

Executive summary

Business idea - Pain

Da diversi anni il mondo dei pubblici esercizi ha la necessità di migliorare la produttività; le inefficienze del servizio erodono gran parte dei guadagni e gli sprechi alimentari, oltre che poco etici, non sono più sostenibili. La pandemia in corso ha accelerato e reso inevitabile il cambiamento, spingendo gli esercenti a digitalizzare i menu e attivare servizi di asporto e delivery. Wanna Order è la soluzione globale che, grazie alla sua piattaforma, permette l'attivazione di servizi integrati di delivery e self-ordering, consentendo la raccolta di dati fondamentali alla progettazione di una supply chain sostenibile e profittevole.

Interesse dell'area di business - Gain

Il mercato della ristorazione vale 80 miliardi di euro in Italia, 600 miliardi di euro in Europa ed 1,5 trilioni di euro a livello globale, valori che rappresentano un'enorme opportunità relazionata al numero di transazioni (con ordine di grandezza superiore) e dati (almeno 5 volte le transazioni) che, efficacemente gestiti, permetteranno di generare valore tramite:

- advertise supply chain;
- big data selling;
- fee digital payments.

Gli attuali competitors sono aziende strutturate sulla base di un business model incentrato sul pagamento di una tariffa mensile; offrono buoni prodotti dal punto di vista informatico, ma la scelta del business model stesso non permette di attivare l'effetto BigBang necessario a rendere sostenibile e redditizio il business.

Chiavi di successo

Il settore Foodtech è giovane e presenta molteplici opportunità di crescita. La principale chiave del successo è l'applicazione di una strategia disruptive per una rapida adozione di massa da parte di almeno il 10% degli esercizi in Italia. Al fine di raggiungere l'obiettivo prefissato, Wanna Order presenta i seguenti requisiti:

- capacità innovative del team dei founders;
- partnership strategica con aziende di servizi informatici per banche e finanziarie;
- campagna marketing mirata;
- accessibilità e semplicità di attivazione ed uso;
- business model "pay per use" che non aggiunga costi agli esercizi (fees su pagamento digitale);
- interesse verso i dati raccolti (food, finance, health).

Management team

Il management team è composto dai founders, persone con competenze e visioni del mondo complementari:

- Gabriele Reverberi (C.E.O. e C.M.O.), 22 anni, imprenditore e startupper;
- Davide Michelotti (C.O.O. e C.T.O.), 21 anni, developer;
- Gianluca Lorentini (C.F.O. e C.S.O.), 44 anni, direttore operativo.

Risultati previsti

L'esigenza di un servizio come quello offerto da Wanna Order ci permette di prevedere l'attivazione di almeno il 10% dei pubblici esercizi in Italia nei primi tre anni che a regime, nel quarto anno, corrispondono a:

- 30.800 esercizi;
- 3.880.800 utenti;
- 517.440.000 transazioni;
- 3.880.800.000 importo totale in euro delle transazioni effettuate;
- 3.622.080.000 consumi di ingredienti.

Le transazioni e i dati raccolti permetteranno di rendere proficuo il business a partire dal terzo anno.

Obiettivi del business plan

La valutazione della sostenibilità e redditività del business entro i primi 3 anni, sostenuto dalle transazioni e dai dati raccolti.

