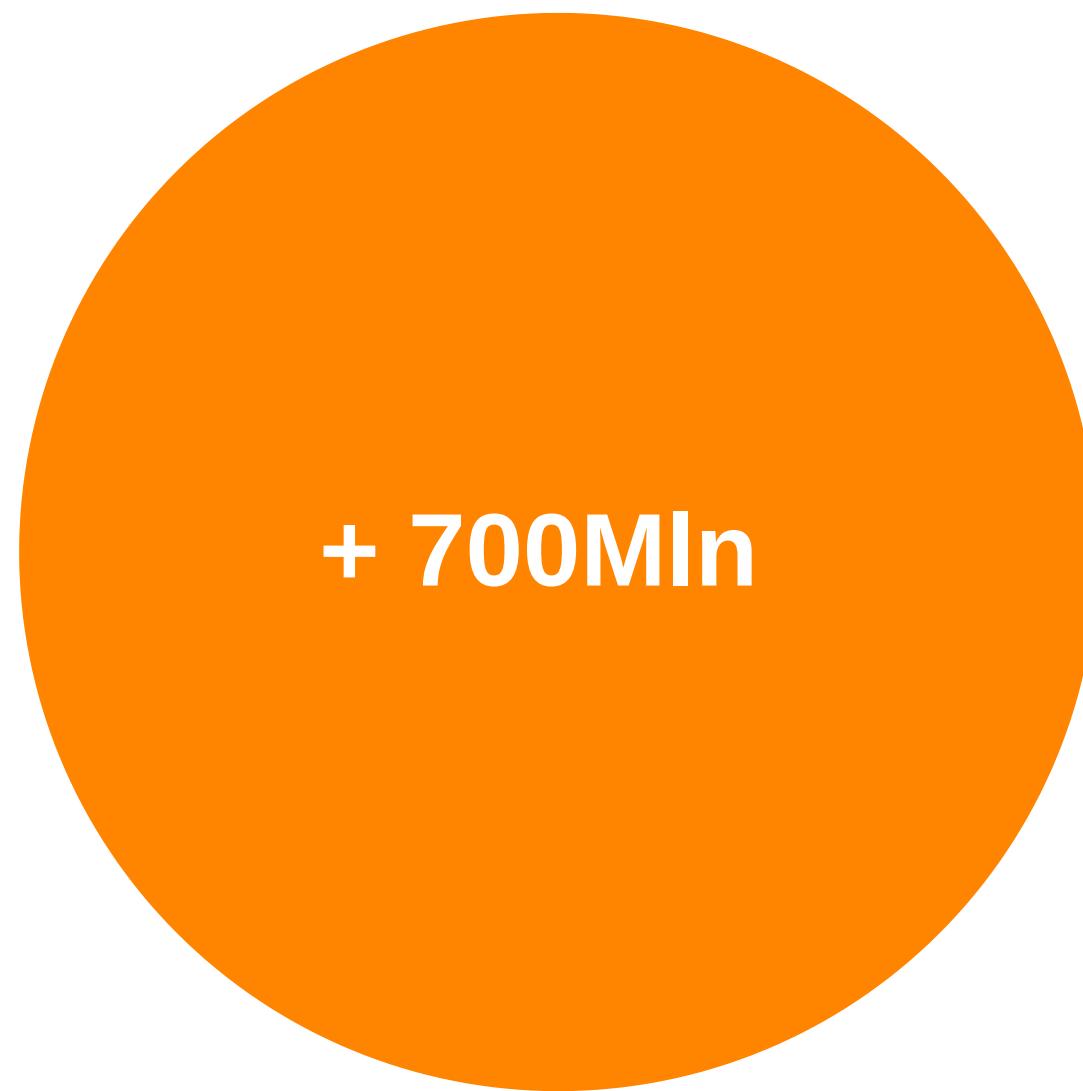


PRESENZE ANNUE AGLI EVENTI

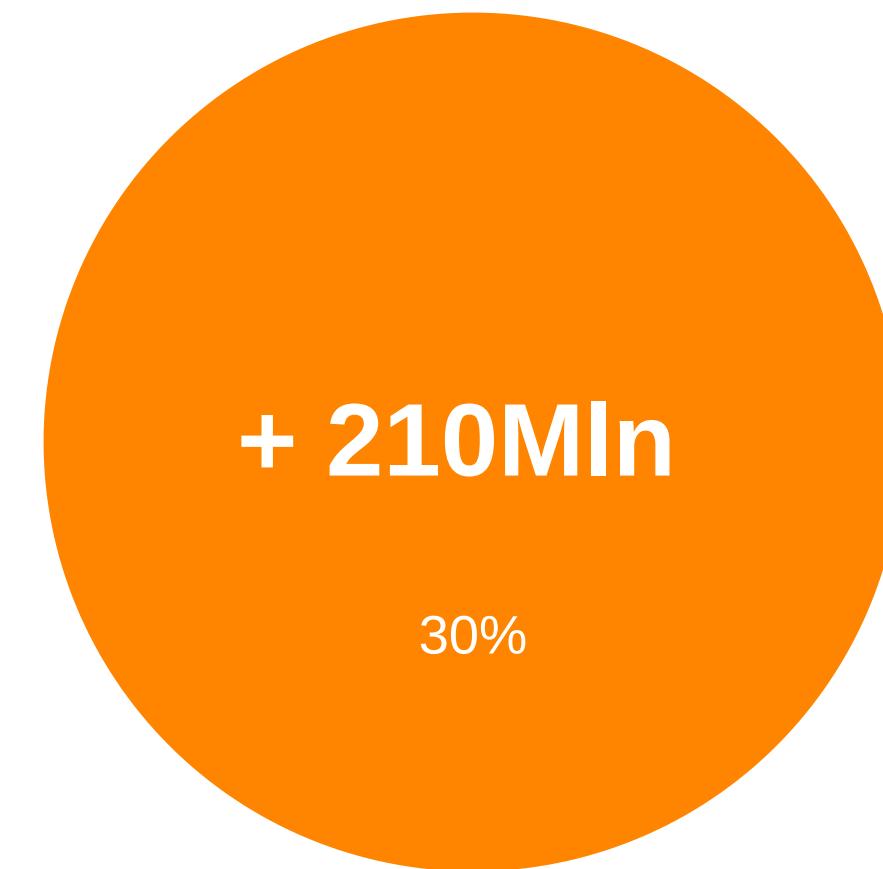


DRINK ANNUE VENDUTE NEGLI EVENTI

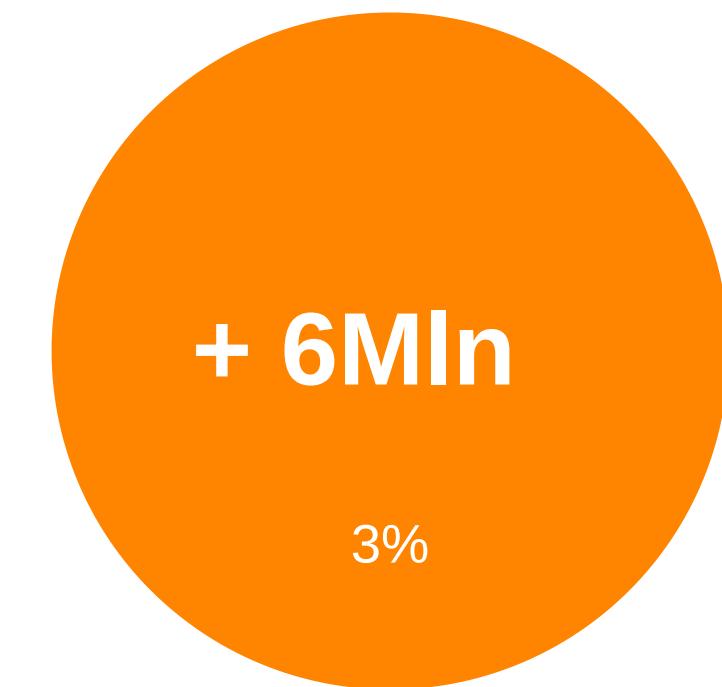
MARKET SIZE



TAM
TOTAL ADDRESSABLE MARKET

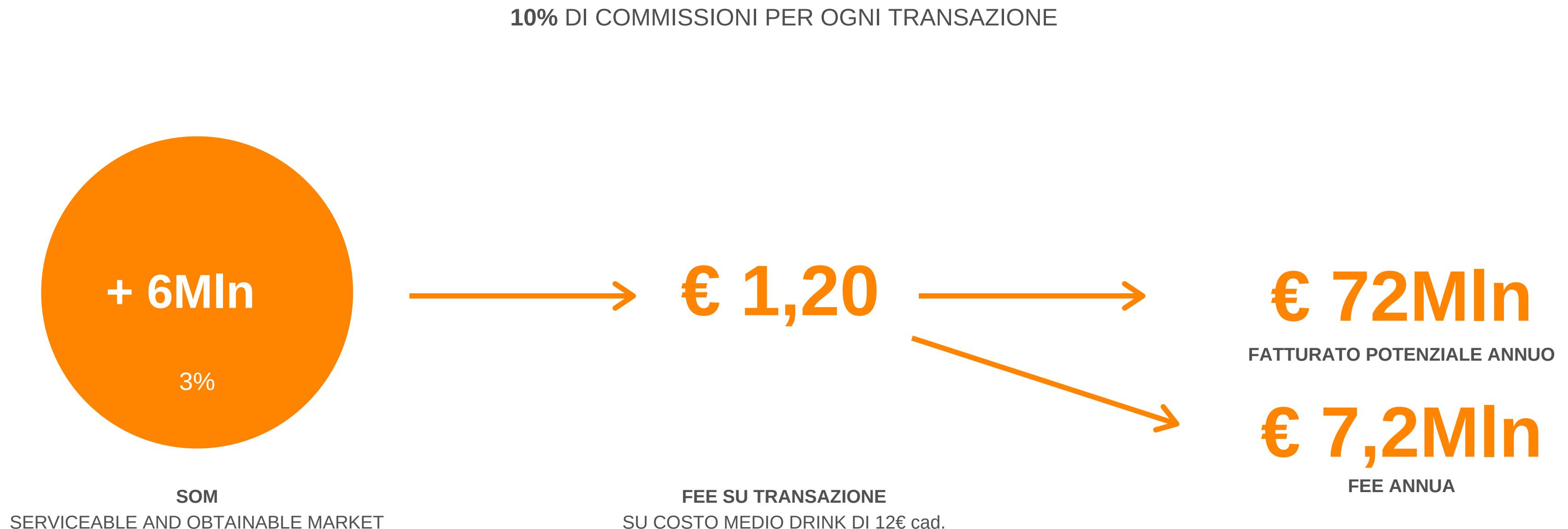


SAM
SERVED AVAILABLE MARKET



SOM
SERVICEABLE AND OBTAINABLE MARKET

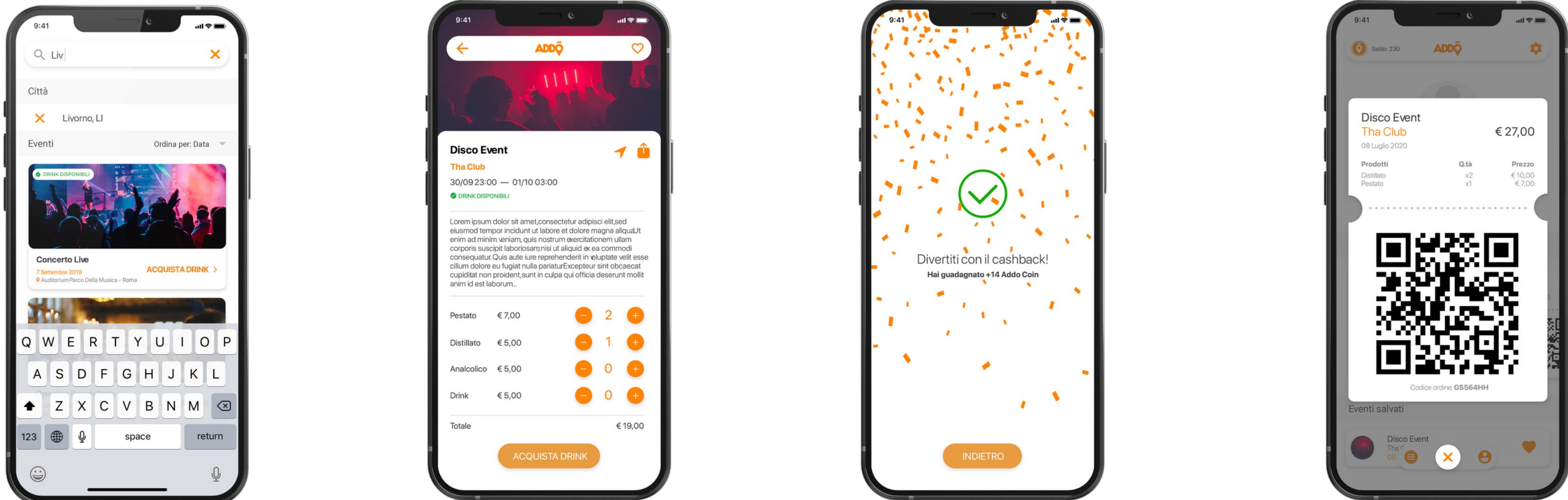
BUSINESS MODEL



APP



APP



CERCA
IL TUO EVENTO



ACQUISTA
LA DRINK ONLINE



ACCUMULA CASHBACK
RISPARMIA DIVERTENDOTI



CONVALIDA LA DRINK
SALTA LA FILA E GODITI LA SERATA

COMPETITOR



POPUP

App che tratta di vendita di drink ma poco immediata e poco focalizzata sul settore eventi e/o discoteca.



CIRCLE

Tratta la vendita di drink via app ma il processo d'acquisto e successiva consumazione della drink risultano complessi e poco user friendly.



TICKETSMS

Ottimo posizionamento nel settore, brand awareness alta e si tratta di un brand smart e digital ma, non si occupa di vendita di drink.

VANTAGGI COMPETITIVI DI ADDO

1° NEL SETTORE

Specializzati nel settore eventi, dal 2016 contiamo +50k downloads ed 1Mln di eventi suggeriti via app.

USER FRIENDLY

Addo è una soluzione integrata software-hardware smart e user friendly sia per gli organizzatori degli eventi sia per gli utenti. UX/UI dedicate alla velocità di utilizzo.

INCENTIVI PER GLI ORGANIZZATORI

Incassare prima dell'inizio dell'evento e aumentare l'indotto del bar fino al 30%, favorendo la gestione di grandi flussi al bar ed eliminando le file.

TOUCHLESS

La validazione e la stampa sono completamente touchless ed autonome grazie alle postazioni Addo.

INCENTIVI PER GLI UTENTI

I clienti che acquistano tramite app saltano la fila in cassa ed aderiscono al circuito cashback che gli permette di guadagnare Addo Coin spendibili per ulteriori acquisti in qualsiasi evento delle community.

DESIGN E BRAND

Brand con una fanbase di oltre 20.000 contatti social costruiti nel tempo.

TERMS

€ 500.000

DA INVESTIRE IN

35% MARKETING

15% AREA COMMERCIALE

15% TECNOLOGIA

35% TEAM

IN CAMBIO DI QUOTE DI PARTECIPAZIONE AL CAPITALE SOCIALE

TEAM PRESENTATION

Il team composto da 6 Co-Founder porta avanti il progetto dal 2015 mettendo in campo il know how e le competenze di ogni singolo membro. Nello specifico il team è composto da:

Il CEO con 10 anni di esperienza nel settore eventi e una laurea in economia e finanza, detiene anche il portafogli contatti più importante dell'azienda;

2 Full Stack Developer Senior con 8 anni di esperienza in ambito sviluppo e laurea magistrale in informatica; un Graphic Designer e UI/UX con un background di esperienza presso brand internazionali come Zara e Ikea; un responsabile commerciale con 6 anni di esperienza in ambito eventi e un responsabile marketing e SSM.



addochesifastasera.com