

PROPOSAL COACH



- UNA PROPOSTA DA SPOSARE -

Proposal Coach

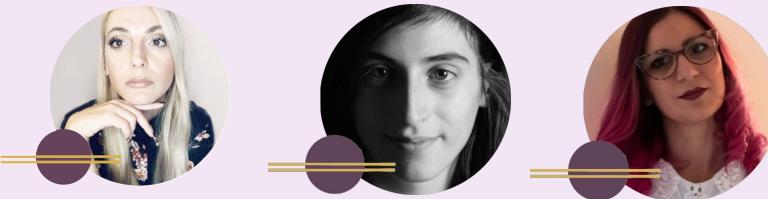
Contesto di Riferimento:

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.**

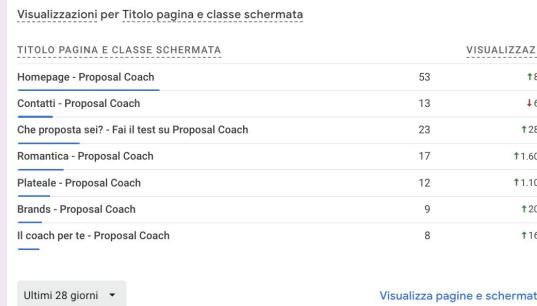
Soluzione e Proposta di Valore:

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.

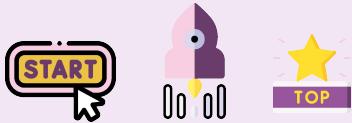


Il portale conta ad oggi **una media di 7 utenti al giorno** per una media di 2000 utenti l'anno. Media che **evidenzia un interesse nell'utente a ricercare questo tipo di servizio**, raccogliere idee, ed informarsi sul magazine.

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 raddoppiera 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 nicchia 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 % di affiliati con il pacchetto starter, % acquistando un pacchetto premium e ¼ 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 affilano 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



Forza commerciale

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



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

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)

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.

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

SPOSI LA NOSTRA PROPOSTA? GRAZIE

PROPOSAL COACH

— UNA PROPOSTA DA SPOSARE —



+39 3883075567



proposalcoach.it



info@proposalcoach.it