

Italiano ▾



Home

Botteghe Online

Prodotti

Regioni ▾

Mission

Contatti

Tiwol Magazine

Pasta

Vino

Formaggio

Salumi & Affettati

Carne fresca

Tartufo & Funghi

Olio & Aceto

Farina

Cereali & Legumi

Pescato

Sughi, Passata e Sott'olio

Succhi di frutta

Marmellate & Creme Dolci



Il primo marke

trovare i migliori produttori italiani.





**Questo è Ugo, proprietario
di un piccolo pastificio
nel cuore delle Marche,
a Cagli.**



**Produce una pasta artigianale di altà
qualità e certificata a filiera corta.**



**Coltiva e utilizza solo il suo grano,
rigorosamente biologico.**



**Utilizza uova da proprio allevamento a
terra, certificate biologico.**



**Lavora le materie prime con acqua
proveniente da sole sorgenti naturali
locali.**



Ugo possiede una bottega online sul marketplace Tiwol, dove consumatori di tutto il mondo possono acquistare i suoi prodotti in pochi e semplici click.



Ugo riceve l'ordine e incassa immediatamente il denaro.



Prepara la spesa al proprio cliente e la consegna al corriere.



Il corriere consegna la spesa al cliente di Ugo.



Ugo ha investito solo pochi minuti per preparare l'ordine al proprio cliente e consegnarlo in mano al corriere.

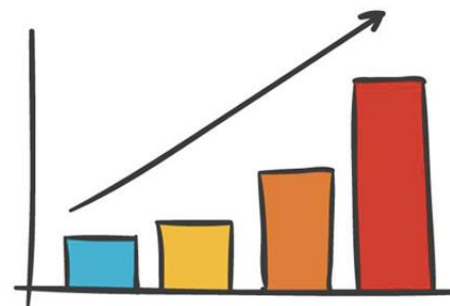
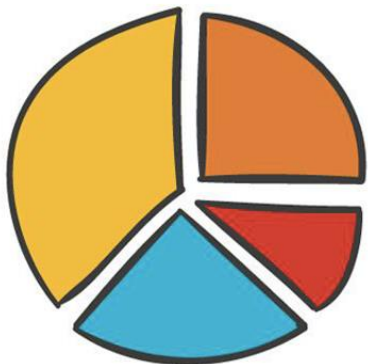


**Il cliente di Ugo ha ricevuto
in tempi brevi la propria spesa,
acquistando direttamente
dal produttore, al miglior prezzo
sul mercato.**

Tiwol è un marketplace online dedicato al food and wine Made in Italy dove consumatori di tutto il mondo possono acquistare in pochi e semplici click, direttamente da produttori locali certificati.

FOOD MADE IN ITALY NEL MONDO

IL MERCATO DI RIFERIMENTO



Oggi nel mondo la stragrande maggioranza della popolazione utilizza internet per fare la spesa, negli Stati Uniti e nelle più grandi città di tutta Europa l' 80% della popolazione ordina la propria spesa online, abitualmente.

I dati ISTAT parlano di un settore in piena crescita. Il food and wine italiano nel mondo funge da traino per l' intero comparto Made in Italy segnando un +7% rispetto l' anno precedente, con un mercato stimato per 44,6 Miliardi di euro.

A questo numero andrebbero aggiunti i 100 miliardi di Euro derivanti dalla commercializzazione di prodotti da tavola di imitazione italiana, un mercato parallelo che sfrutta il Made in Italy. Questo fenomeno è chiamato Italian Sounding ed è uno dei peggiori nemici per le tasche dell'export italiano.



**I recenti scandali hanno visto l'imitazione
della Mozzarella**





新鲜水牛奶酪

Fresh Buffalo Mozzarella

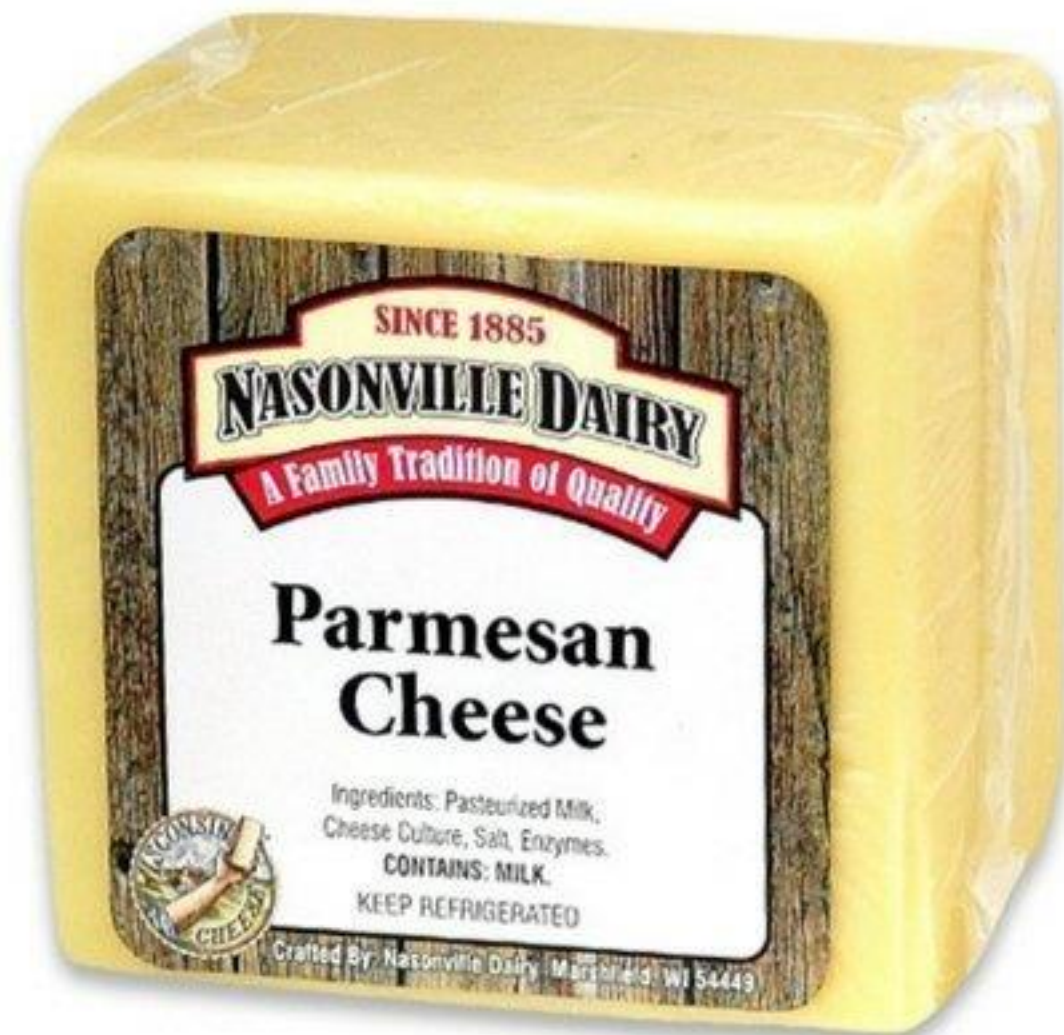
Beijing Jikang Food Co., Ltd.
Italian Cheese Factory

100%的水牛奶生
纯正意大利工艺

100% Buffalo Milk Production
Authentic Italian Craftsmanship



O del Parmigiano Reggiano



**CHI PAGA LE CONSEGUENZE DI
QUESTO FENOMENO?**

1- I produttori locali italiani: che si trovano ad avere a che fare con una concorrenza spietata, costretti a rivedere qualità e prezzi dei propri prodotti, impoverendosi.

2- Export Italia: il danno si riflette automaticamente sia sulla popolazione locale e poi di conseguenza sulle casse dell' export italiane.

3- I consumatori: oltre a crearsi un' aspettativa errata sul prodotto italiano, acquisteranno prodotti sempre di più bassa qualità, con conseguenze assai negative per la propria salute.

A CHI SI RIVOLGE TIWOL?

1- Consumatore Italian Sounding; Obbiettivo consapevolezza.

2- Consumatore consapevole, che ama il cibo sano e di alta qualità

3- HORECA

**SCEGLIERE TIWOL E NON AMAZON O QUALCHE ALTRO RIVENDITORE
SPECIALIZZATO PER IL FOOD AND WINE MADE IN ITALY**

amazon



1- Barriere all' entrata: Complessità e mancanza di competenze digitali

E' di difficile accesso, l'iscrizione e la messa online del negozio presentano ad oggi vere e proprie barriere all'entrata per quasi la totalità dei nostri produttori italiani, causa la complessità di messa online e la mancanza delle giuste competenze nel mondo del digitale.

2 – Concorrenza spietata e alte commissioni sul venduto

Ipotizzando una corretta messa in opera del negozio, bisogna fare i conti con la concorrenza spietata dell' algoritmo su cui è basato Amazon. Solo i prodotti che offrono un prezzo più basso scaleranno le classifiche, diventando visibili ai consumatori.

Oltre alla concorrenza vanno valutate le commissioni al 30% sulla vendita di prodotti agroalimentari.

3 – Impossibilità di creare una reputazione al proprio brand

Questo motivo racchiude anche i rivenditori, ed è quello meno da sottovalutare; Un acquirente che acquisterà da Amazon, riceverà il pacco di Amazon e non del produttore, la stessa cosa è valida per un rivenditore specializzato Made in Italy. Questo comporta nell'immaginario del nostro cliente una fidelizzazione verso Amazon stesso o al rivenditore che collegherà l'acquisto di quel determinato prodotto a una di queste due figure. Questo per il produttore è un vero proprio danno in quanto non è in grado di crearsi una reputazione sul mercato. Niente reputazione, niente crescita.

I vantaggi per il produttore che utilizza Tiwol

Continua a produrre e non dedica tempo alle proprie vendite online.

Dispone di un assistente per il customer care dei propri prodotti che gestisce la relazione con i suoi clienti.

Incassa anticipatamente il pagamento grazie a Tiwol, che si propone da garante nella transazione.

Vende direttamente i propri prodotti al miglior prezzo, senza utilizzare rivenditori e terzisti.

Vende i propri prodotti con il proprio brand incrementando la reputazione del proprio marchio.

Se dispone già un proprio e-commerce sfrutterà Tiwol per incrementare la propria visibilità e la reputazione del proprio brand.

I vantaggi per il consumatore che utilizza Tiwol

Acquista un prodotto facilmente tracciabile e di alta qualità certificata direttamente dal produttore.

Acquista il prodotto al miglior prezzo di mercato, direttamente dal produttore.

Riceve più rapidamente il proprio ordine, evitando passaggi di mano dei prodotti.

Sostiene le economie locali con i propri acquisti, incrementando il valore e il benessere delle stesse.

Compie un acquisto più sostenibile riducendo i trasporti inutili e diminuendo l'impatto ambientale che questi hanno sul territorio.

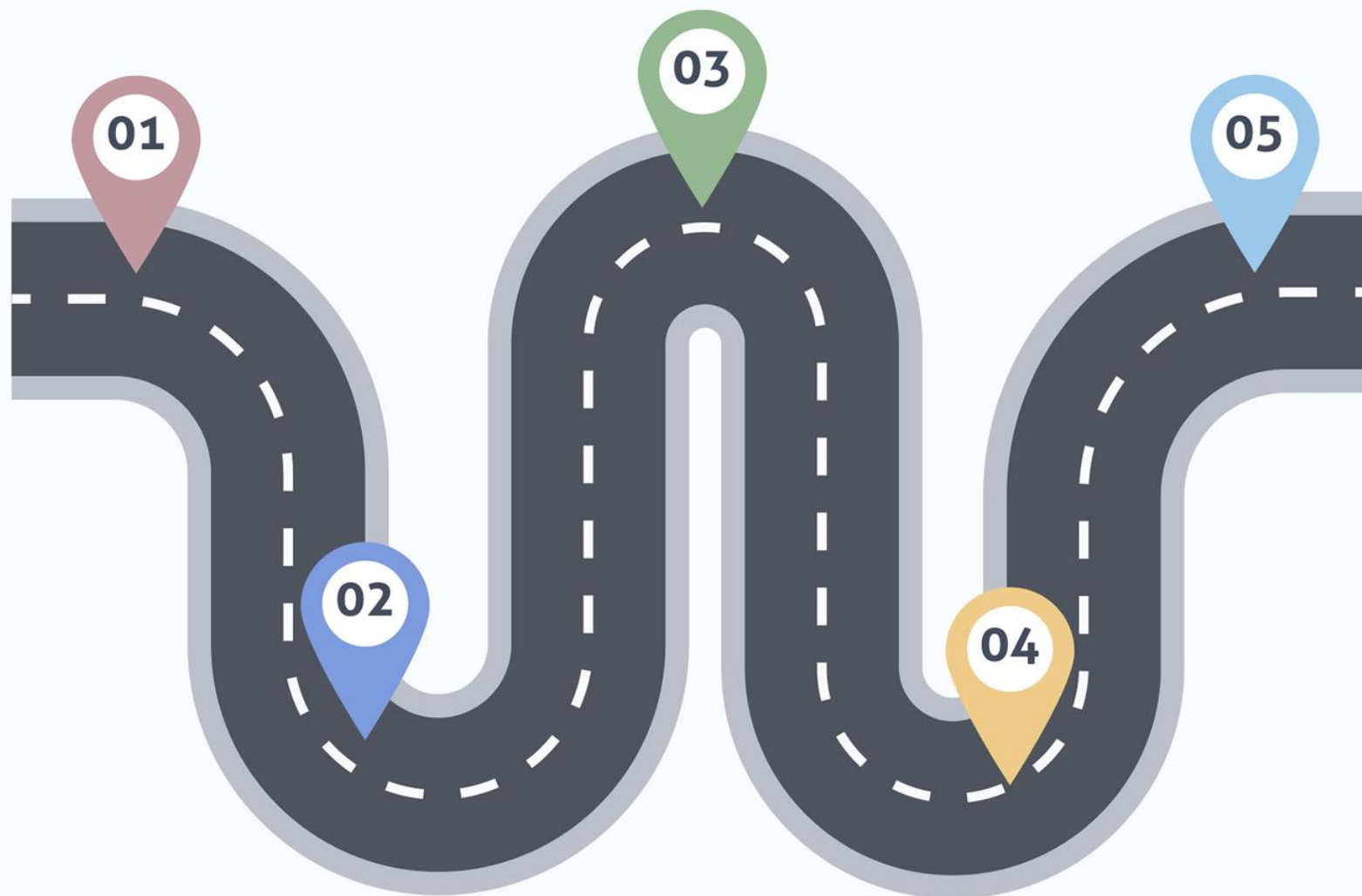
Riceve assistenza online 24 ore su 24.

MODEL PRICING

- Fee sul venduto pari al 10%**
- Fee sulle spese di spedizione pari al 35%**
- Quota fissa di iscrizione per il produttore dalla durata di 1 anno, rinnovabile di anno in anno.
(Gratuita per l'anno 2019/2020)**
- Bonus % di riconoscimento sul raggiungimento di determinati scaglioni di vendita.**

ROAD MAP

2019 - 2020



**BUSINESS
MODEL**



**PRIMI
PRODUTTORI**



**VERSIONE
BETA**



OTTIMIZZAZIONE



**VERSIONE
UFFICIALE**

OBBIETTIVI PER IL 2021



01

**Lancio ufficiale
Gennaio 2021**



02

**Versione disponibile
in tedesco, francese
e spagnolo entro
Giugno 2021**



03

**Rilascio ufficiale
della versione App
per AppleStore
entro Settembre
2021**

IL TEAM



Alex Ceredi

CEO & Founder di Tiwol

Studiante di Economia, Statistica e Management all' Università di Rimini.

Analisi di mercato e dati, pianificazione strategica, gestione del marketplace e del portfolio produttori.



Riccardo Ioli

Video Content & Brand Manager

Studiante dell'Università Iulm di Milano.

Pianificazione, creazione e editing di contenuti digitali per i canali di comunicazione video.



Matteo Pasini

Web Development Manager

Laureato in Ingegneria e Scienze Informatiche all' Università di Bologna.

Sviluppo e ottimizzazione del marketplace in versione Web e App mobile.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!