

**ALIANGEL**   
smart sourcing®

# Smart and efficient sourcing

# Il Problema

La ricerca di prodotti e fornitori in Cina, nonostante l'utilizzo di potenti piattaforme come Alibaba, resta un processo dispendioso in termini di tempo per la presenza di migliaia di fornitori non qualificati, mancanza di aggiornamenti in real-time, barriere linguistiche, certificazioni non valide in Europa, quantità minime di ordine, problemi di spedizione e doganali.

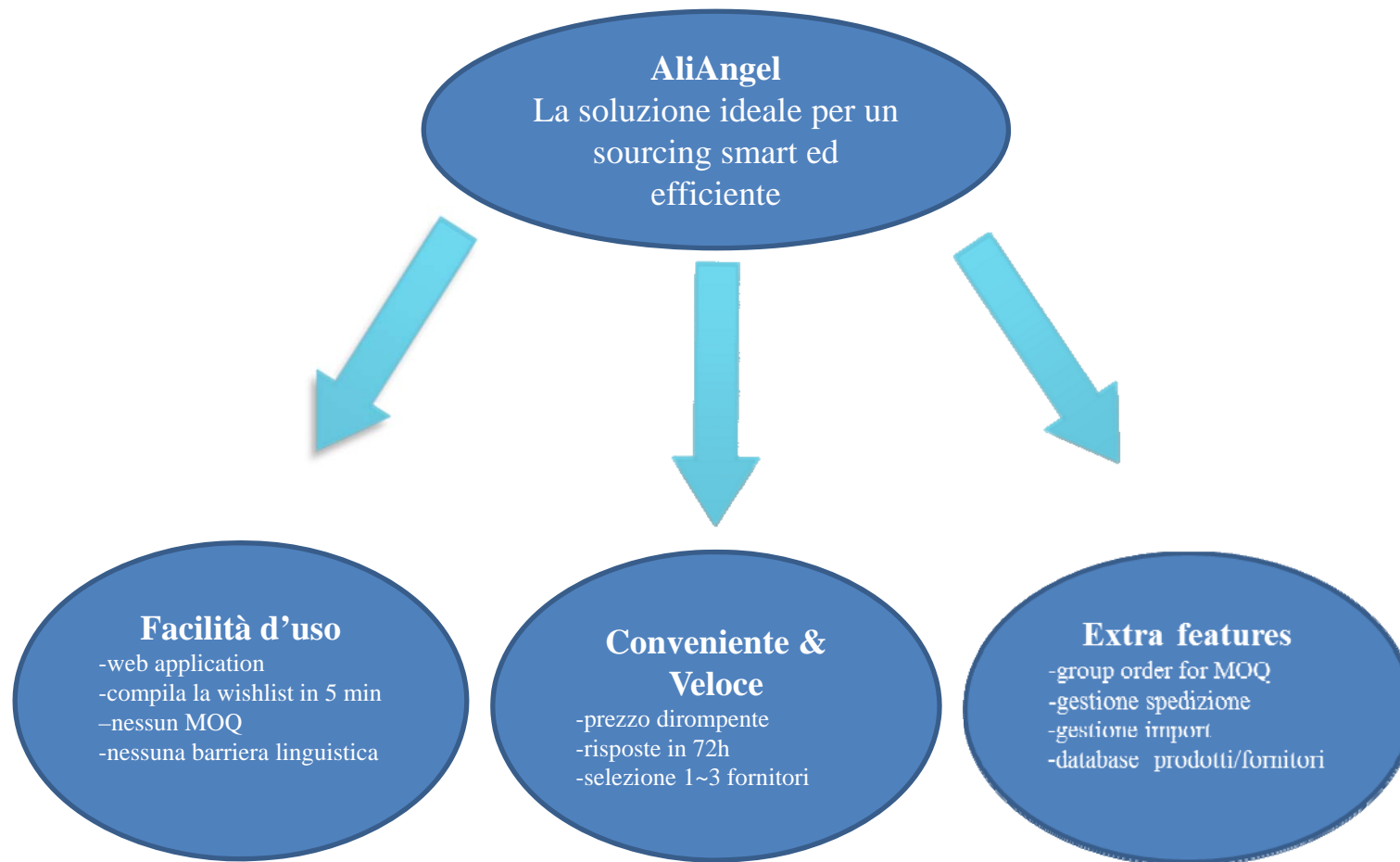
Questo è un ostacolo, per moltissime micro-imprese e negozi retail agli acquisti diretti in Cina.

Trovare fornitori con un buon rapporto qualità/prezzo in poco tempo diventa un fattore critico per un business di successo.

# La nostra soluzione

AliAngel è la soluzione ideale e definitiva per l'importazione dalla Cina.

- Invia la richiesta di prodotto tramite la web application su Aliangel.eu;
- In 48-72 ore aliangel ti invierà info su 1~3 fornitori qualificati con un prezzo competitivo;
- Per gli acquisti dove è necessaria una quantità minima puoi partecipare al group order, che unisce clienti interessati agli stessi articoli;
- Se richiesto gestiamo per tuo conto l'ordine, la spedizione o l'intera importazione;
- Utilizzo del nostro database di articoli e fornitori.



# Perchè ora?

Il tempo è denaro, le tendenze di mercato cambiano rapidamente e per il business è importante avere risposte veloci e fornitori affidabili, in particolare in fasi economiche stagnanti.

Un metodo efficiente di sourcing può aiutare le società ad espandere il loro business.

Entro dicembre 2016 la Cina dovrebbe ricevere lo status di Economia di mercato rendendo difficile l'imposizione di dazi sulle merci da parte della UE con conseguente incremento delle esportazioni Cinesi.

# Perchè noi?

La forza del nostro team è l'esperienza ultra - decennale nel campo del sourcing, la conoscenza approfondita di diverse categorie di prodotto e la comunicazione efficace con i fornitori Cinesi. Vogliamo, ora, condividere questi nostri punti di forza con i clienti.

# Market size

I nostri clienti target sono le **micro-imprese** ed i **negozi retail europei** operanti nel settore del trading e che desiderano semplificare e migliorare il processo di sourcing dalla Cina con necessità opzionale di shipping ed import.

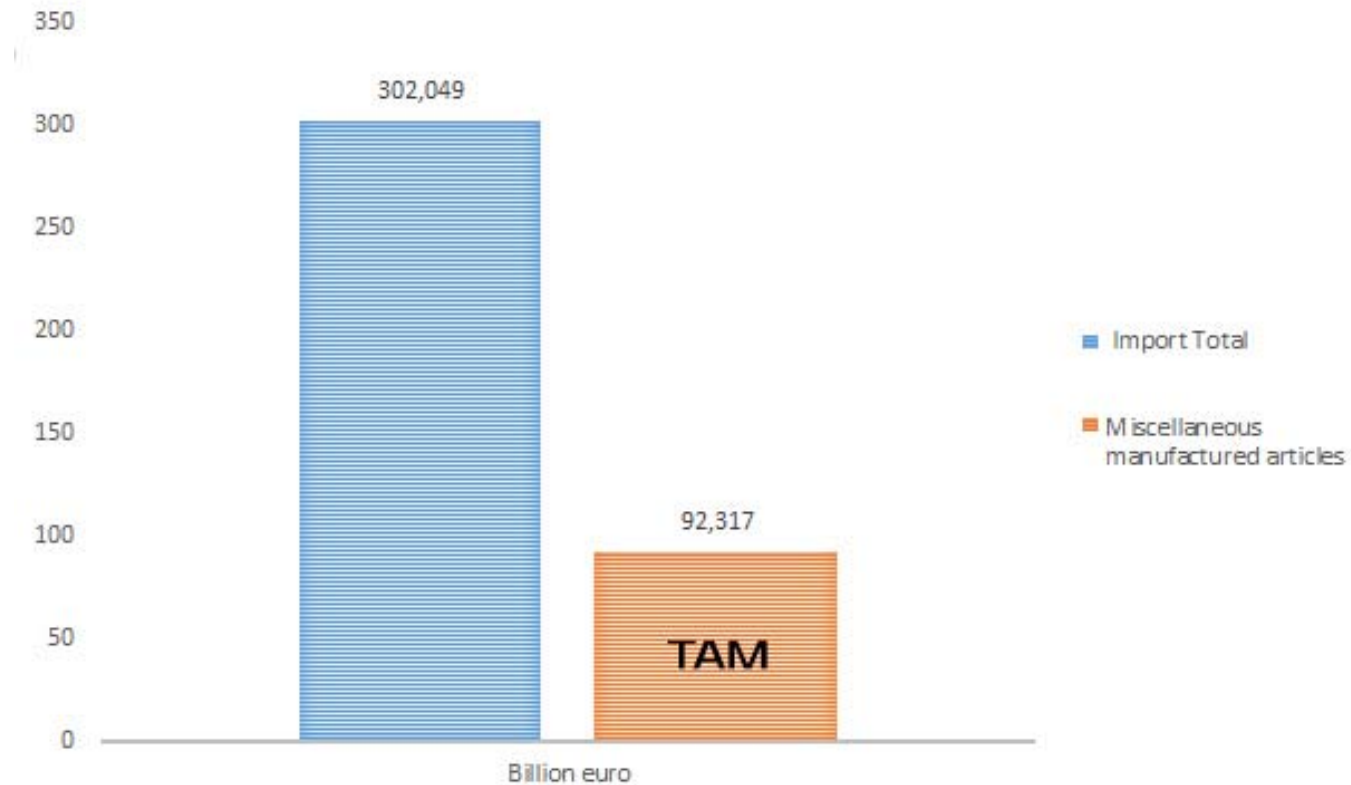
**TAM: €92B** (merce prodotta in Cina ed importata in EU)

**SAM: 1,93% of TAM** -EU-7 nazioni che pesano per l'80% dell'import EU.  
4.418M micro imprese nel settore della distribuzione e del commercio retail (gli utenti registrati su Alibaba in EU inclusa UK sono 5.64M).

**SOM: 0,21% of SAM** (EU-7 4.418M)

**Y1** 0,010% ; **Y2** 0,03%; **Y3** 0,06%; **Y4** 0,12%; **Y5** 0,23%.

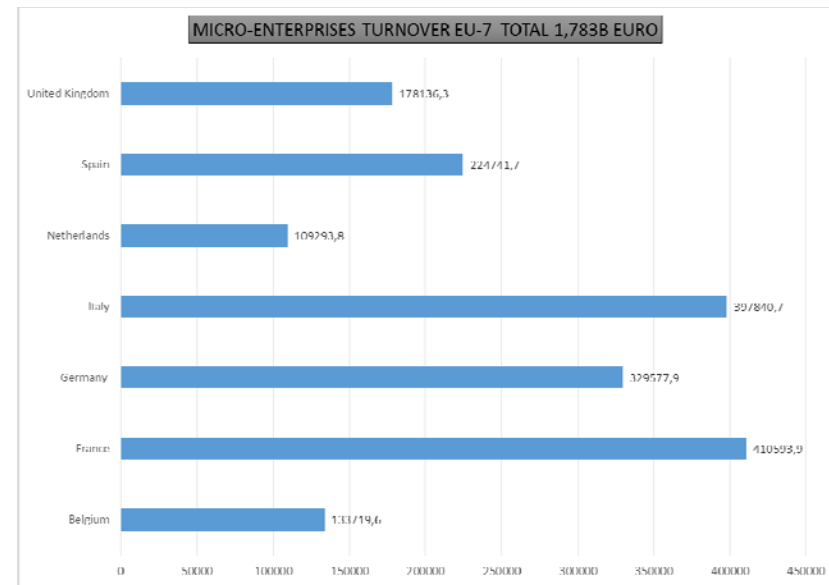
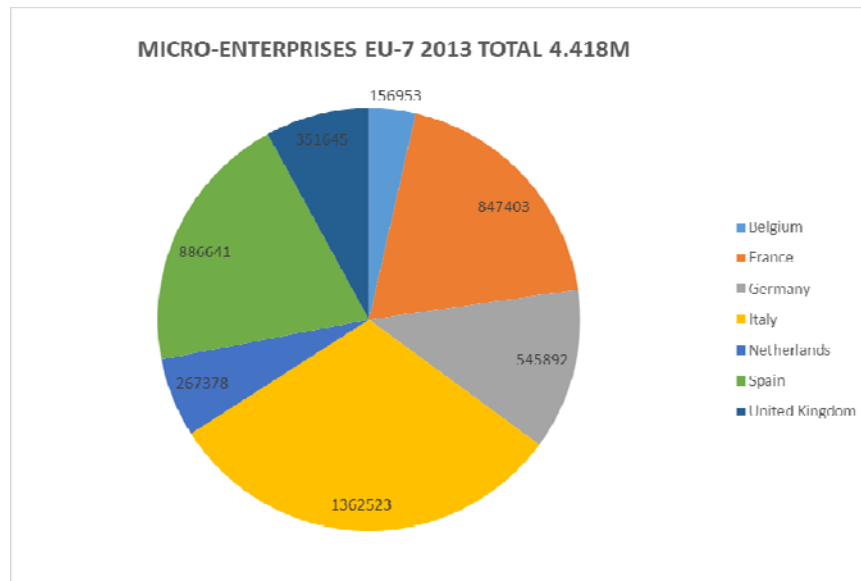
# Market size -TAM



EU trade with CHINA 2014 source <http://trade.ec.europa.eu/>



# Market size -SAM

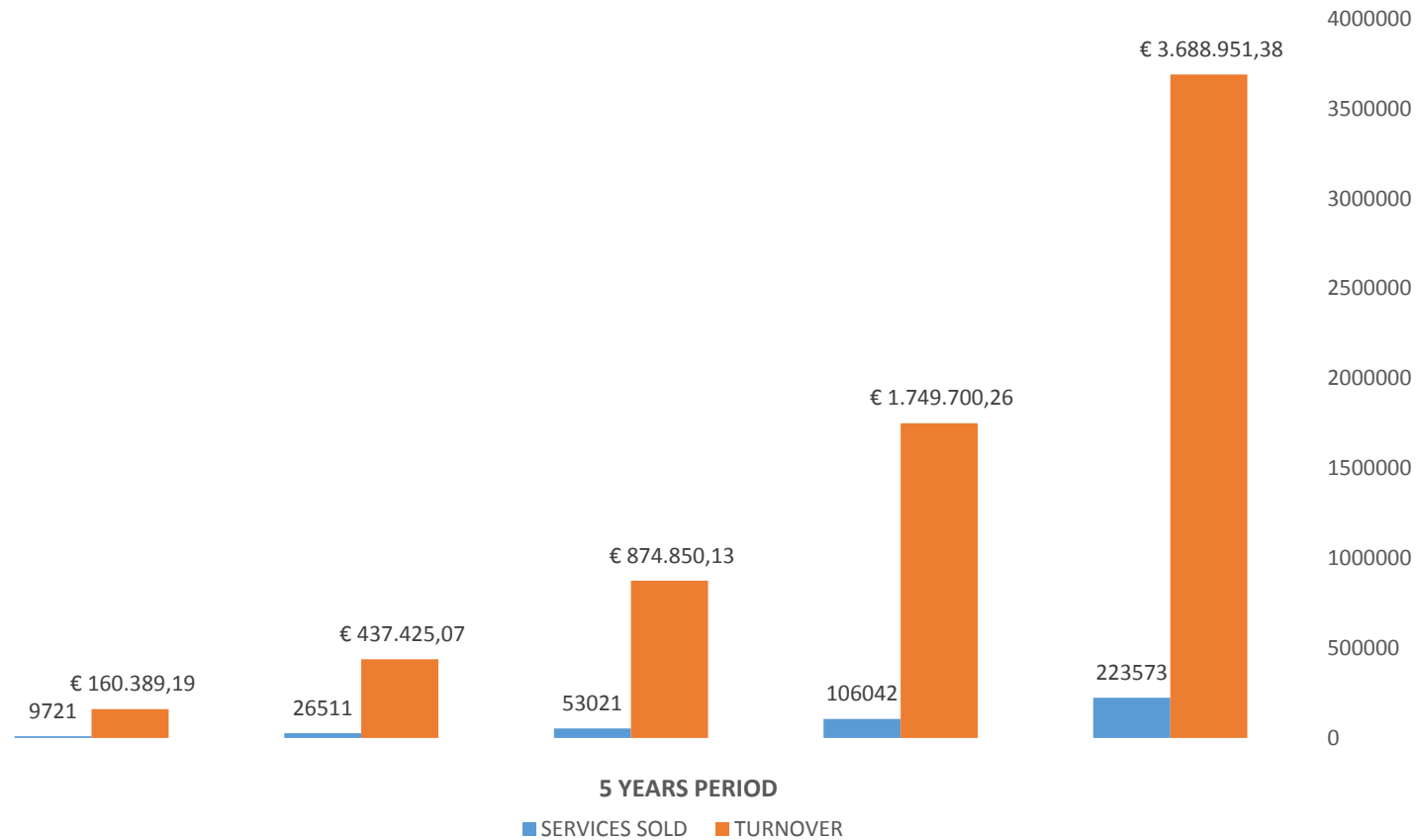


**SAM=1,93% of TAM**



# Market size -SOM

## SERVICES & TURNOVER



**SOM=0,21% of SAM**

# Market size -customers/employees



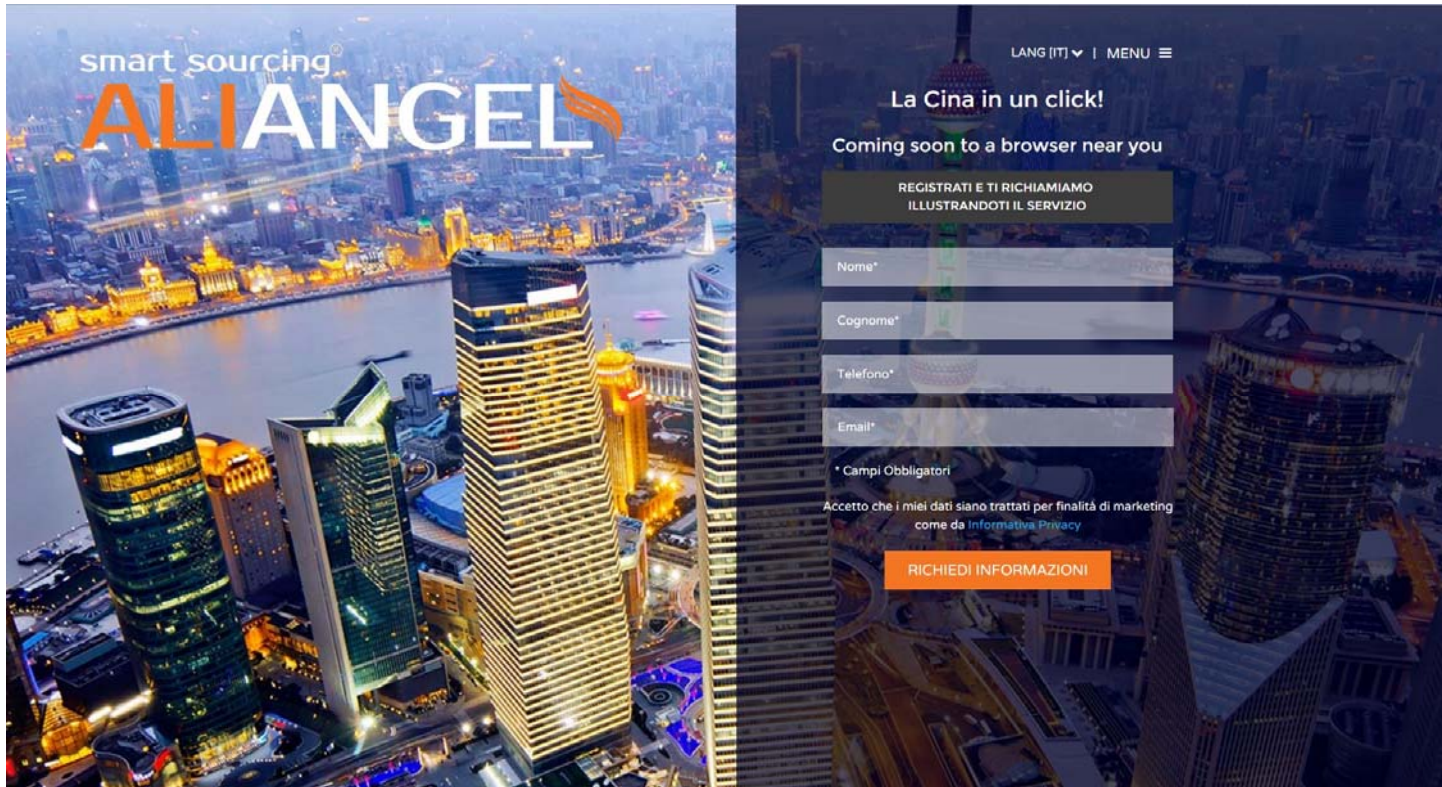
# Concorrenza

	IPO	AliSourcePro	Aliexpress	AliAngel
Web Application	no	si	si	si
Update real time	si	si	no	si
Costo servizio	Alto	no	no	economico
Necessità di filtrare i dati	A volte	si	si	no
MOQ	si	si	no	no
Group order	no	no	no	si
Dispendio di tempo	poco	molto	moltissimo	poco
Database prodotti	no	si	si	si
Prezzi competitivi	poco	poco	poco	molto

Altri competitors: [chinaimportal.com](http://chinaimportal.com), [fattoincina.com](http://fattoincina.com), [cinaitalia.org](http://cinaitalia.org)

# Product-1

- Applicazione web basata su framework Laravel. Prezzo, quantità, info prodotto, fornitori e packing tutto in unica finestra. Facile e veloce!



# Product-2


- Laravel framework web application;

Title	<input type="text" value="test item"/>	Undoable	<input type="checkbox" value="False"/>	Lenght	<input type="text" value="15,00"/>
Category	<input type="text" value="Electronic Cigarettes"/>	Currency	<input type="text" value="¥"/>	Width	<input type="text" value="6,00"/>
Link 1	<input type="text" value="http://ipo.op.lu"/>	Cost	<input type="text" value="25"/>	Height	<input type="text" value="6,00"/>
Link 2	<input type="text"/>	Buffer	<input type="text" value="4"/>	GW (gr)	<input type="text" value="180"/>
Link 3	<input type="text"/>	Total ¥	<input type="text" value="29.00"/>	Quantity	<input type="text" value="90"/>
Image	<input type="button" value="Scegli file"/> allangel.JPG	Total \$	<input type="text" value="4.83"/>	Lenght	<input type="text" value="65,00"/>
Description	<div>Bla</div>	Total €	<input type="text" value="4.46"/>	Width	<input type="text" value="50,00"/>
User	<input type="text" value="gconforti"/>	Color	<input type="text" value="white, black, blue, red, green"/>	Height	<input type="text" value="20,00"/>
Company	<input type="text" value="buynap"/>	Size	<input type="text" value="generic"/>	GW (kg)	<input type="text" value="17,50"/>
Remarks	<div></div>	Cap	<input type="text" value="50 each color"/>	File 1	<input type="button" value="Scegli file"/> Nessun file selezionato
		Supplier Link 1	<input type="text" value="http://123.com"/>	File 2	<input type="button" value="Scegli file"/> Nessun file selezionato
		Supplier Link 2	<input type="text"/>	File 3	<input type="button" value="Scegli file"/> Nessun file selezionato
		Supplier Link 3	<input type="text"/>	File 4	<input type="button" value="Scegli file"/> Nessun file selezionato
		Supplier Link 4	<input type="text"/>	File 5	<input type="button" value="Scegli file"/> Nessun file selezionato
		Supplier Link 5	<input type="text"/>		
		Supplier Link 6	<input type="text"/>		
		Supplier Link 7	<input type="text"/>		

# Product-3

- laravel framework web application;

Details - self board			
GENERAL INFORMATIONS		FINAL COSTS	
ID Code	100200001	Italy	\$ 206.09
Category	Car Electronics		€ 190.25
User	gconforti	Holland	\$ 208.79
			€ 192.75
Product Cost	\$ 124.20		
Product Cost	€ 115.00	Spain	\$ 207.17
			€ 191.25
Shipping Method	Forwarder	France	\$ 208.79
			€ 192.75



← Back

# Business model canvas

<b>Key Partners</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>*forwarders</li> </ul>	<b>Key Activities</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>*web application management</li> <li>*product scouting</li> <li>*advertisings/marketing</li> </ul>	<b>Value Propositions</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>*save sourcing time to reach real suppliers/manufacturers</li> <li>*one window service</li> <li>*group order to reach MOQ and save freight cost</li> <li>*small order acceptable</li> <li>*products database and analysis with predictive suggestions</li> <li>*suppliers reputation records</li> <li>*order service</li> <li>*shipping service</li> <li>*import service</li> </ul>	<b>Customer Relationships</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>*one stop service</li> <li>*cost effective</li> <li>*quick response</li> <li>*a variety of services for different needs</li> </ul>	<b>Customer Segments</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>*micro enterprises which need to buy/import products from china</li> <li>*drop-shipping ecommerce</li> <li>*end-user</li> </ul>
<b>Cost Structure</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>*web application management &amp; development</li> <li>*marketing &amp; advertisings</li> <li>*salary &amp; overhead</li> </ul>		<b>Revenue Streams</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>*subscription (single time/multiple pack)</li> <li>*shipping/import service charge (% order fee)</li> <li>*advertisings (suppliers/alibaba/aliexpress)</li> <li>*drop-shipping commision</li> </ul>		



# Business model-2

## **Strategie di acquisizione clienti:**

1. SEO/SEM;
2. Email marketing;
3. Content marketing;
4. Current customers referral

# Business model-3

## **Modello di Revenue – costo per servizio:**

1. Vendita dei servizi (singoli o multi-pack);
2. Fee per i servizi di order;
3. Fee per i servizi di shipping & import (% su importo ordine)
4. Advertisings (fornitori/ alibaba/ aliexpress )

## **Pricing:**

1. € 29,90 servizio singolo;
2. € 99,90 multi-pack 5 servizi;
3. € 169,90 multi-pack 10 servizi ;
4. Fee per i servizi di order € 15,00 ;
5. Fee per i servizi di shipping (1,5% su importo ordine);
6. Fee per i servizi di import (3% su import ordine);
7. Advertisings per click

# Business model -metrics

**LTV= € 409,00**

**Paid CAC= € 63**

**LTV/CAC= 6,49**

**ACL** = *(in anni)* **2,2** media Customer Lifetime;

**IRR** = **96,10%** tasso rendimento interno (IRR) sul cliente;

**% ROMI** sul costo di acquisizione cliente (attualizzato) **155%**;

**Payback** (in anni) del costo di acquisizione (*ponderato con tasso di conservazione cliente del 70%*) **0,8**

# Business model - scalabilità

1. Aliangel potrà servire differenti segmenti di utenti oltre alle micro-imprese individuate come target principale ed in particolare:

- Negozi al dettaglio;
- Dropshipping e-commerce;
- End user

2. Il rapporto servizio/ipo sarà tenuto basso utilizzando sia in modo **predittivo** il database già in nostro possesso di circa 4800 articoli sia implementando analisi prodotti più venduti su amazon, aliababa, ebay ed aliexpress tramite api.

# Roadmap

Data	Milestone
 <i>today</i>	Web application per uso privato
 <i>April, 2016</i>	1 <sup>st</sup> versione di Aliangel.eu web app
 <i>May, 2016</i>	Web App - Test
 <i>May, 2016</i>	Ios & Android app
 <i>June, 2016</i>	Lancio ufficiale Web App & app

# Team and key roles

**Founder & Finance:** Giovanni Conforti, laurea in economia e commercio, 20 anni di esperienza in commercio internazionale, distribuzione e retail.

**Co-founder, Scouting Team manager:** Miss. Carol Hsiao, master in amministrazione d'azienda, 13 anni di esperienza in commercio internazionale, sourcing in Cina sia nel settore componentistica che prodotti finiti e profonda conoscitrice di spedizioni internazionali

**CTO:** Mr. Daniele Spina, developer, 15 anni di esperienza.

**Social Media specialist:** Alessandra Petruzzelli, laurea in economia e commercio

**China scouting team** (Amina Lee -Yuki Tsao - Evelyn Zhang-Janny Cheung)



**ALIANGEL**  
TEAM

# Fundraising



Exit Strategy: Al 5° anno liquidazione investitori con profitti generati dal business.

# Financials

Y1 : Valore Vendite €160K / Margine di contribuzione -€27K

Y2 : Valore Vendite €437K / Margine di contribuzione €96K

Y3 : Valore Vendite €874K / Margine di contribuzione €350K

Ebitda : Y1 -13,16% ; Y2 23,39% ; Y3 40,75%

Ebit : Y1 -16,91% ; Y2 22,02% ; Y3 40,06%

ROE : Y1 -54,23% ; Y2 420,80% ; Y3 294,07%

ROI : Y1 -64,28% ; Y2 65,46% ; Y3 68,34%

Burn Rate mensile lordo : Y1 17k ; Y2 28k;

Cash zero date:88 days



# EXIT

I fondatori prevedono di ripagare gli investitori utilizzando i profitti generati dal business a partire dal 5° anno.