

CAMPO DIGITALE

La prima spesa virale

Pitch deck 2020

Confidential



SAVERIO, 49

CONTADINO

"Voglio vendere anche io su internet, che si vende di più, ma come faccio? Non so usarlo e le consegne mi costano troppo."

PROBLEMA

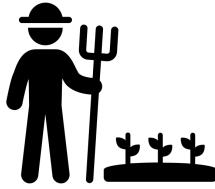


LUISA, 35

IMPIEGATA

"Vorrei comprare cose buone, quelle dei contadini, ma non ho mai tempo di andare nelle aziende e nelle botteghe e su internet costano troppo"

COSA VOGLIONO I PRODUTTORI?



- Vendere i propri prodotti facilmente
- Vendere a più clienti senza svendere il loro prodotto
- Consegnare i prodotti con facilità
- Far conoscere al consumatore finale l'azienda e la storia dietro ai prodotti
- Vendere online ma senza dover gestire un sito

COSA VOGLIONO I CONSUMATORI?



- Sostenere le piccole realtà del territorio
- Mangiare cibo genuino e di buona qualità
- Spendere il giusto
- Conoscere ciò che consumano e fidarsi dei produttori
- Acquistare in comodità e non perdere troppo tempo

Il food e-commerce è cresciuto del +185% nel 2020*, con un valore che ammonta a 2,5 miliardi di euro*.

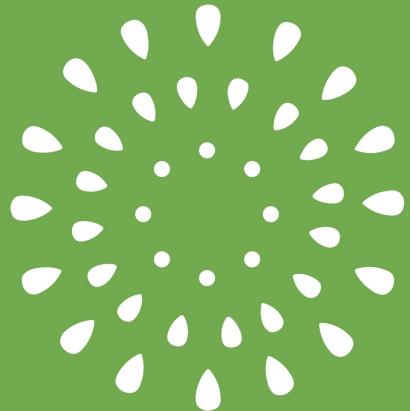
Ma solo 1,2% dei piccoli produttori usano internet** e sono tagliati fuori da questo mercato.

Il 30% dei consumatori italiani cercano prodotti locali e a Km Zero, ma il 40% li ritiene troppo costosi e difficili da reperire.***

*<https://www.consorzionetcomm.it/>

**<http://www.osservatorioagr.eu>

***<https://www.sigmaconsulting.biz/>



CAMPO DIGITALE

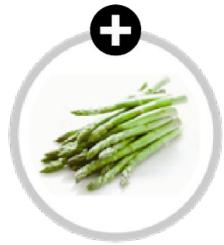
Meglio, insieme, di qualità

È la prima **piattaforma e-commerce** per **aiutare i piccoli produttori locali** a vendere online, e dove **più utenti acquistano, più tutti risparmiano.**



LA NOSTRA RICETTA SEGRETA: GAMIFICATION, COINVOLGIMENTO E COOPERAZIONE

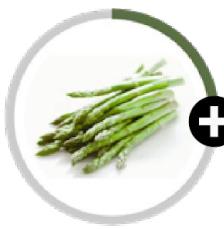
Risparmia con i
margini dinamici



50 clienti



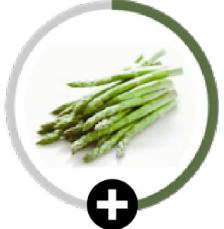
3,10 euro/kg



100 clienti



2,90 euro/kg

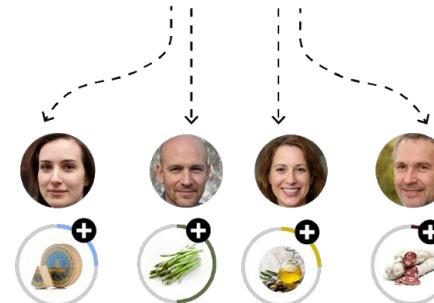


150 clienti

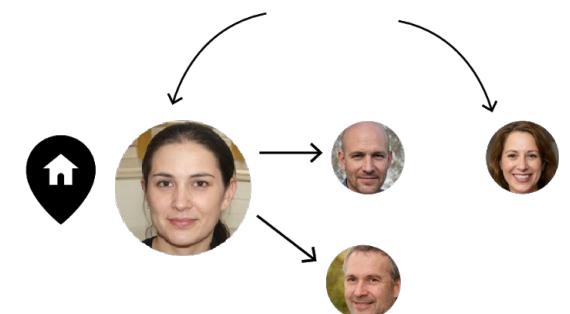
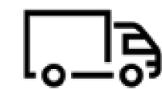
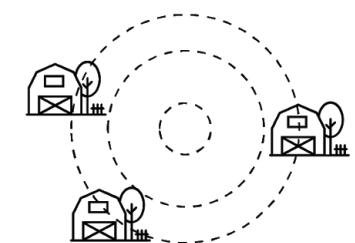


2,70 euro/kg

Condividi la tua spesa



Crea il tuo punto di ritiro

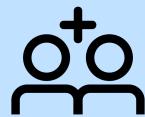


COME RISPONDIAMO AI BISOGNI DEGLI UTENTI



I CONSUMATORI

Possono avere prodotti di qualità, **risparmiando** e divertendosi



Acquisto collettivo



Servizio di Logistica



Coinvolgimento attivo nelle aziende (eventi, workshop)



I PRODUTTORI

Possono **vendere a più clienti senza abbassare il costo dei prodotti**

Non devono preoccuparsi delle consegne

Possono **far conoscere le loro realtà e avere un'entrata extra**

Ricevono **la spesa direttamente a casa in tutta comodità**

Possono accedere a eventi esclusivi, corsi e prodotti delle aziende, entrando a fare parte della nostra **community**

MODELLO DEI PREZZI DINAMICI

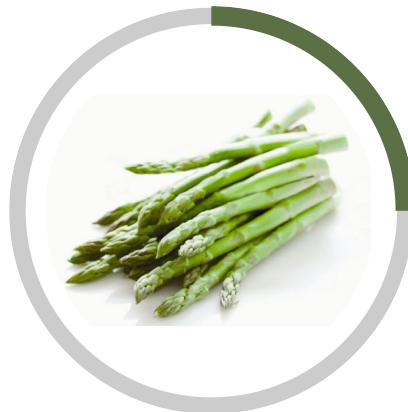
Più persone acquistano i nostri prodotti più tutti risparmiano



50 utenti

Margine al 60%
Prezzo al kg all'utente
3,20 € al KG
Ricavo: 1,20€

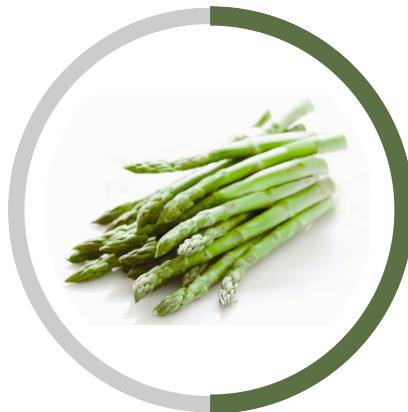
guadagno 0,85€



100 utenti

Margine al 55%
Prezzo al kg all'utente
3,10 € al KG
Ricavo: 1,10€

guadagno 0,95€



150 utenti

Margine al 45%
Prezzo al kg all'utente
2,90 € al KG
Ricavo 0,90€

guadagno 1€



200 utenti

Margine al 35%
Prezzo al kg all'utente
2,70 € al KG
Ricavo 0,70€

guadagno 1,05€

ANALISI DI MERCATO



TAM
2,5 MILIARDI

Mercato Totale Disponibile

9 milioni* di persone fanno spesa sul **food e-commerce**, con una spesa media di circa **90 euro**



SAM
109 MILIONI €

Mercato potenzialmente raggiungibile

Calcolato sulla base delle statistiche relative alla spesa online nelle regioni di espansione nei prossimi 2 anni, **Piemonte 7% Lombardia 31% e Veneto 7%**



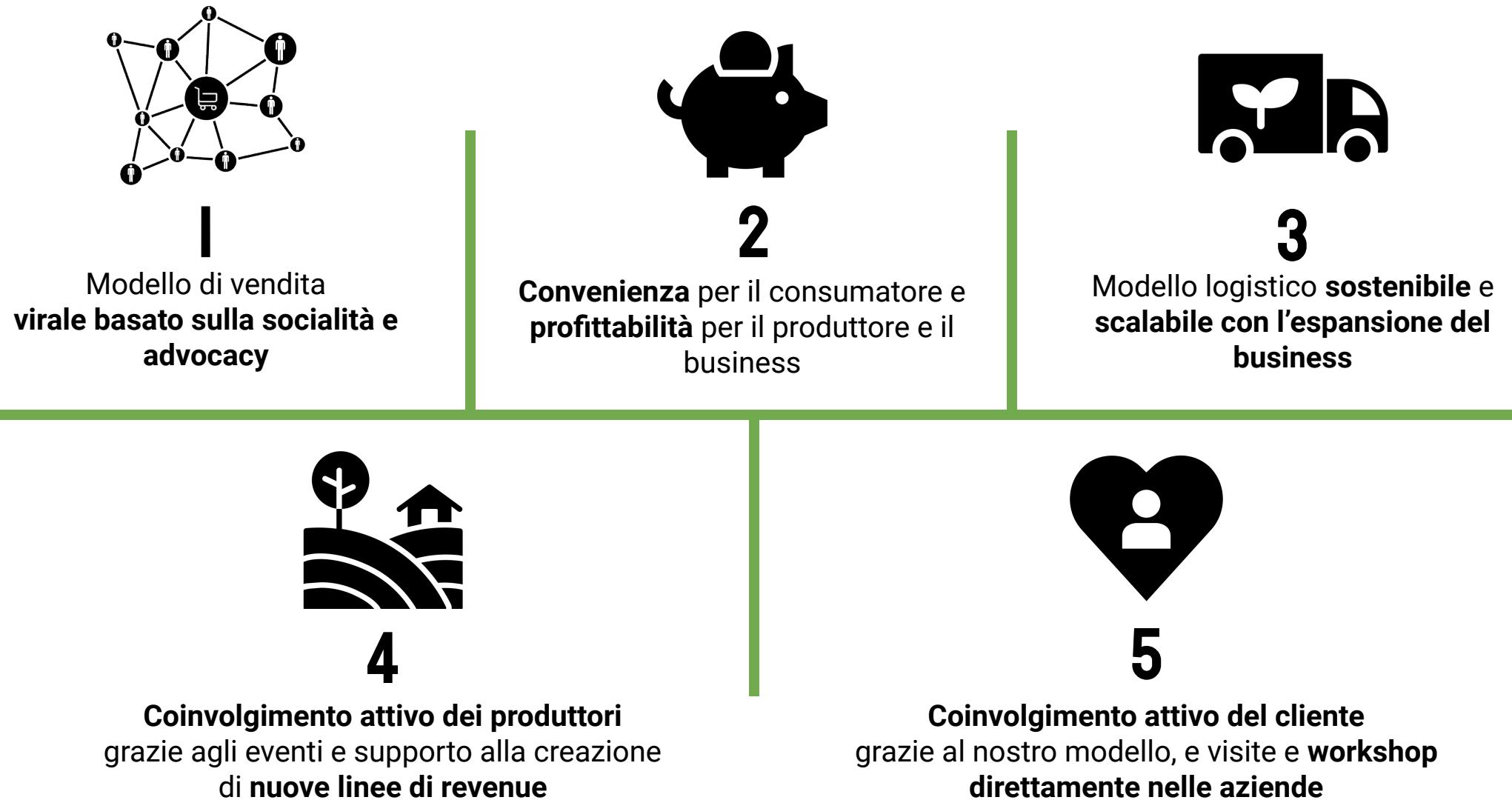
SOM
19 MILIONI €

Mercato ottenibile realisticamente

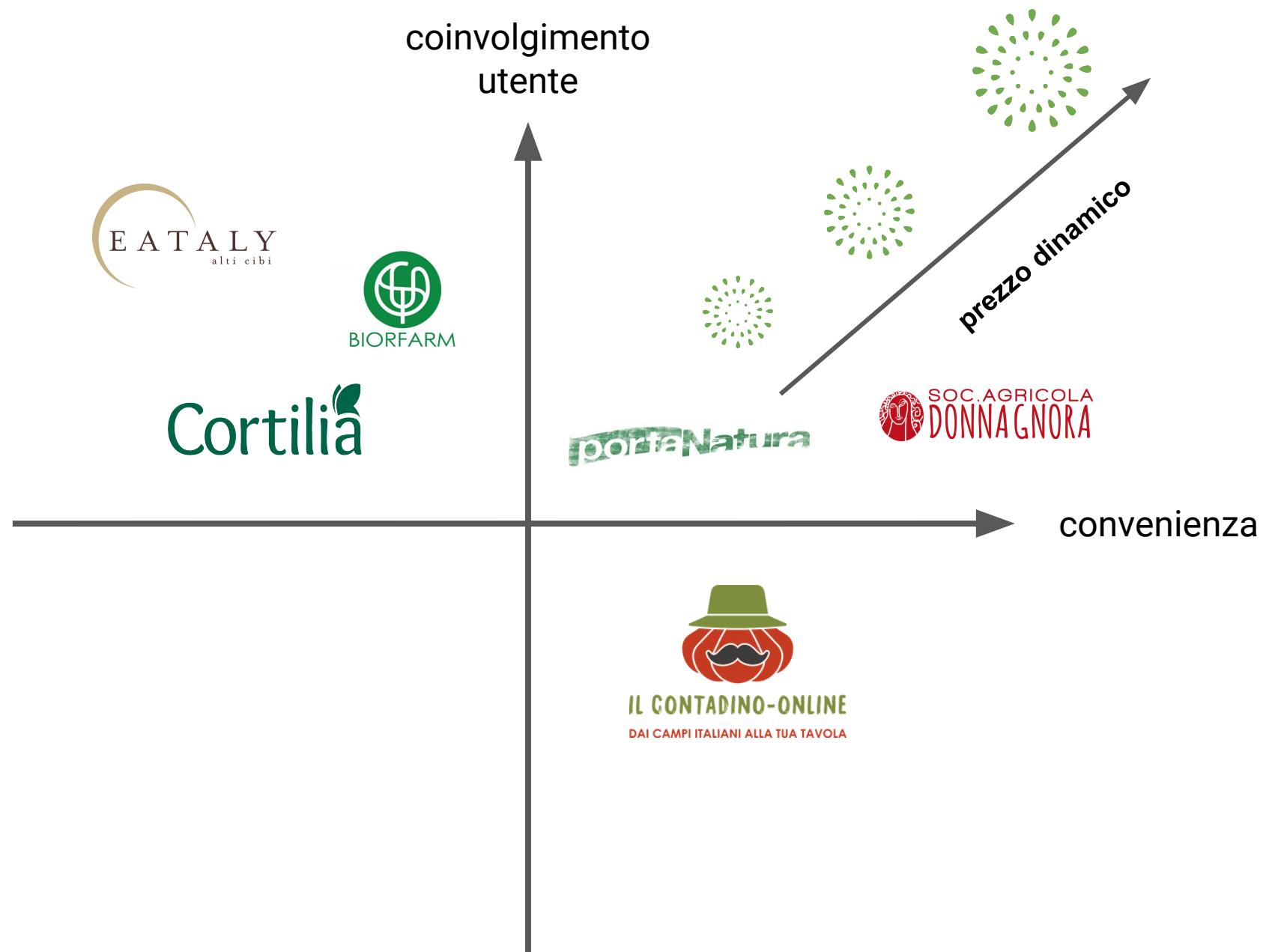
Possiamo tenere conto di **conquistare il 10%** del mercato in queste regioni, tenendo in considerazione i competitor e i trend di crescita esponenziali del settore

* <https://www.consorzionetcomm.it/>

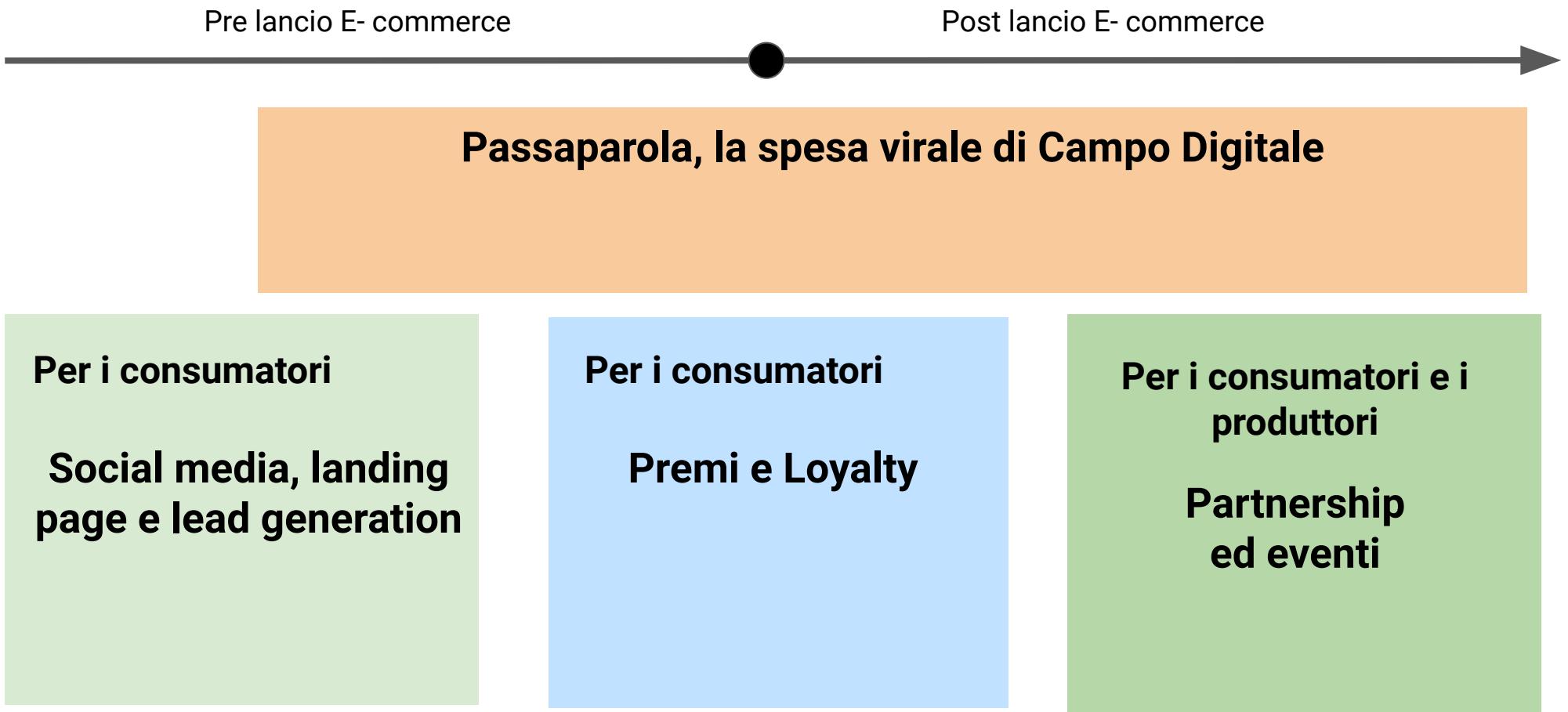
VANTAGGI COMPETITIVI



PIÙ UTENTI ACQUISTANO E PIÙ I NOSTRI PRODOTTI SONO CONVENIENTI



ENTRY STRATEGY DI PENETRAZIONE DEL MERCATO



IL NOSTRO TEAM: ETEROGENEO E AGILE

FONDATORI



**Davide
Menguzzato**

Business developer



**Francesca
Cosenza**

Service e UX
Strategist



**Giulia
Michieletto**

Dott. in psicologia
e Digital Marketer



**Diego
Calanzone**

Data Scientist
e AI specialist



**Fabio
Armellini**

Logistic
manager



**Gerardo
Santini**

Financial
manager



**Federico
Arizzi**

Web
Designer

CONSULENTI E ADVISORS

Daniele Alberti
Investor e imprenditore
Starboost Founder

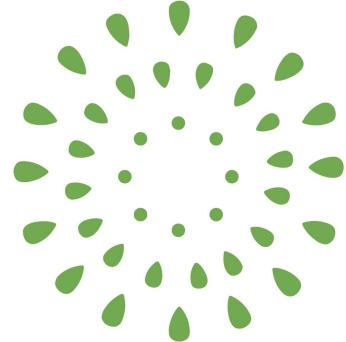
Luisa Mortati
Commercialista
Fondazione Carlo Denegri

Emanuele Crescini
Financial Advisory
Investor

Giuseppe Savino
Imprenditore Sociale
Vazzap Founder

PARTNERS

Starboost, Next nuova economia, Università di Napoli, Cisarm, Officine Italia, Coldiretti, Campagna Amica , Hub23, Università scienze gastronomiche



CAMPO DIGITALE

La prima spesa virale



Se vuoi sostenerci e ricevere maggiori informazioni contattaci

E-mail
infocampodigitale@gmail.com

Telefono
3493804960

Linkedin
<https://www.linkedin.com/company/campo-digitale>