

# WINCREO

Business Innovation Oriented



**Innovarsi per non estinguersi  
Crea il tuo Canale Online B2B**

Mario De Lucia  
Marketing Manager  
Cell. +39 328 31 58 980 [m.delucia@wincreo.com](mailto:m.delucia@wincreo.com)



# Il Problema delle PMI

- | Difficoltà a seguire la rapida evoluzione del mercato verso il digitale
- | Mancanza di competenze specifiche per affrontare questo cambiamento
- | Perdita di quote di mercato per mancanza di innovazione
- | Magazzini con stock di prodotti
- | Incapacità di trasferire i dati dei prodotti al magazzino ed ai rivenditori
- | Integrazione della customer care online con gestione integrata dei reclami e delle anomalie



# La nostra soluzione

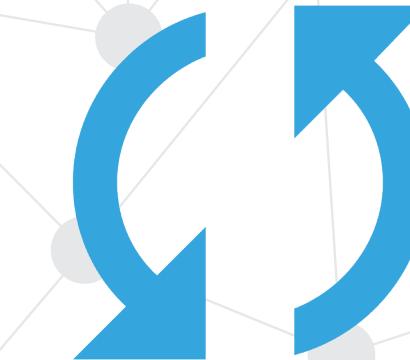
**WINCREO**  
Business Innovation Oriented



Strumenti di analisi



Integrazione dati magazzini



Sincronizzazione



Gestione complaints



Servizio clienti



Gestione pagamenti



Portafoglio commerciale



Gestione pre e post vendita



# Cosa può fare il Fornitore



- Si registra
- Carica i prodotti manualmente o integrandoli dal proprio gestionale
- Acquisisce centinaia di rivenditori
- Gestisce gli ordini
- Gestisce i pagamenti
- Gestisce le spedizioni



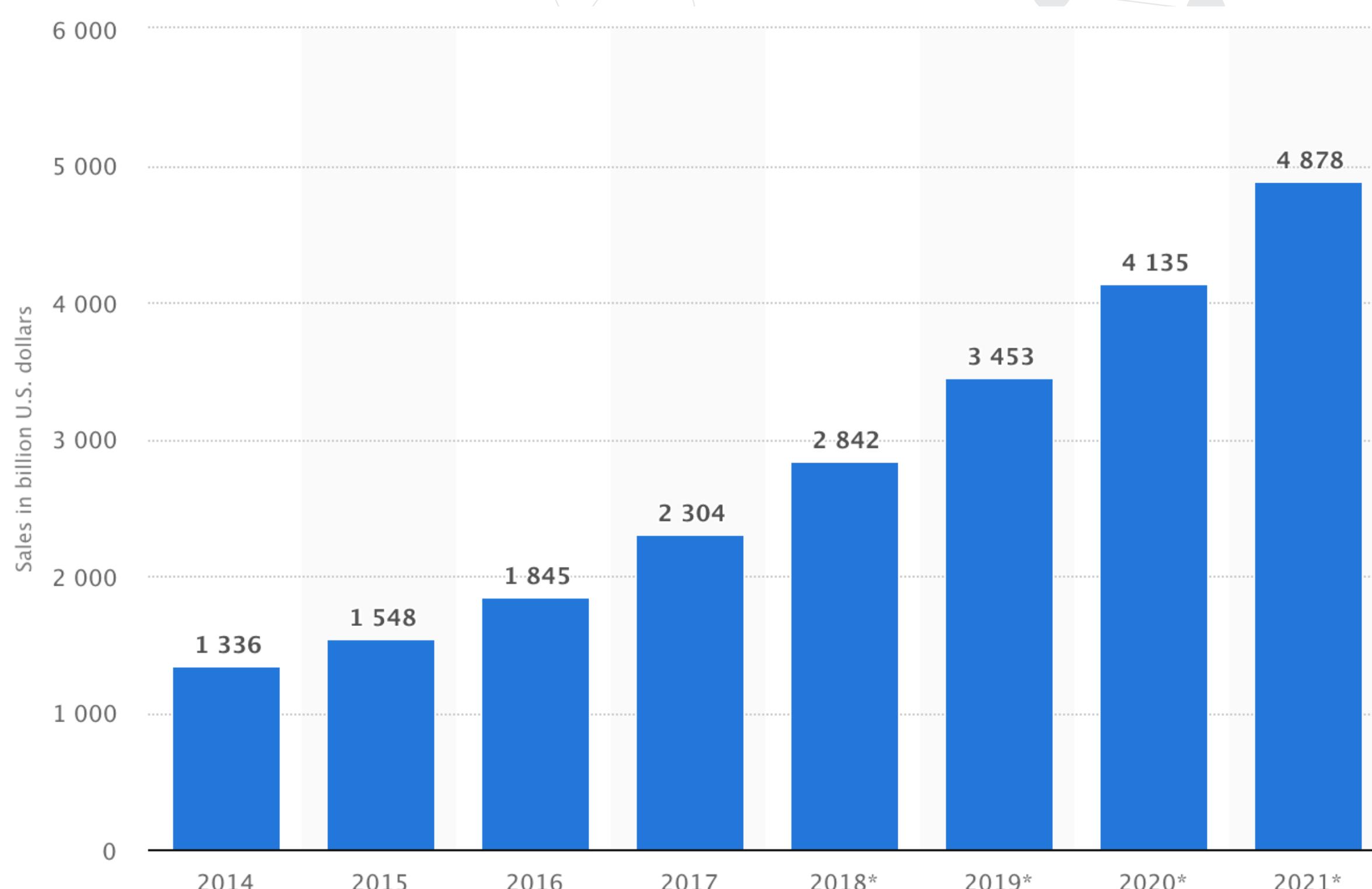
# Cosa può fare il Rivenditore

- Si registra
- Sceglie i prodotti da vendere
- Esporta i prodotti sul proprio canale di vendita online in modo semplice ed autonomo
- Paga gli ordini direttamente in piattaforma
- Traccia le spedizioni direttamente in piattaforma
- Richiede informazioni e supporto direttamente su Wincréo

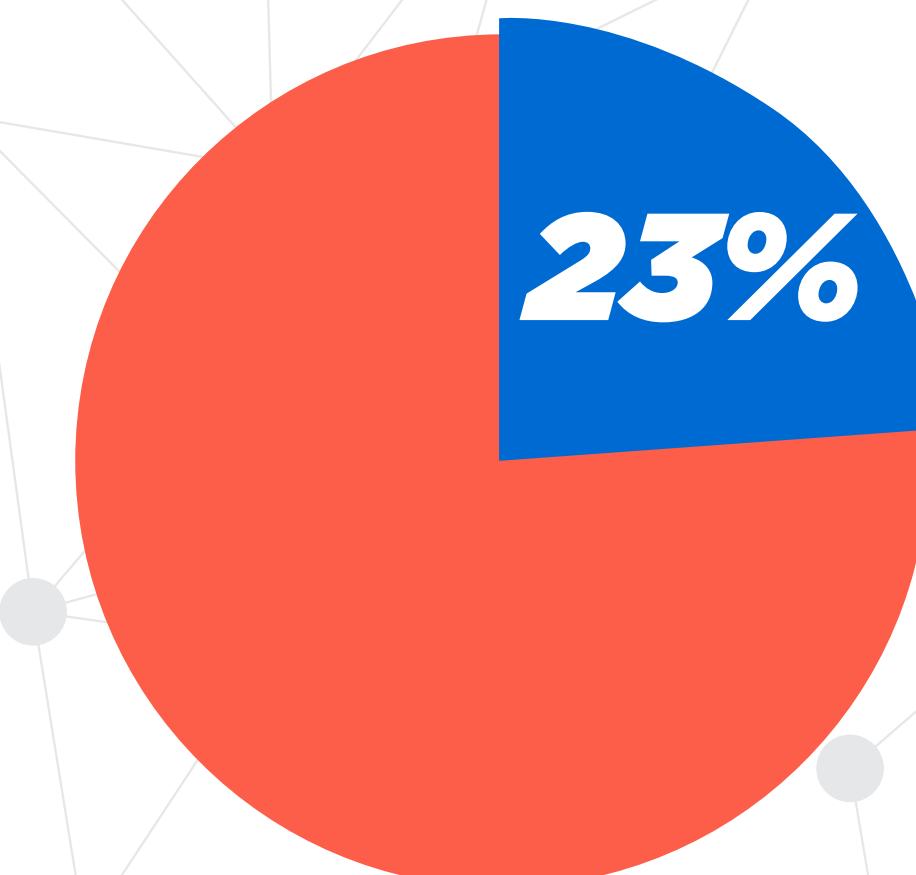


# VIVI | Mercato

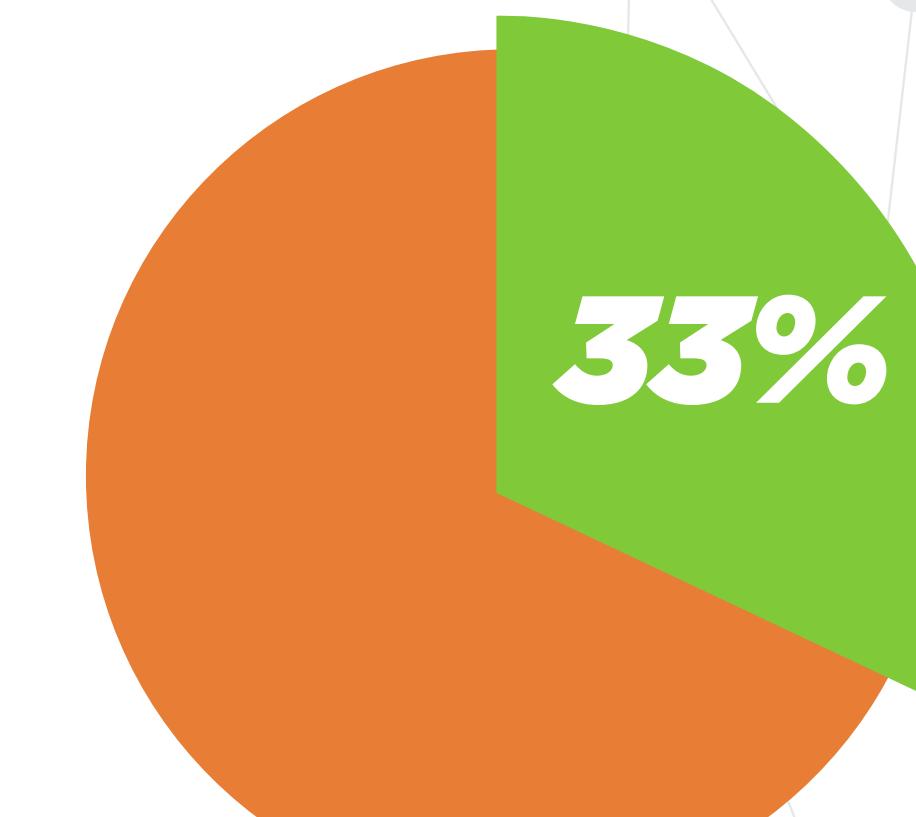
Vendite al dettaglio di e-commerce nel mondo dal 2014 al 2021



Vendite online in dropshipping



Negozi che utilizzano il modello dropshipping





# Competitors

 Oberlo

 ORDORO

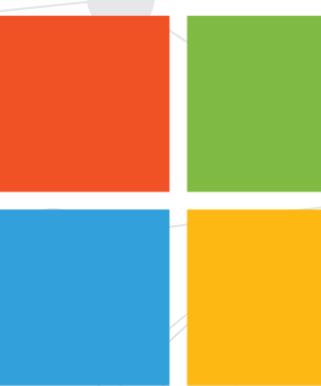
 dSCO

 BAZARISSIMO

- Scarsa assistenza agli utenti
- Mancata gestione delle anomalie
- Scarsa qualità dei fornitori e dei prodotti
- Mancanza di processi automatizzati
- Ordini evasi solo per grandi quantità



# Partnership



# Microsoft Azure



# LEMON WAY

**012**  
factory





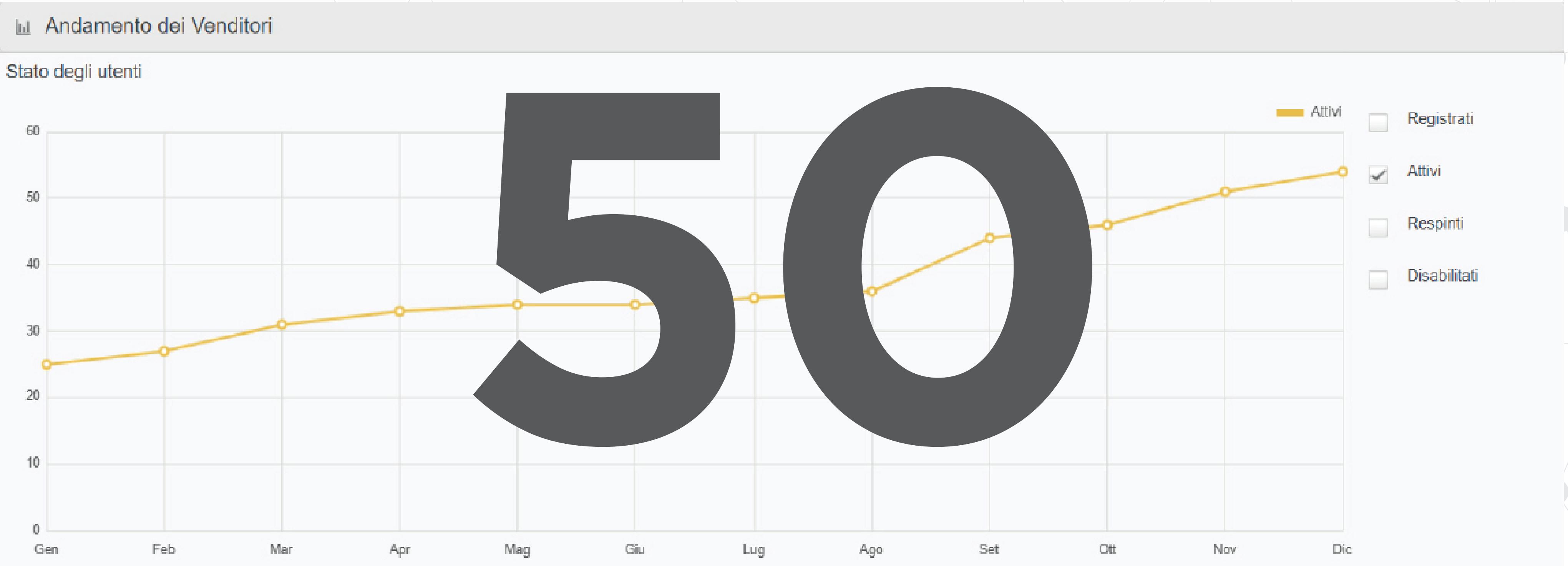
# Metriche: Fornitori attivi

9

Con 10.000  
prodotti attivi

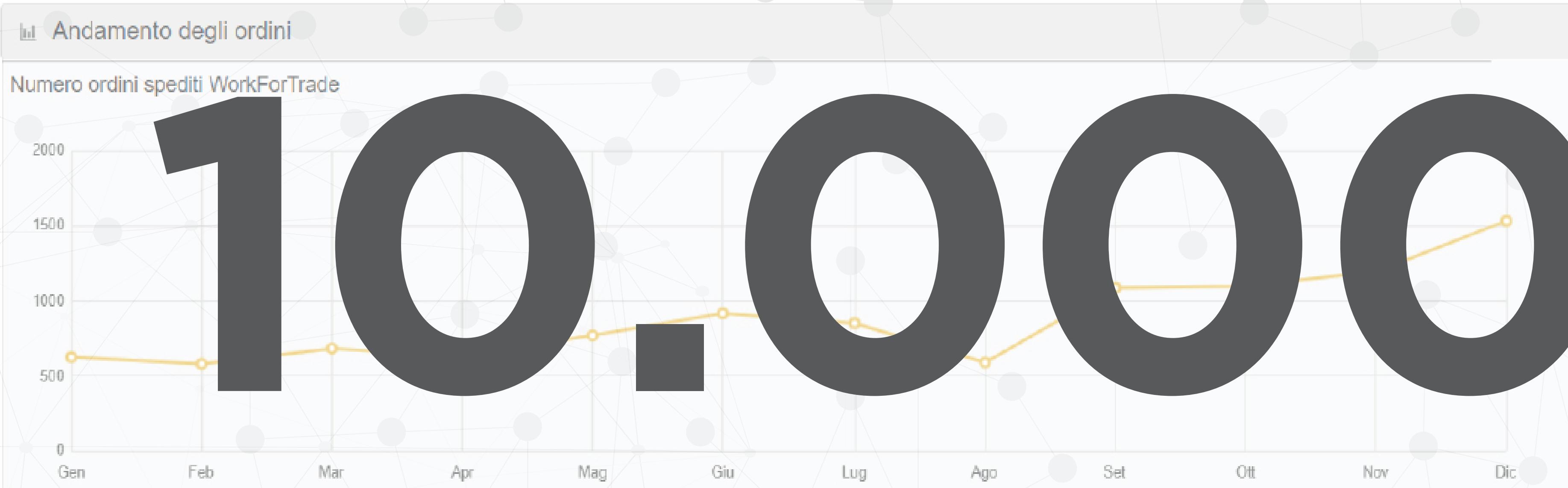


# Metriche: Rivenditori attivi



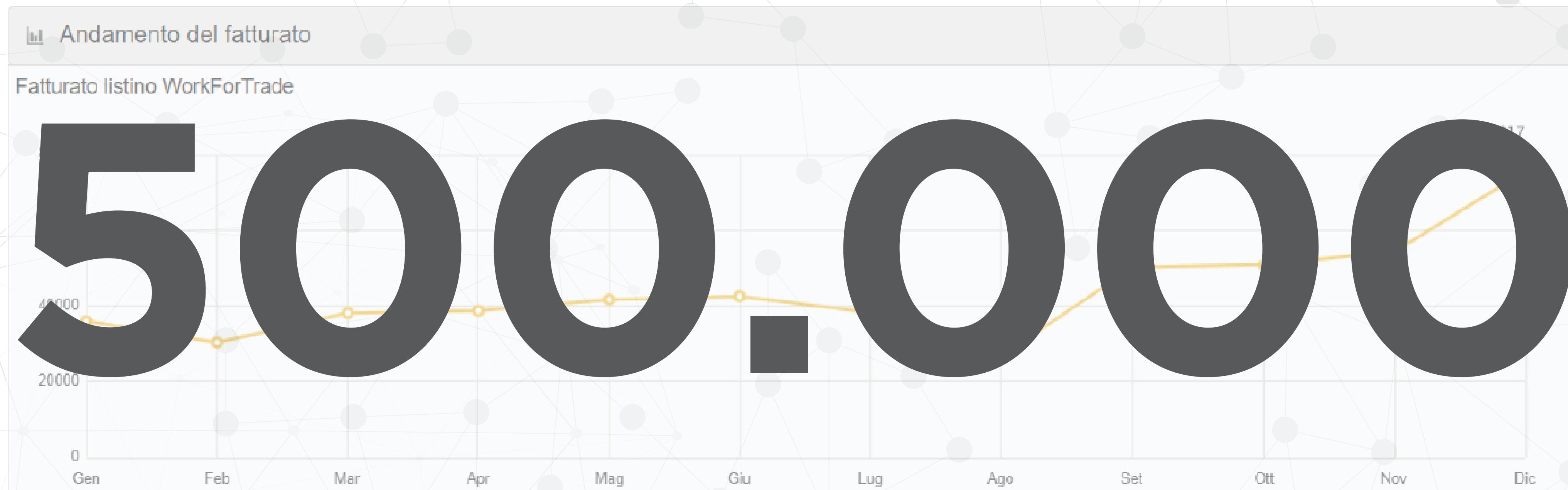


# Metriche: numero ordini elaborati





# Metriche: transazioni





# Modello di business

Produttori, grossisti  
o artigiani

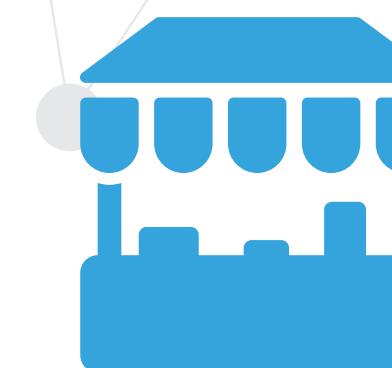


%

Percentuale sulle vendite per i fornitori

I nostri clienti sono :

Rivenditori



Tariffa mensile per i rivenditori



+ **ADS** +  
design.advertising.web





# Obiettivi 2020



**30 fornitori**

**150 rivenditori**

**50.000 prodotti caricati**

**25.000 ordini annui**

**oltre 1.000.000€ transati**

**oltre 150.000€ di revenue  
tra Commissioni e servizi venduti**

 | Team**Massimiliano Catalano**

Founder &amp; CEO

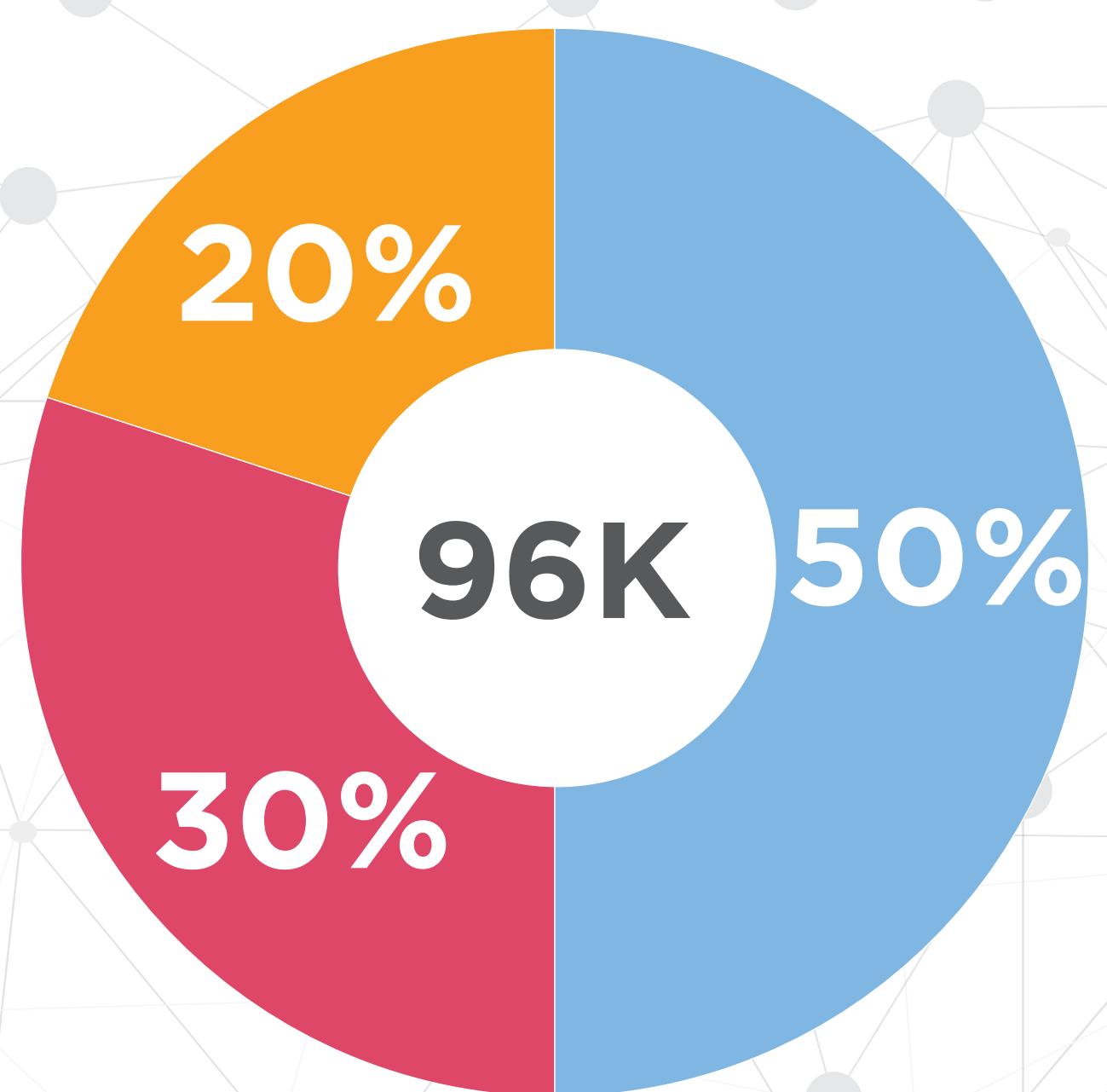
**Andrea Scipio**Co-Founder  
Senior Full Stack Development**Mario De Lucia**Co-Founder  
Marketing Specialist**Lorenzo Sanzari**Co-Founder  
Senior Full Stack Developer**Nicola Giocondo**

Sales Manager





# Risorse necessarie/12 mesi



- █ Campagne Marketing
- █ Sales ed Help Desk
- █ Completamento Sviluppo

**Offriamo il 5% in Equity**



Business Innovation Oriented

---

*“Vi sono due tipi di imprese:  
quelle che cambiano e quelle che scompaiono”*

Philip Kotler

Grazie!