

# PROPOSAL COACH

- UNA PROPOSTA DA SPOSARE -

# Proposal Coach

## Contesto di Riferimento:

Nel 2022, in **Italia sono state registrate 72013\* proposte di matrimonio**, evidenziando una **crescente richiesta di supporto per l'organizzazione di tali eventi attraverso il web**. Tuttavia, manca un servizio completo che vada dalla concezione all'esecuzione della proposta, dedicato esclusivamente a questo segmento di mercato. **Proposal Coach è la prima piattaforma web in Italia che si dedica esclusivamente all'organizzazione delle proposte di matrimonio.**

## Soluzione e Proposta di Valore:

**Proposal Coach** offre un **servizio completo** che permette agli utenti di organizzare la propria proposta di matrimonio, **dalla concezione all'implementazione**. Utilizzando un **test**, gli utenti ricevono **un'idea personalizzata** per la loro proposta e hanno **accesso a un elenco di professionisti** consigliati in base alla geo-localizzazione e alla tipologia di servizio richiesto. **Gli utenti possono utilizzare la piattaforma autonomamente o con il supporto di un wedding coach, garantendo risparmio di tempo ed economico.** La piattaforma crea anche un **network per i professionisti del settore**, offrendo loro visibilità, contatti diretti con i clienti e una landing-page dedicata per promuovere i propri servizi.

# Team imprenditoriale



Il team di Proposal Coach è composto da **Marika Ceppaglia**, fondatrice e CEO, con esperienza come wedding planner e consulente di marketing; **Ilaria Orefice**, CMO e Creative Director; e **Marianna Roetta**, COO e Project Manager, con esperienza nel settore ambientale e ingegneristico.

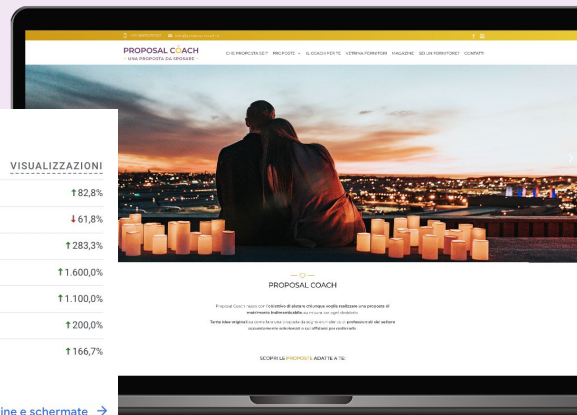
# Track record

Visualizzazioni per Titolo pagina e classe schermata

TITOLO PAGINA E CLASSE SCHERMATA		VISUALIZZAZIONI
Homepage - Proposal Coach	53	↑82,8%
Contatti - Proposal Coach	13	↓61,8%
Che proposta sei? - Fai il test su Proposal Coach	23	↑283,3%
Romantica - Proposal Coach	17	↑1.600,0%
Plateale - Proposal Coach	12	↑1.100,0%
Brands - Proposal Coach	9	↑200,0%
Il coach per te - Proposal Coach	8	↑166,7%

Ultimi 28 giorni

[Visualizza pagine e schermate](#)

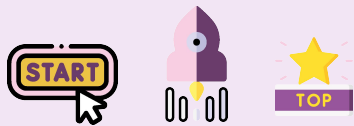


Il portale conta ad oggi **una media di 7 utenti al giorno** per una media di 2000 utenti l'anno. Media che **evidenzia un interesse nell'utente a ricercare questo tipo di servizio**, raccogliere idee, ed informarsi sul magazine.

L'utente arrivando su **proposalcoach.it** è attivo facendo il test e cercando le idee di proposte, visitando poi le vetrine dei professionisti ed il magazine.

Il portale conta circa **oltre 20 idee di proposte** al momento, con all'attivo circa **il doppio di vetrine fornitori**.

# Modello di Business



Proposal Coach adotta un modello di **business B2B2C**, offrendo **tre pacchetti di affiliazione per i professionisti** e permettendo agli **utenti finali di utilizzare la piattaforma gratuitamente o con il supporto di un coach** personalizzato a un costo aggiuntivo.



Ulteriore revenues si otterranno dai **banner pubblicitari**, spazi pubblicitari di 6 formati diversi venduti per **CPM – Cost Per Mille** stimando una media iniziale di 20000 visualizzazioni per il primo anno.

# Macro mercato di riferimento Matrimonio

Il macro settore di riferimento è quello del **matrimonio**, che conta **180.461 matrimoni celebrati in Italia nel 2021 per un valore di 600 milioni di euro** (+11 rispetto al 2019 e +86,3 rispetto al 2020 anno di fermo causa COVID) ed il destination wedding che a livello globale, nel 2021 attesta il valore di mercato a 22,81 miliardi di dollari. **Si conta che raddoppierà entro la fine del 2027**. Raggiungendo 54,44 miliardi di dollari con una crescita **CAGR del 6%** durante il periodo di previsione 2022-2027. La nicchie di riferimento coinvolta è quella delle **proposte di matrimonio** che conta in Italia 88904,91 proposte di matrimonio di cui **72013 proposte organizzate cercando idee, location e professionisti sul web**.

## CLUSTER UTENTI B2B

**TAM: 1.600.000** professionisti coinvolti complessivamente nel mercato italiano del matrimonio

**SAM: 816.000** sono le attività iscritte (51%)\* ai migliori portali di matrimonio in Italia

**SOM:** considerando chi è già su un portale, quindi più propenso, contiamo di poter raggiungere circa il 25% come start-up nuova e quindi **200.000** professionisti del settore.

Ipotizzando un  $\frac{1}{3}$  di affiliati con il pacchetto starter,  $\frac{1}{3}$  acquistando un pacchetto premium e  $\frac{1}{3}$  acquistando un pacchetto gold.

# Analisi della competizione

A differenza dei maggiori **competitor indiretti in Italia** (Martha's Cottage, Zankyou, Matrimonio.com, ProntoPro, Wedding Wire e The Knot World ) **Proposal Coach offre un servizio con focus specifico sulle proposte di matrimonio**, i professionisti del network sono verificati dal team Proposal Coach (mentre come per Martha's Cottage, Matrimonio.com e ProntoPro qualsiasi professionista si iscrive e crea la propria vetrina gratuitamente in autonomia molto spesso di discutibile valore).

L'utente finale ha facilmente accesso all'idea della proposta da sogno in linea con le sue corde e il suggerimento dei professionisti adatti alla realizzazione (senza ricevere numerosi messaggi/mail dei professionisti per lo più non adatti (come succede utilizzando ProntoPro, matrimonio.com e Zankyou).

Attraverso un'esperienza interattiva **l'utente viene targhettizzato e identificato in cluster** per tipologia di proposta.

Infatti, dopo essere atterrato su Proposal Coach e dopo aver cliccato su “**Che proposta sei?**” l'utente dovrà compilare **un test per capire quale tipologia di proposta è più in linea con il suo profilo**, tra Proposta Romantica, Divertente e Plateale.

# Vantaggio competitivo

L'ideatrice e **fondatrice di Proposal Coach**, Marika Ceppaglia, ha esperienza decennale nel mondo **event e wedding planner** (*Sì, ti voglio* la sua agenzia fondata nel 2015) ed anche in **marketing** e comunicazione lavorando in agenzie di Milano come **digital art director e consulente** da più di 10 anni.

Unite alle competenze del team, dà a **Proposal Coach un Know how professionale del settore** su più fronti già all'interno del team.

Un **punto di vista professionale vissuto sul campo** in supporto ai professionisti affiliati, uno sviluppo del **servizio maggiormente attento ai bisogni dell'utente** finale.

## Come difenderlo e renderlo sostenibile:

- Nicchia specializzata per il nuovo mercato
- La qualità del portale e del servizio
- Offrendo un'esperienza cliente eccellente
- Creando contenuti eccezionali di interesse sia per il B2B che B2C
- Generando interesse
- Stringere collaborazioni per aumentare portata
- Costi più bassi della media dei portali di matrimonio

# Target

**Proposal Coach si rivolge a due tipologie di clienti,** i professionisti (B2B) e gli utenti finali che vogliono realizzare la proposta (B2C).

**B2C** sono gli utenti finali (uomo-donna 25-39 anni) che vogliono realizzare una proposta di matrimonio. Amano mantenere uno stile di vita medio alto: prenotano nei migliori ristoranti, non prima di aver letto le recensioni online, amano viaggiare e vivere esperienze nuove. Romantici e sognatori, pianificano gli aspetti più importanti della sua vita, a garanzia dell'ottima riuscita.

**B2B** sono i professionisti (25-55 anni), le aziende, operatori del settore matrimonio (31,683 stimati) che vogliono ampliare il loro mercato e business alle proposte di matrimonio e quindi si affiliano entrando nel network Proposal Coach. Credono nel potenziale della propria attività ed è sempre alla ricerca di nuove modalità per comunicarla in modo da stare al passo coi tempi e raggiungere più clienti possibili. Attenzione particolare all'informazione da magazine digitali, tv, periodici.

## Strategia di acquisizione

La strategia di acquisizione prevede un **piano di marketing crossmediale**, includendo advertising online e offline, influencer marketing, eventi, digital PR, shooting ispirazionali, spot TV e la realizzazione di un programma TV dedicato.

# Analisi SWOT

**Punti di Forza:** Focalizzazione sulle proposte di matrimonio, Verifica dei professionisti, Ampia gamma di servizi di marketing web e social, Team esperto.

**Punti di Debolezza:** Dipendenza da marketing online, Potenziali sfide di scalabilità, Relativa novità nel mercato.

**Opportunità:** Crescente mercato matrimoniale, Potenziale per espansione internazionale, Collaborazioni con aziende di settore.

**Minacce:** Concorrenza da piattaforme consolidate, Cambiamenti nell'andamento del mercato matrimoniale, Rischio di dipendenza dai professionisti affiliati.



# Financials

PACCHETTO  
AFF. BASIC

PACCHETTO  
AFF. MEDIUM

PACCHETTO  
AFF. GOLD

BANNER  
PUBBLICITARI

	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3	ANNO 4	ANNO 5
quantità	1200	2400	4800	7000	8000
prezzo	90 €	180 €	270 €	300 €	300 €
quantità	1200	2400	4800	7000	8000
prezzo	250 €	500 €	750 €	800 €	800 €
quantità	600	1200	2400	3500	4000
prezzo	350 €	700 €	1050 €	1200 €	1200 €
TOT	620.740 €	2.472.000 €	7.416.000 €	11.900.000 €	13.600.000 €
quantità	21600	32400	54000	64800	75600
prezzo	1211760 €	1817640 €	4544100 €	7270560 €	10602900 €
TOT	26.174.016.000 €	58.891.536.000 €	245.381.400.000 €	471.132.288.000 €	801.579.240.000 €
FATTURATO ANNUO	26.174.636.740 €	58.894.008.000 €	245.388.816.000 €	471.144.188.000 €	801.592.840.000 €

# Piano d'investimento



## Sviluppo integrativo piattaforma

- ACQUISTO E SVILUPPO NUOVO SERVER PER GESTIONALE
- pagamenti tracciati
- chat di supporto utente/ professionista
- reportistica di analisi area affiliato
- APP
- EVOLUZIONE TEST PROPOSTE

**Proposal Coach** è già un portale online ma molto semplice nella sua struttura che necessita di **implementazioni** per offrire un'esperienza migliore per il professionista affiliato e di conseguenza far crescere il business.

Un server collegato a proposalcoach.it di macro gestione (di Proposal Coach) e micro gestionale per ogni professionista (per gestire i pagamenti, dividere le % in automatico)



## Forza commerciale

- reparto commerciale
- reparto produzione grafico
- reparto produzione editoriale
- reparto marketing
- reparto di ricerca e sviluppo

**Proposal Coach** necessita di un team capace e dinamico per coprire i diversi ambiti lavorativi e di crescita. Dalla promozione e vendita, alla produzione di contenuti grafici e testuali per il marketing del brand e dei servizi dedicati ai professionisti. Al reparto di ricerca e sviluppo per migliorare sempre più la piattaforma e usabilità.



## Attività marketing

- ADS online (social, spotify, web)
- ADV offline (guerriglia mrkg, fiere)
- PR E INFLUENCER MRKT
- EVENTI
- Programma TV
- Spot tv
- shooting ispirazionali per le idee di proposte

Un piano di marketing crossmediale, completo ed efficace per la crescita della brand awareness, il miglioramento della brand image, l'aumento dell'interazione di acquisto.

# GRAZIE

## SPOSI LA NOSTRA PROPOSTA?

PROPOSAL  COACH

- UNA PROPOSTA DA SPOSARE -



+39 3883075567



[proposalcoach.it](https://proposalcoach.it)



[info@proposalcoach.it](mailto:info@proposalcoach.it)