



Fai del bene, facendoti del bene.

4GoodCause è una startup innovativa che supporta e finanzia cause ambientali, promosse dalla comunità, attraverso l'intermediazione commerciale di attività esperienziali, servizi, prodotti ed eventi.

IL PROBLEMA

Le manifestazioni degli ultimi anni, gli allarmi catastrofici sull'emergenza climatica, la crisi sanitaria del Covid-19, hanno delle conseguenze sull'economia e anche sulla coscienza dei consumatori. Il modello economico attuato fino ad oggi non è più sostenibile e le istituzioni indirizzano le aziende verso soluzioni più attente all'ambiente e capaci di attivare economie circolari.

LA SOLUZIONE

4GoodCause è il primo social network green che supporta l'ambiente grazie alle buone azioni dei suoi utenti.

Il nostro motto è “**fai del bene, facendoti del bene**” e lo mettiamo in pratica creando connessioni tra fornitori e consumatori virtuosi, attenti all’ambiente, a uno stile di vita sano e in armonia con la natura e con gli altri esseri umani. Sulla nostra piattaforma trovano spazio attività esperienziali, servizi, prodotti ed eventi il cui spirito è in linea con la tutela ambientale e la mission di 4GoodCause.

L’obiettivo è l’attivazione di una economia virtuosa e circolare che supporti cause ambientali che partono dal basso, ossia promosse dalla comunità. Oltre le classiche funzionalità di un social network, in 4GoodCause si integrano un marketplace, un crowdfunding e una moneta elettronica.

Come si genera l’economia virtuosa e circolare di 4GoodCause? Una parte dei ricavi, generati dalle intermediazioni commerciali che avvengono sul marketplace, viene rimessa in circolazione grazie al crowdfunding, sistema che permette di supportare i progetti ambientali proposti dagli utenti registrati sulla piattaforma. Chi acquista sul marketplace, infatti, riceve indietro (**EcoCash**) una percentuale dei soldi spesi e può gestire la somma ricevuta destinandola a una o più cause già presenti o proponendone altre di propria iniziativa.

IL MERCATO

Nel 2020, il numero di acquirenti digitali dovrebbe superare i 2,05 miliardi e si prevede che il numero continuerà a crescere nel 2021 raggiungendo i **2,14 miliardi**. In questo scenario ci viene impossibile non pensare ad una soluzione che possa creare valore condiviso, fondata su due elementi oggi imprescindibili: economia circolare e eCommerce.

Un sistema di economia circolare, che rimette in circolo somme di denaro, ha il potenziale di realizzare una società sostenibile e competitiva grazie al coinvolgimento di tutti gli attori del sistema – aziende, associazioni e singoli cittadini, attraverso azioni integrate e mirate alla valorizzazione ambientale.

Pre e post Covid-19 abbiamo assistito a come stessero cambiando alcune tendenze, legate al rapporto tra individui, territori e comunità, rivolto ad una maggiore sensibilità culturale e alla creazione di un valore collettivo che pone al centro il bene comune.

Questa fetta di mercato è in continua crescita e non è più una nicchia, sia dal punto di vista della domanda, che dell'offerta di servizi e prodotti sostenibili. 4GoodCause si rivolge sia a *fornitori che consumatori virtuosi*, entrambi consapevoli dei bisogni del nostro pianeta.

Nonostante 4GoodCause sia stato progettato per essere utilizzato su larga scala, la fase di test si concentra nel territorio italiano, rivolgendosi ad un target molto ampio e composto principalmente da:



- *Operatori di attività esperienziali* (8 miliardi di euro dal comparto nel 2019 solo dalle attività outdoor) e *turismo sostenibile* (oltre 56.000 alloggi distribuiti in oltre 5.000 comuni con il 64% di siti UNESCO);
- *Imprese in Italia del comparto agroalimentare* (oltre 60.000 con certificazione biologica) e della *green economy* (oltre 430 mila le aziende in Italia che hanno fatto investimenti green negli ultimi anni);
- *Consumatori attenti alla sostenibilità ambientale* che in Italia superano i 36 milioni.

COMPETITORS

4GoodCause è un prodotto unico sul mercato, caratterizzato da una forte valenza sociale e da una tecnologia innovativa che integra alle classiche funzioni di un social network, un marketplace e un crowdfunding.

Le caratteristiche tecnologiche ed innovative della piattaforma digitale di 4GoodCause e le sue funzionalità, non permettono quindi di andare a fare un confronto con uno o più competitors diretti, anche perché è stato sviluppato proprio per rispondere in modo differente al mercato e soprattutto alle esigenze dei consumatori, con obiettivi di innovazione, etica, trasparenza e partecipazione.

I NOSTRI VANTAGGI

4GoodCause Vs marketplace di prodotti/servizi

- ✓ Rimettiamo parte dei ricavi in circolo a favore dell'ambiente;
- ✓ Iscrizione gratuita per tutti;
- ✓ Commissioni sulle intermediazioni tra le più basse del mercato (14%);
- ✓ Il fornitore aumenta la propria visibilità in base alle "buone interazioni" che compie sulla piattaforma;
- ✓ Attiviamo una economia circolare attraverso cash-back in moneta virtuale;
- ✓ Creiamo consapevolezza e offriamo una user experience più partecipativa;
- ✓ Abbiamo una valenza sociale;
- ✓ Integriamo alle funzionalità di un marketplace, un social network ed un crowdfunding.

4GoodCause Vs piattaforme di crowdfunding

- ✓ Rimettiamo parte dei ricavi in circolo a favore dell'ambiente;
- ✓ Iscrizione gratuita per tutti;
- ✓ Costi e commissioni in linea con il mercato (3-4%);
- ✓ L'utente aumenta la propria visibilità in base alle "buone interazioni" che compie sulla piattaforma;
- ✓ Permettiamo di raccogliere risorse da donare attraverso gli acquisti sul marketplace;
- ✓ Attiviamo una economia circolare attraverso cash-back in moneta virtuale;
- ✓ Creiamo consapevolezza e offriamo una user experience più partecipativa;
- ✓ Abbiamo una valenza sociale;
- ✓ Integriamo alle funzionalità di un crowdfunding, un marketplace ed un social network.

4GoodCause Vs Social Networks

- ✓ Rimettiamo parte dei ricavi in circolo a favore dell'ambiente;
- ✓ Possediamo un codice etico che regola i comportamenti degli utenti;
- ✓ Prima di poter commentare un post gli utenti devono fare un test iniziale;
- ✓ Le interazioni sane degli utenti vengono premiate con più visibilità;
- ✓ Siamo contro la supertprofilazione degli utenti per fini commerciali;
- ✓ L'utente aumenta la propria visibilità in base alle "buone interazioni" che compie sulla piattaforma;
- ✓ Controlliamo e vietiamo gli atteggiamenti e i linguaggi offensivi;
- ✓ Attiviamo una economia circolare attraverso cash-back in moneta virtuale;
- ✓ Creiamo consapevolezza e offriamo una user experience più partecipativa;
- ✓ Abbiamo una valenza sociale;
- ✓ Integriamo alle funzionalità di un social network, un marketplace ed un crowdfunding.

IL TEAM

Il successo di 4GoodCause dipende dalla capacità del suo team di sviluppare una piattaforma digitale all'avanguardia e di grande utilità per un mercato ampio e facilmente scalabile. Le persone dietro 4GoodCause sono professionisti affermati e di grande valore, unite da un progetto comune e dalla consapevolezza di poter fare grandi e buone cose.

Il team dei fondatori è composto da:

Luca Manca, CEO. Da oltre 10 anni si occupa di marketing dei servizi turistici, dedicandosi principalmente a strategie commerciali, revenue e comunicazione. Da sempre è appassionato di innovazione e organizzazione aziendale, con particolare riguardo verso i processi socio culturali e le esigenze dei consumatori. Sensibile alle tematiche ambientali, ha compreso quanto l'innovazione oggi possa essere d'aiuto, oltre che a soddisfare i bisogni personali, anche a supporto del bene comune. Ha deciso di mettere le sue competenze a favore di una buona e ambiziosa causa, crede che lavorare per rendere il mondo migliore sia la cosa più bella e gratificante che si possa fare.

Ricardo Antonio Piana, CTO. Professionista dell'informatica fin dalla pubertà non ha mai smesso di lavorare nel settore e di studiare l'evoluzione dell'informatica dagli home computer ai giorni nostri. Attualmente si occupa principalmente di Intelligenza Artificiale nel settore del Natural Language Processing, è anche CIO di [Userbot](#) e developer delle sue AI Augustus, Tiberius e Cladius. Come sviluppatore predilige lavorare in nodejs, Python, Vlang, C/C++.

Gabriele Gobbo, CMO. Consulente digital e divulgatore della cultura digitale. Ha le mani in pasta nella rete da sempre, sviluppa progetti e strategie digitali per aziende e persone; È Social Media Strategist di clienti nazionali, internazionali e personaggi famosi del mondo dello spettacolo. Conduce la trasmissione televisiva FvgTech, ha ideato l'evento MacDays, il Samu Digital Days e la prima "fiera virtuale" italiana nell'epoca di coronavirus, modera il Digital Security Festival, è stato ospite alla Milano Digital Week e altri eventi. Ha fondato Italiamac 20 anni fa.

Max Guadagnoli, COO. Nasce come Content Editor, Web Editor e Social Media Manager, ma adesso svolge principalmente l'attività di Social Media Strategist. In passato si è occupato di produzione artistica ed esecutiva, organizzazione di eventi, tecnico audio, properties manager e consulente. Non si preoccupa di sembrare carino, per lui è importante essere efficaci e soprattutto credibili. Formula strategie di social media marketing in modo sano, prendendosi cura delle comunità digitali e il contatto necessario "Human to Human". Crede nell'empatia e nella considerazione, ama la schiettezza, l'osservazione e il dialogo. La sua etica personale viene prima di tutto e non lavorerà mai per grandi aziende farmaceutiche, produttori di ONG, pesticidi, concimi chimici, produttori di armi, partiti politici e con chi non è attento all'ambiente o sfrutta la gente o cerca risultati facili.

IL MODELLO DI BUSINESS

Il modello di business si basa principalmente sulle intermediazioni commerciali del marketplace in cui si incontrano fornitori e consumatori. L'obiettivo di 4GoodCause è quello di raggiungere una sostenibilità aziendale e allo stesso tempo rimettere in circolo risorse economiche. Il sistema di "sharing-economy" di 4GoodCause crea un mercato a tre parti, vale a dire i beneficiari dello scambio commerciale non sono solo fornitore e consumatore, ma una terza parte, ovvero l'intera comunità che beneficia di risorse economiche per supportare cause ambientali.

Il core business è stato individuato nelle intermediazioni commerciali che prevedono una commissione di circa il 14% su ogni prodotto o servizio, di cui il 10,5% trattenuto da 4GoodCause e il 3,5% rimesso in circolo restituendolo agli utenti sotto forma di moneta elettronica (EcoCash). Le cause proposte dagli utenti saranno convertite in moneta reale a raggiungimento obiettivo e 4GoodCause tratterrà un costo del servizio pari al 3% dell'importo raccolto.

Per quanto riguarda il valore di una transazione media sul marketplace prevediamo una spesa per utente pari a € 60,00 e quindi una commissione per 4GoodCause di circa € 6,30 a transazione, mentre € 2,10 rimesse in circolo a favore di cause ambientali (*1/4 sull'intera intermediazione*).

Nel primo anno di attività abbiamo ipotizzato 7500 transazioni per un fatturato di circa € 60.000 e di cui € 15.000 circa rimessi in circolo in EcoCash. A supporto delle vendite pensiamo di investire almeno € 30.000 in comunicazione e pubblicità, con un budget di circa € 4,00 per transazione. Nel primo anno vogliamo assumere due collaboratori di cui uno addetto ai contenuti editoriali ed uno sviluppatore.

Alla fine del secondo anno contiamo di raggiungere circa 15.000 transazioni e un fatturato di oltre € 134.000 e di cui € 34.000 circa convertiti in EcoCash. Nel secondo anno prevediamo di investire circa € 45.000 in comunicazione e pubblicità, con un budget di circa € 3,00 per transazione.

Nel corso del terzo anno ci poniamo l'obiettivo di raggiungere oltre 35.000 transazioni e un fatturato di circa € 350.000 e di cui € 88.000 convertiti in EcoCash. Nel corso del terzo anno abbiamo previsto anche l'inserimento di un terzo collaboratore addetto al reparto sales. Durante il terzo anno prevediamo di investire circa € 90.000 in comunicazione e pubblicità, con un budget di circa € 2,50 per transazione.

BEP: Contiamo di raggiungere il punto di pareggio a partire dal quarto anno con circa 45.000 transazioni, e riuscendo anche a coprire le perdite accumulate nei primi tre anni per un totale di € 62.000 circa.



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Luca Manca
CEO 4GoodCause

luca@4goodcause.it