



L'INTROVABILE A PORTATA DI CLICK

**Fabio Innaurato, CEO & Founder**

**[www.hidfood.com](http://www.hidfood.com)**



## PROBLEMA/OPPORTUNITA'

L'attuale filiera del Luxury Food non riesce a collegare efficacemente i **produttori di nicchia** nascosti nelle campagne italiane, con i loro prodotti rarissimi di altissima qualità e introvabili nei canali tradizionali, con l'**enogastronomia B2B di fascia alta**, composta da ristoranti di alto livello, enoteche e delicatessen.

Inoltre, questa filiera è tutt'ora gestita quasi sempre a livello familiare e in maniera tradizionale.

Listing - Hidfood


https://www.hidfood.com/listing-item

App Getting Started Importati da Firefox HotMail gratuita Windows WindowsMedia LINK SITI DI LAVORO enofoddes Guadagnare con int Altri Preferiti

# hidfood

Chi siamo Come funziona Contattaci Produttori Shop Registrati Accedi

Mappa Satellite



**Agricola Caprera**  
Pietranico

Nel cuore della regione verde d'Europa, si trova Caprera, un'azienda agricola, biologica e artigiana. Sulle dolci colline abruzzesi, Luca Paolo e Alfonso coltivano viti, ulivi,...

**Olio Verde Matematico**  
Contrada Coppa di Rischio - 71018 Vico del Gargano (FG)

Situata in un contesto naturalistico di rara bellezza, l'Azienda Agricola Verde Matematico produce un olio extravergine di oliva dalla potente carica polifenolica, privo di acidità...

**Il Giardino delle Delizie**  
Via Roma, 117 - Scoppito (AQ)

Per Gianluca il tartufo è la sua passione più vera, che alimenta ogni giorno con Il Giardino delle Delizie, la sua azienda di trasformazione di...

**Fratelli Corrà**  
Via Roen 2/C - 38012 Predoia fraz. Smarano, Val di Non, Trento

A Smarano, sulle montagne del Trentino, nel 1850 Giacomo Corrà iniziò a produrre i suoi salumi, che ben presto divennero famosi in tutta la Val...

**Voglia di Sfogliola**  
Selva Piana, Casoli

Il pastificio artigianale "Voglia di Sfogliola di Di Guglielmo Simone" nasce nel 2013, dalla grandissima passione del giovane proprietario per la pasta e i prodotti...

**Azienda Tilli**  
Via Ascigno, 22 - Casoli (CH)

## SOLUZIONE/PRODOTTO

Lo scopo di Hidfood è far convergere domanda e offerta in un'innovativa piattaforma web che sia da un lato in grado di offrire una vetrina espositiva ai **produttori di nicchia**, dall'altro in grado di permettere agli **operatori di fascia alta del B2B** di conoscere e portare nel loro locale la qualità e l'unicità di prodotti rarissimi del Made in Italy.





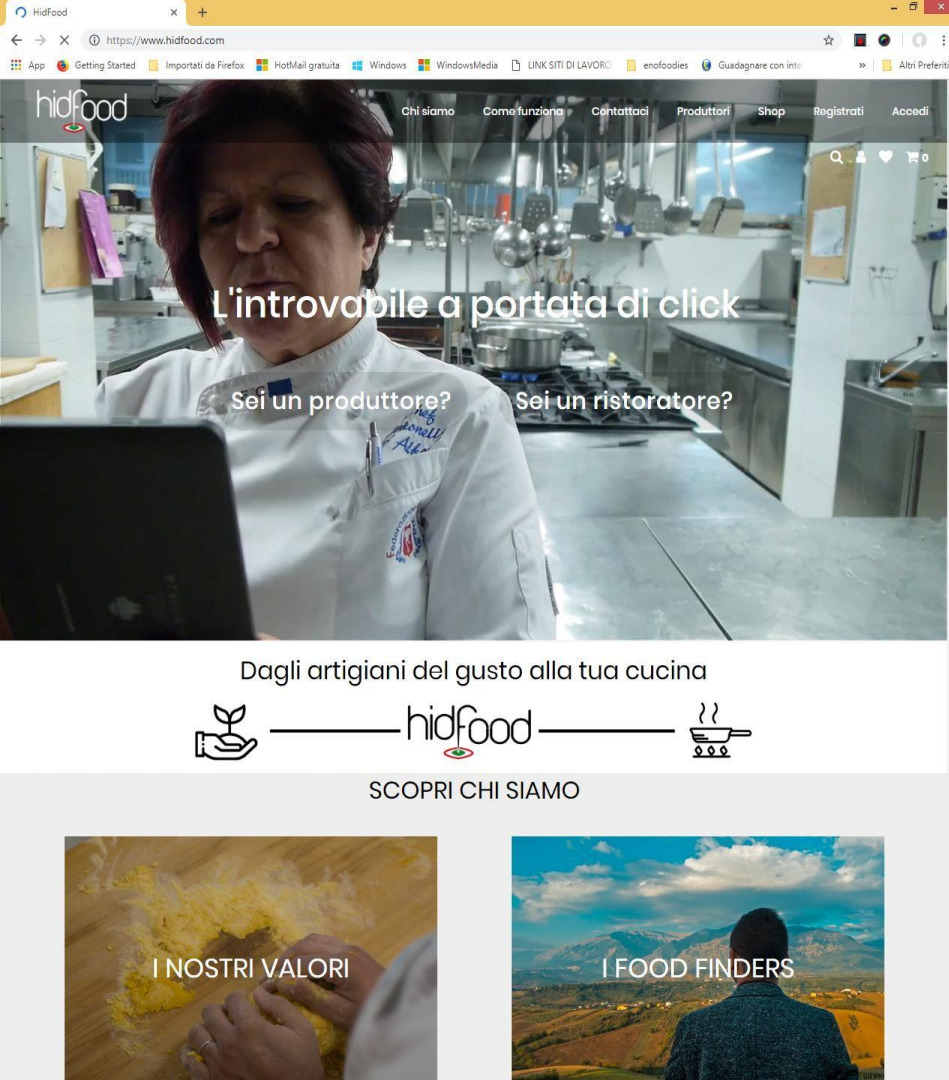
## BENEFICI

### **Per i produttori di nicchia:**

- Molte volte impegnati full time nella produzione, non riescono a seguire adeguatamente le vendite della propria attività o semplicemente vorrebbero ampliare la propria rete distributiva: non sarà più un problema, se ne occuperà Hidfood.
- Grande visibilità, che li porterebbe a far conoscere il loro prodotto al di fuori del territorio di riferimento.

### **Per gli operatori enogastronomici B2B di fascia alta:**

- Potranno aumentare la loro offerta, proponendo prodotti di nicchia particolarissimi nel loro locale.
- Tempi e costi risparmiati, in quanto potrebbero avvalersi di un unico referente che si sostituirà ad un folto gruppo di rappresentanti di vendita.



## MODELLO DI BUSINESS

Hidfood adotterà il modello di business del **“Reseller B2B”**, ovvero agirà come se fosse a tutti gli effetti un buyer, **acquistando il prodotto dal produttore e rivendendolo all’operatore enogastronomico B2B Applicando una % di ricarico.** La spedizione sarà affidata al produttore, che utilizzerà il vettore logistico messo a disposizione (e gestito) da Hidfood. Infine, è prevista una fee di “gestione ordine” fissa di 2,90 Euro da applicare al produttore (per ogni ordine accettato) e di 1,90 Euro da applicare all’operatore B2B (per ciascun ordine effettuato).



## MERCATO

«L'Italia con 53.475 imprese agricole (+9% nel III° Trimestre 2017) condotte da under 35 è al vertice in Europa nel numero di giovani in agricoltura». *(fonte: Coldiretti)*

«Le attività di ristorazione hanno raggiunto quota 334mila (+7% negli ultimi 5 anni), per un settore che genera un fatturato di 76 miliardi di euro.

Cresce anche l'innovazione: 9 pubblici esercizi italiani 10 sono su web e social, il 22% è attivo sulle piattaforme online di prenotazione e delivery e poco più di 3 imprenditori su 4 (il 76%) hanno effettuato nell'ultimo anno investimenti in macchinari e pratiche innovative».

*(fonte: ufficio economico Confesercenti e CST)*

«Nel corso dell'anno solare 2016, il commercio elettronico nel B2B è cresciuto del 19%, per un valore pari 310 miliardi di euro». *(fonte: School of Management - Politecnico di Milano)*

Questi dati fanno capire bene non solo come stia crescendo in maniera esponenziale l'**E-commerce B2B**, ma anche come si stia evolvendo l'identikit dei **produttori e dei ristoratori dell'Italia 4.0**, sempre più giovani, al passo con le tecnologie e con tanta voglia di innovare.

**Il mercato di riferimento di Hidfood è collocato nel punto di intersezione di questi due macro trend, entrambi in forte crescita.**

## COMPETITORS



**FOODSCCOVERY**

Sapori autentici regionali, dal produttore a casa tua



*Lorenzo Vinci*  
ITALIAN GOURMET CLUB



**DIRETTOO**



L'INTROVABILE A PORTATA DI CLIC

TECH QUALITA'/GENERICO – CLIENTELA GENERICA

TECH ALTISSIMA QUALITA' – CLIENTELA SELEZIONATA



TRADIZIONALE QUALITA'/GENERICO – CLIENTELA GENERICA

LONGINO & CARDENAL  
Cibi Rari e Preziosi



TRADIZIONALE ALTA QUALITA' – CLIENTELA SELEZIONATA



### Food Finders

Esperti consulenti territoriali scoprono e selezionano i prodotti



### Rarietà

Prodotti artigianali di pregio introvabili nei canali tradizionali



### Qualità

I migliori prodotti italiani per le cucine professionali di tutto il mondo



### Rete

Un mercato virtuale dove artigiani del gusto ed esperti della ristorazione si incontrano

## VANTAGGIO COMPETITIVO

- **Focus esclusivo sul Luxury Food**, con accurata ricerca e selezione dei produttori di nicchia e degli operatori enogastronomici B2B di fascia alta.
- **Presenza dei Food Finder**, appassionati di cibo e veri assaggiatori di professione, capaci di portare sulle tavole degli operatori enogastronomici B2B i prodotti da loro desiderati, andando a scovare l'artigiano giusto per loro. Essi, a tutti gli effetti, forniranno all'operatore B2B una valutazione e una certificazione reale dei prodotti di nicchia e di elevata qualità.

Barriere all'entrata: massiccia campagna di webmarketing per far conoscere HidFood e accompagnarlo nel suo sviluppo.

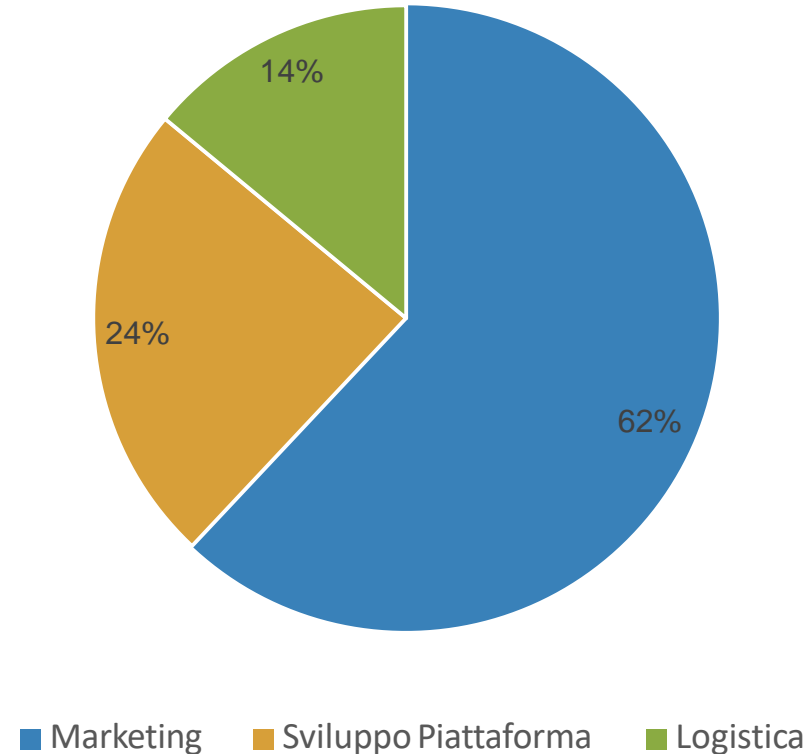




## ROADMAP



## RICHIESTA DI INVESTIMENTO: 50 K



## GO TO MARKET PLAN

Il principale investimento iniziale sarà quello legato ad un **dettagliato piano di marketing**. Particolare rilevanza sarà data alle attività di Digital Strategy, al setup iniziale e alla gestione dei canali utili alla promozione del brand.

Parallelamente, sarà portata avanti l'**attività di selezione ed iscrizione di produttori ed operatori enogastronomici B2B** sulla piattaforma.

Contestualmente verranno messe in piedi **attività di potenziamento e miglioramento della piattaforma stessa**, nonché di efficientamento di tutto il processo di acquisto e gestione ordini.



## TEAM



**Fabio Innaurato**  
CEO & FOUNDER



**Cesidio Borrelli**  
ADVISOR



**Dario Mancini**  
CTO



**Niva Florio**  
CIO



**Riccardo Marino**  
CFO



« Quando assaggio un prodotto che sto selezionando per Hidfood, immagino l'emozione e lo stupore di chi lo proverà al naturale o in un piatto speciale di uno chef. Tutto questo mi dà la forza e la convinzione che sto facendo la cosa giusta!! »

FABIO INNAURATO  
CEO & FOUNDER

[fabio@hidfood.com](mailto:fabio@hidfood.com)

+39 375 562 2196

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

