

# tripmetoo

**TURISMO ESPERIENZIALE PER LA DIVERSITÀ UMANA**



... EMOZIONI OLTRE OGNI BARRIERA

[www.tripmetoo.com](http://www.tripmetoo.com)

# EXECUTIVE SUMMARY

---

> **MARKETPLACE** di esperienze turistiche adatte **ANCHE A VIAGGIATORI CON ESIGENZE SPECIALI**

**B2C**

> **CONSULENZA** per l'accessibilità e **PROMOZIONE** dei servizi turistici di valore





**B2B**

*L'utente "**Reale**" è l'uomo con le sue molteplici caratteristiche che possono cambiare anche nel tempo, espressione della diversità umana e della sua evoluzione nel tempo.*

*( Design For All )*



# PROBLEMA > rif. mercato turistico

-  **Offerta STANDARD**  
e generalista
-  **Pochi DETTAGLI**  
e info sull'offerta
-  Mancanza di focus  
sulla **PERSONA**
-  Operatori turistici del  
territorio **DISAGGREGATI**



# TARGET TRASCURATI

## >Le esigenze speciali

13  
milioni

Persone con **limitazioni funzionali gravi o lievi** in Italia  
(Istat 2015 - riferimento all'anno 2013)



1.200.000 deficit motori (Istat 2015)



3.800.000 disabilità sensoriali (Istat 2015)



182.000 celiaci (Min.Salute)  
2.760.000 vegetariani (Eurispes)



4.600.000 famiglie con bambini o anziani (Doxa 2015)

## >I nuovi traveller

11,2  
miliardi  
€

Valore mercato del **turismo digitale** in Italia (Osservatorio Inn. Dig. Turismo - PoliMi - 2017)



il **68%** dei turisti **ricerca online** il viaggio  
(TD Lab 2014)



il **55%** dei turisti in Italia cerca **esperienze uniche**  
(Tripbarometer 2014)

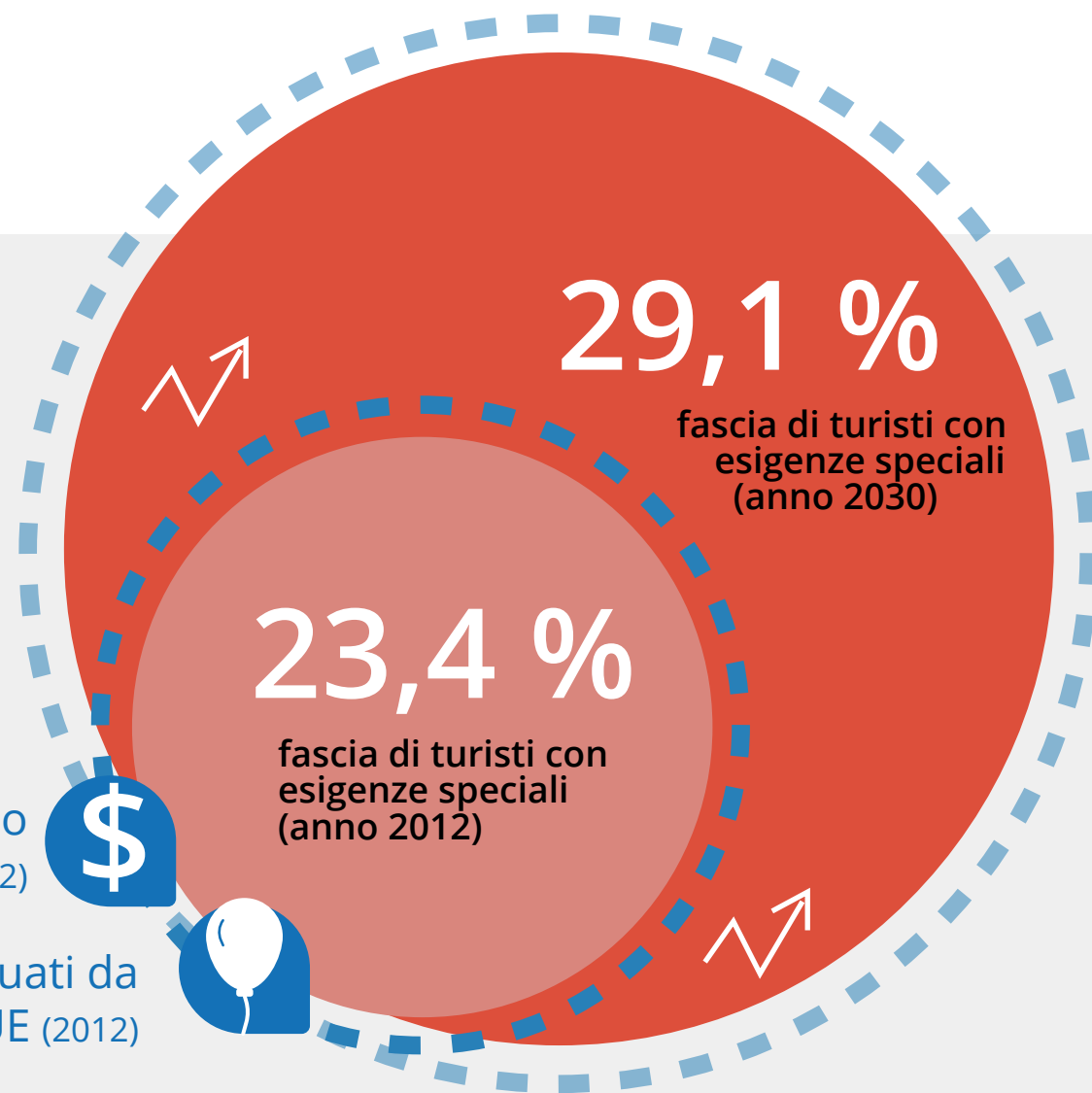
# MERCATO DI RIFERIMENTO - UE > per le esigenze speciali

<< solo con interventi di messa a norma o con una leggera formazione del personale **si otterrebbe un incremento del fatturato europeo del 18% equivalente a 140 miliardi** >>

*Antonella Correr, responsabile turismo alla "Direzione generale impresa e industria della Commissione europea"*

**800 miliardi euro** è il fatturato del turismo accessibile (2012)

**783 milioni di viaggi** effettuati da persone con esigenze speciali in UE (2012)



(fonte: Unwto Conference 2012)

# LA NOSTRA SOLUZIONE > Sistema circolare integrato

## B2C



traveller

## B2B

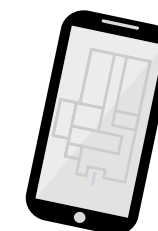


servizi turistici

**INFO e RICERCA** per:  
esigenze | esperienze | territorio

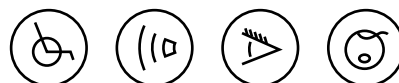


**CONSULENZA**  
e CHECK-UP



rilevazione  
dati e info

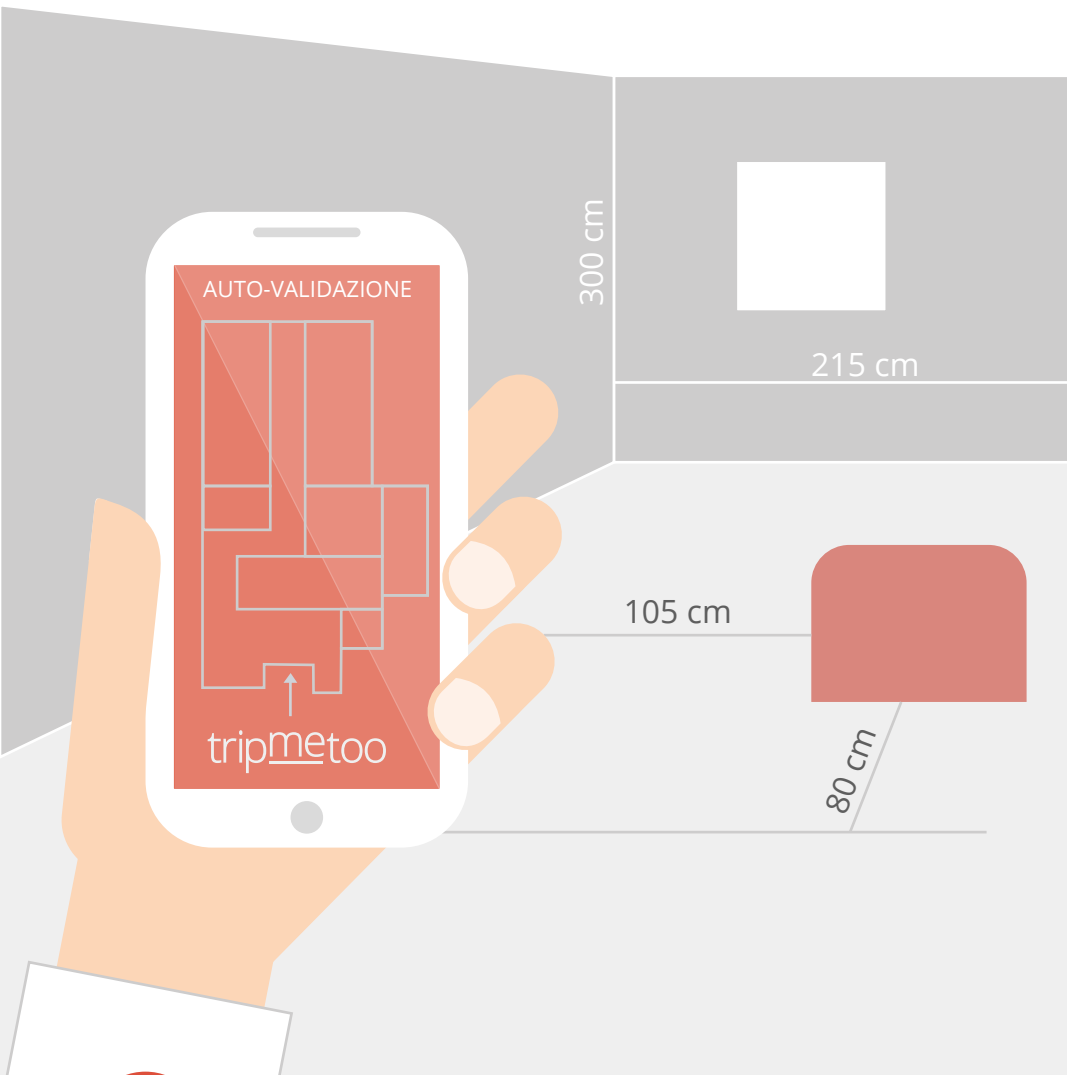
**OFFERTE MODULABILI E ACCESSIBILI**



**me**

www.tripmetoo.com  
info@tripmetoo.com

# APP per CHECKUP ACCESSIBILITÀ



**check-up** iniziale di accessibilità



continui check-up e **upgrade**



consente la **scalabilità** e la consulenza a distanza



wizard basato sulla **gamification** e sulla **satisfaction** del fornitore

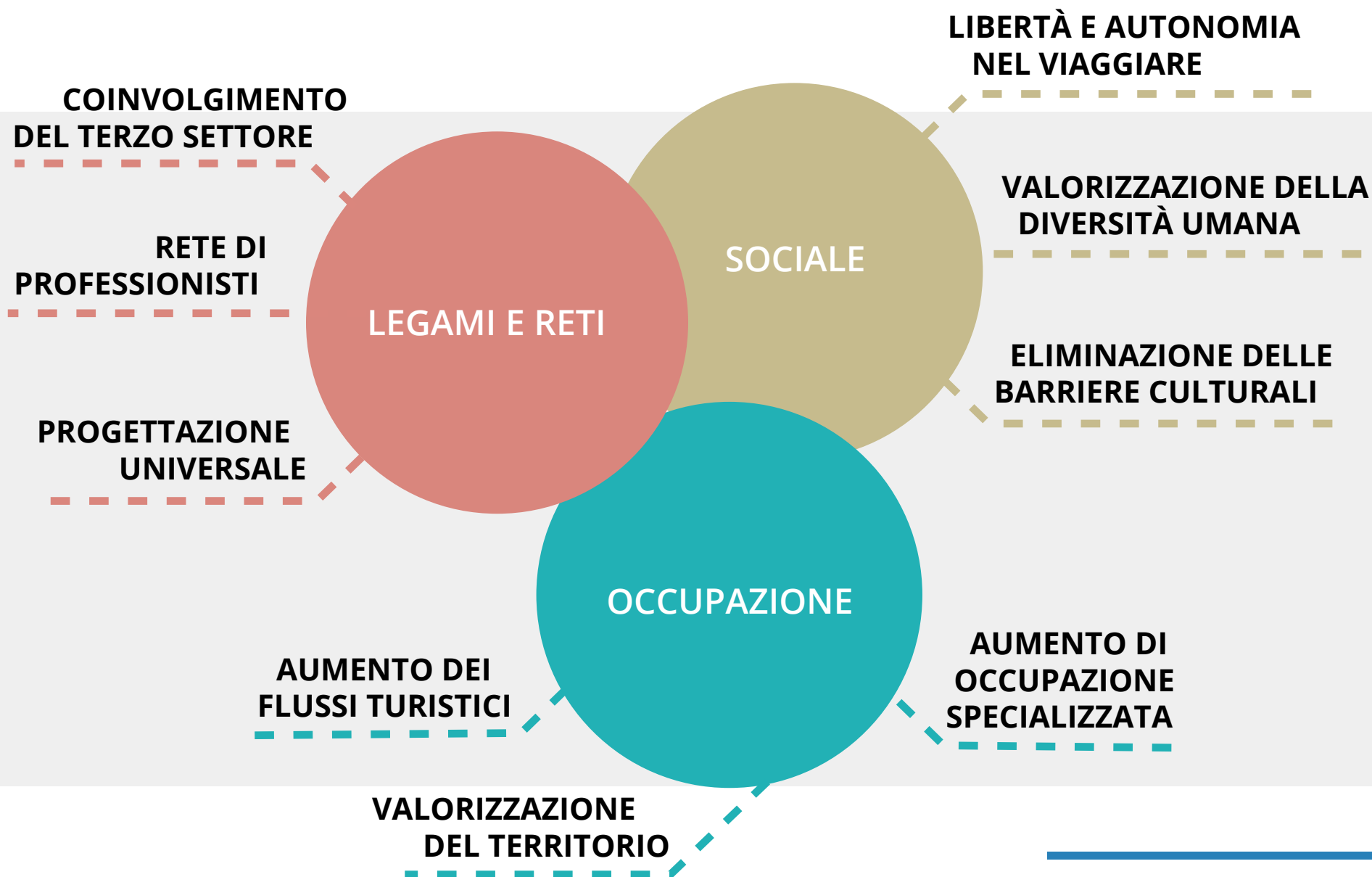


metodo del **design for all**: supera il concetto di accessibilità normativa





























APP



# IMPATTO SOCIALE > Benefici e cambiamenti nella società



# COMPETITORS & VALUE PROPOSITIONS

	 tripmetoo	 bookingbilty	 Bed&Care	 musement	 airbnb	 Expedia	 Booking.com
accomodation							
travel experience							
filtri di ricerca per esigenze speciali							
piattaforma web accessibile							
consulenza fornitori							
sistema validazione proprietario							
fornitura ausili							
garanzia accessibilità							

# BUSINESS MODEL > Modello multi-sided > Revenue

---



**B2C - TURISTI ANCHE CON  
ESIGENZE SPECIALI**



**Transaction fee** senza  
costi aggiuntivi per il cliente

>>>12% sulle prenotazioni dei servizi turistici

>>>15% sugli eventi e sul noleggio



**“progettare esperienze  
in modo semplice e rapido”**



**B2B - OPERATORI TURISTICI  
B2B - TERZO SETTORE**



Ricavi dai pacchetti **consulenziali** e  
di **formazione** forniti agli operatori

>>>check-up iniziale

>>>consulenza upgrade

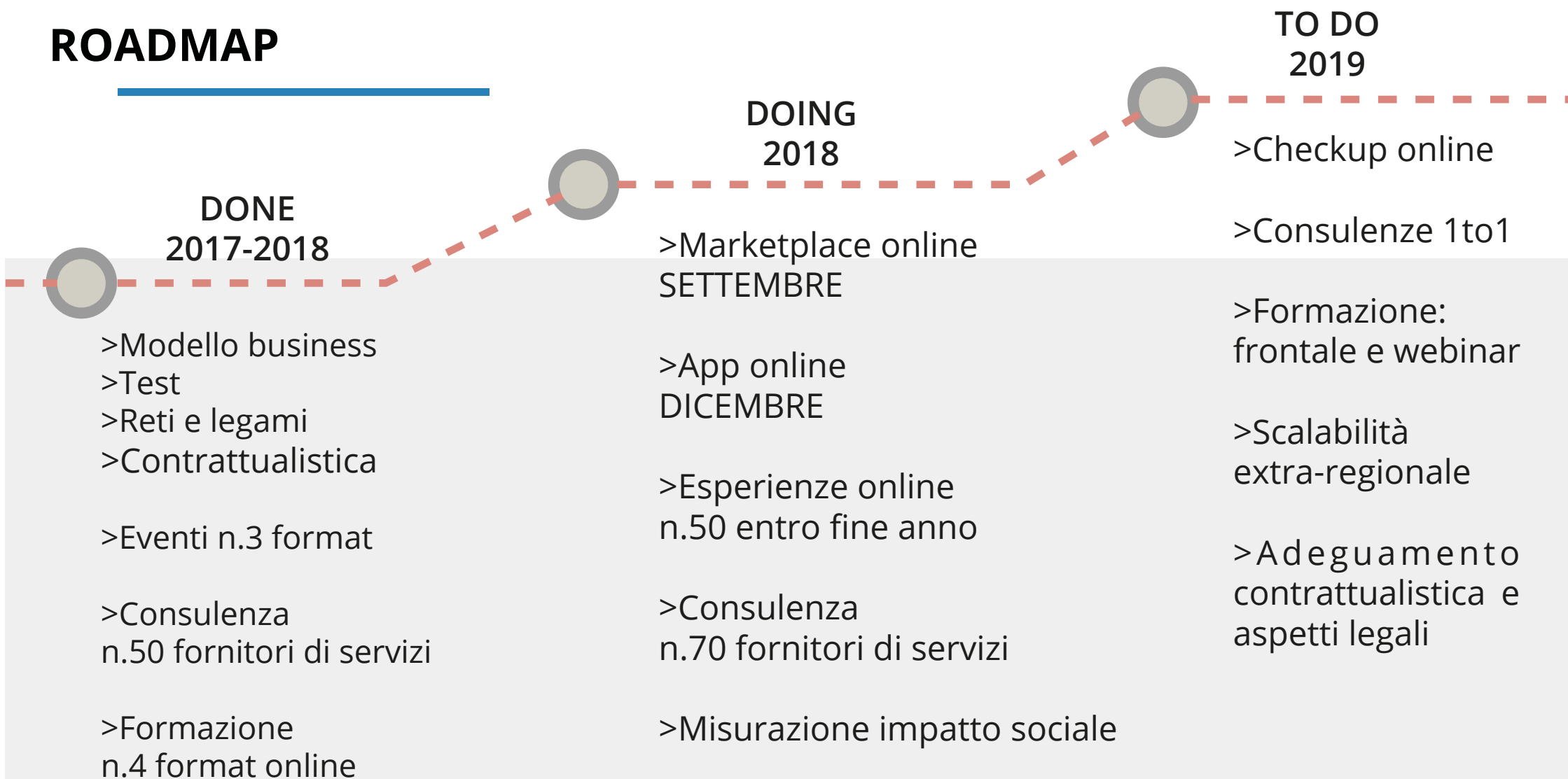
>>>consulenza 1 to 1

>>>formazione



**“valorizzare la propria offerta  
e aprirsi a un nuovo mercato”**

# ROADMAP



PREMIO  
IMPRENDO 2017



PREMIO  
WELFARE CHE IMPRESA! 2017



# FABBISOGNO FINANZIARIO

**350K** fabbisogno finanziario 24 mesi

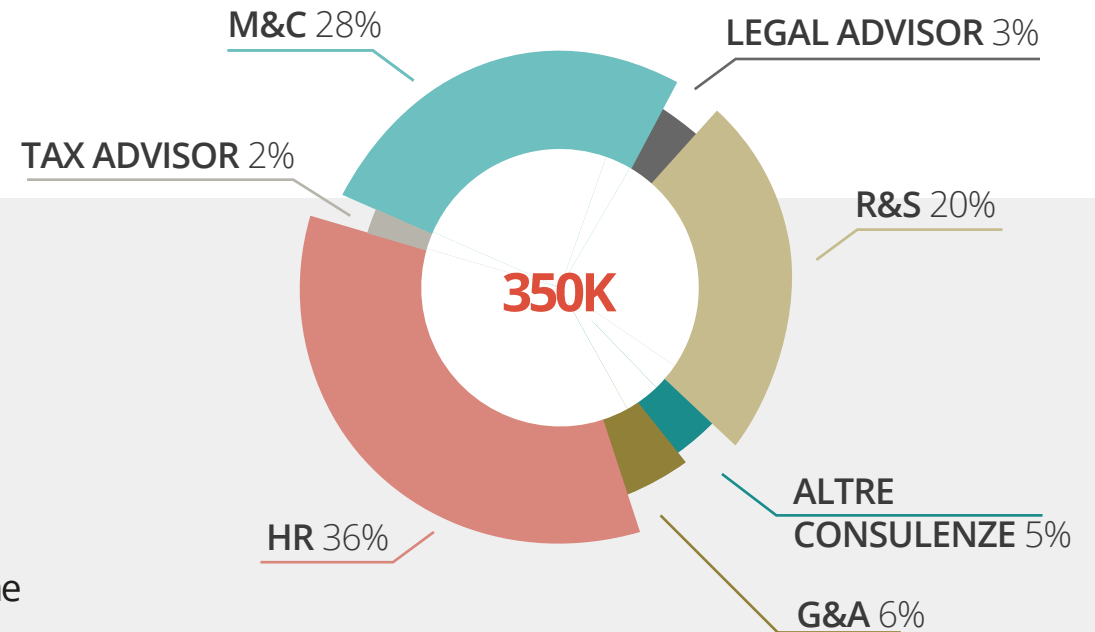
## COME LI INVESTIREMO?

**HR** > assunzione personale specializzato

**R&S** > piattaforma: marketplace+app

**M&C** > campagne SEM e Social Media , adv, content editing + offline

**Altro** > consulenze specialistiche necessarie per operare su larga scala



**ANNO 2018**

**ANNO 2019**

**ANNO 2020**



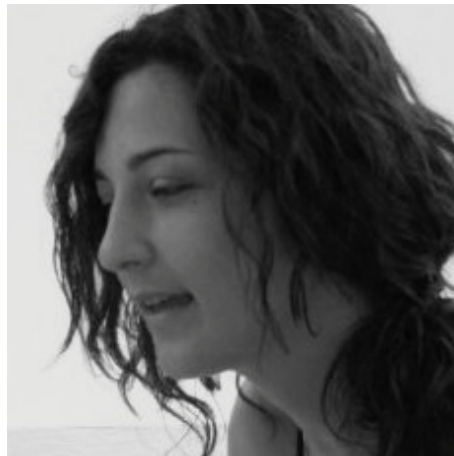
# TRIPMETOO FAMILY

---



**Giovanni D'Alessandro**

CEO - tecnico ambientale freelance, impegnato attivamente nel sociale



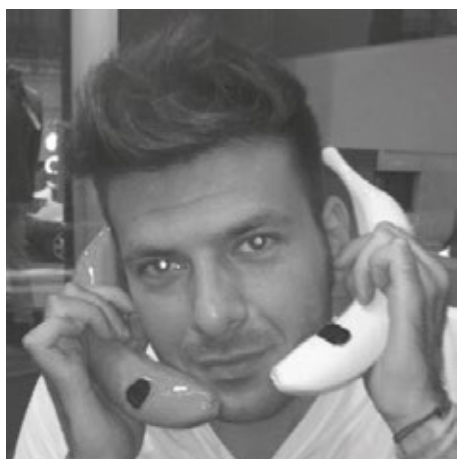
**Francesca Viglione**

AUDIT+PM - architetto e designer, si occupa di innovazione tecnologica



**Vincenzo Autuori**

CTO - opera nel campo dell'IT e delle nuove tecnologie



**Gianluca Memoli**

EVENT MANAGER - si occupa di accessibilità, organizza eventi



**Emmanuele Tucci**

SOCIAL IMPACT - sociologo con esperienza decennale nel Terzo Settore



**Gianmarco Covone**

MARKETING - supporta StartUp e SpinOff nel loro sviluppo



**Amedeo Naponiello**

FUNDRAISING - opera nel Terzo Settore e si occupa di Fundraising

disability  
ability

me

emozioni oltre ogni barriera

[www.tripmetoo.com](http://www.tripmetoo.com)

>>[info@tripmetoo.com](mailto:info@tripmetoo.com)