



# INVESTOR PITCH

Q3 2022

# Struttura del Pitch

- 1) Relazione introduttiva
- 2) Presentazione aziendale: **COSA FACCIAMO**
- 3) Condivisione della roadmap: **IL PERCORSO**
- 4) Analisi e trend generali di mercato: **MERCATO**
- 5) Asset aziendali, composizione del team: **PUNTI DI FORZA**
- 6) Dati storici, KPI, assunti di previsione, piano economico prospettico, simulazione cassa: **PIANO ECONOMICO**

# RELAZIONE INTRODUTTIVA (1/2)

- La Startup Carne Genuina SRL nasce dalla volontà del fondatore e della sua famiglia di voler rendere disponibile un prodotto (carne) di qualità a tutti gli Italiani, senza intermediari e con garanzie concrete di sostenibilità. L'azienda nasce in seno all'azienda agricola di famiglia per diventare poi una vera STARTUP INNOVATIVA nel 2020. Per maggiori dettagli si veda la sezione IL PERCORSO.
- Il fondatore Mattia Assanelli (PhD e Ingegnere Elettronico) oltre ad essere nato e cresciuto all'interno dell'azienda agricola di famiglia ha esperienza nel settore della logistica, del mondo IT, del settore Food e della gestione di processi, progetti e team internazionali. Carne Genuina è il progetto che gli permette di «unire i puntini» e mettere la propria esperienza professionale al servizio di un concetto centrale nella cultura Italiana: **l'alimentazione sana e genuina**. Per approfondire ulteriormente la mission aziendale si veda la sezione COSA FACCIAMO.
- Il progetto Carne Genuina ha già dimostrato la propria capacità di generare fiducia nei consumatori e interesse mediatico, anche a livello nazionale. Si è parlato infatti di questo progetto su giornali del calibro del Corriere, Millionaire, Il Giorno, Il Messaggero, Il Tempo, Economy...



- L'azienda ha già riscosso la fiducia di investitori a vario titolo. Nel 2020 è stata finanziata con garanzie del **Medio Credito Centrale** per un ammontare pari a **250.000 €**. Nel 2022 è stato chiuso con successo un round di finanziamento di equity crowdfunding pari a circa **170.000 €**, più di venti investitori tra cui importanti imprenditori e investitori professionali hanno dato fiducia a questa realtà.
- **I dati raccolti nei primi due anni di vita della startup permettono ora di effettuare una previsione più matura delle necessità di cassa. Questa analisi ci porta a determinare che un ulteriore round di finanziamento pari a 300/400 k€ permetterebbe di traghettare l'azienda a EBITDA positivo (che verrà raggiunto tra il 2024 e il 2025) e di avere la liquidità necessaria a supportare la crescita della stessa.**
- I dati storici, KPI, punti di forza dell'azienda che determinano questa previsione verranno presentate nelle sezioni successive.
- Il Piano Economico non tiene conto degli effetti positivi che verranno conseguiti dall'ottenimento di voucher e finanziamenti a fondo perduto e di finanza agevolata che sono in valutazione con consulenti specializzati: fondi ASCOM, fondi Camerali, bandi regionali per filiere, bando SMART & START, fondo RILANCIO solo per citarne alcuni.

# COSA FACCIAMO

## Il bisogno

Il consumatore che si accinge all'acquisto di cibo online è alla ricerca di un prodotto selezionato e di una esperienza premium.

Il caso della carne online non è una eccezione, si ricerca un prodotto di **alta qualità** e una **esperienza di acquisto** memorabile, come l'acquisto "**direttamente dall'allevatore**"

Il consumatore di carne è anche sempre più attento ai temi della **sostenibilità** dell'intera filiera, delle modalità di allevamento e del **benessere animale**.



## Carne Genuina

Carne Genuina è una **startup innovativa** che permette agli utenti di acquistare **carne direttamente da una rete di allevatori selezionati** e di **riceverla a casa in tutta Italia**, con corriere refrigerato.

La nostra startup seleziona accuratamente aziende **agricole a conduzione familiare**, collabora con **macellai di grande esperienza** e si occupa **direttamente del packaging e della logistica** fino alla spedizione (che avviene con corriere refrigerato in tutta Italia).

Carne Genuina si pone l'obiettivo di far evolvere la filiera e di rendere **tracciabile e certificato il concetto di carne a impatto zero** e **misurabile il benessere animale**.



# IL PERCORSO

## Roadmap

**SIAMO PRONTI A SCALARE**

**2016**

### TEST CONCEPT

Vendita primi Box assortiti da "Soc. Agr. F.lli Assanelli S.S"

*bovi*

**2019**

### E-COMMERCE

Trasformazione dell'iniziativa in un vero e proprio e-commerce di carne

*suini*

**2020**

### STARTUP INNOVATIVA

Creazione della startup innovativa  
Primo investimento di 250k con garanzia Medio Credito Centrale



**2021**

### TEAM & OPERATIONS

- Ottimizzazione sito e piattaforma ICT
- Implementazione email marketing automation
- Avvio strategia SEO
- Ottimizzazione logistica e avvio consegne dirette in Lombardia

**2022**

### ESPANSIONE

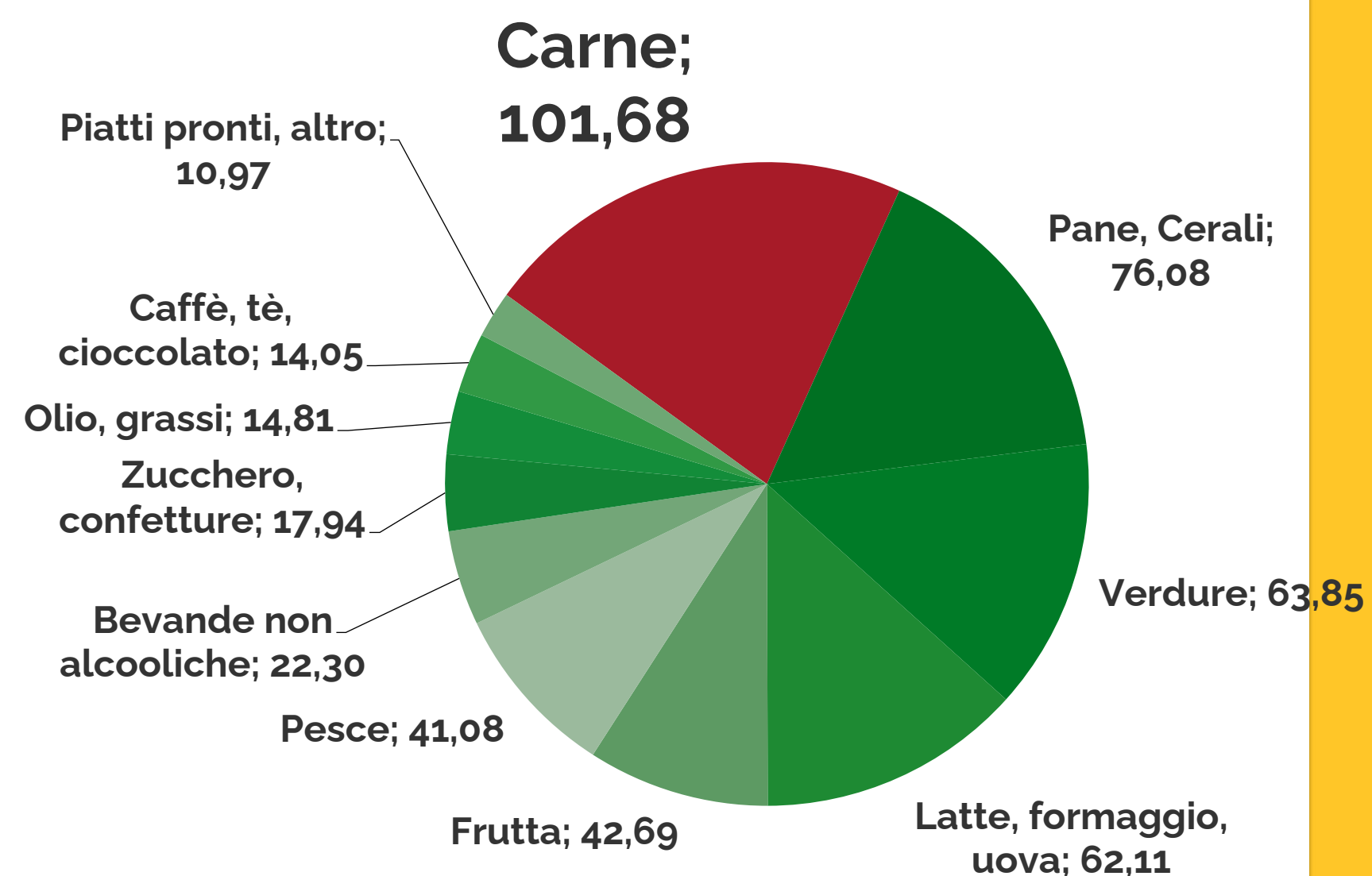
- Chiuso CROWDFUNDING. +20 investitori che hanno creduto nell'iniziativa e investito in capitale di rischio circa 170.000€
- Diventiamo la prima azienda in Italia a fornire CARNE A IMPATTO ZERO, compensando tutta la CO2 prodotta durante l'allevamento dei bovini
- Aumento delle destinazioni servite direttamente
- Miglioramento posizionamento del brand e conversioni
- Efficientamento dell'organizzazione e della marginalità
- Focus sulla crescita con campagne di marketing consolidate e PR (uscita su riviste digitali e cartacee)

# MERCATO

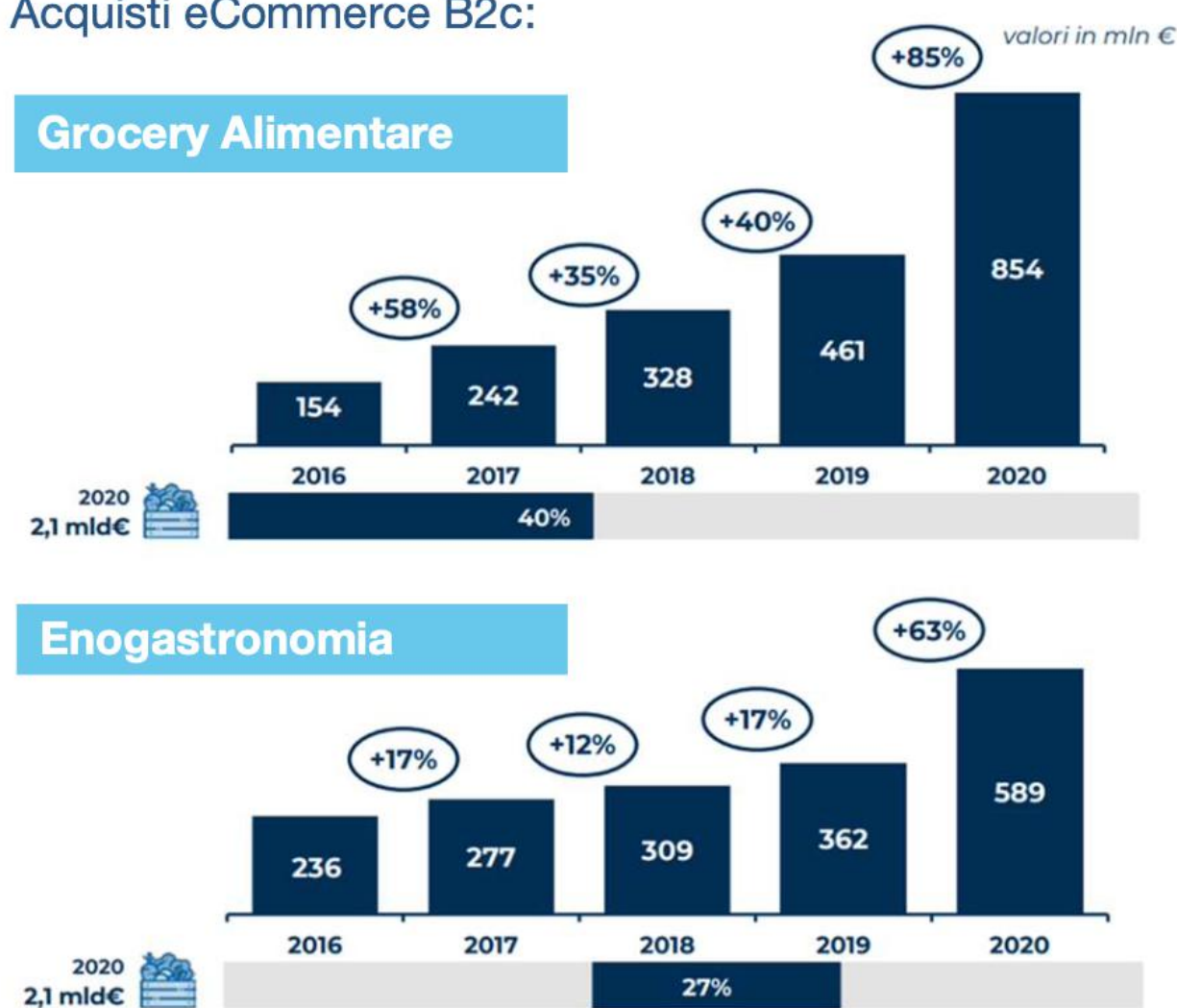
## Dimensione Mercato del fresco online + Carne

**20%** dell spesa alimentare mensile in Italia è per la **carne**

**40%** è la crescita media del mercato online food anno su anno



Acquisti eCommerce B2c:



Source: Report 2020 Politecnico di Milano e Netcomm

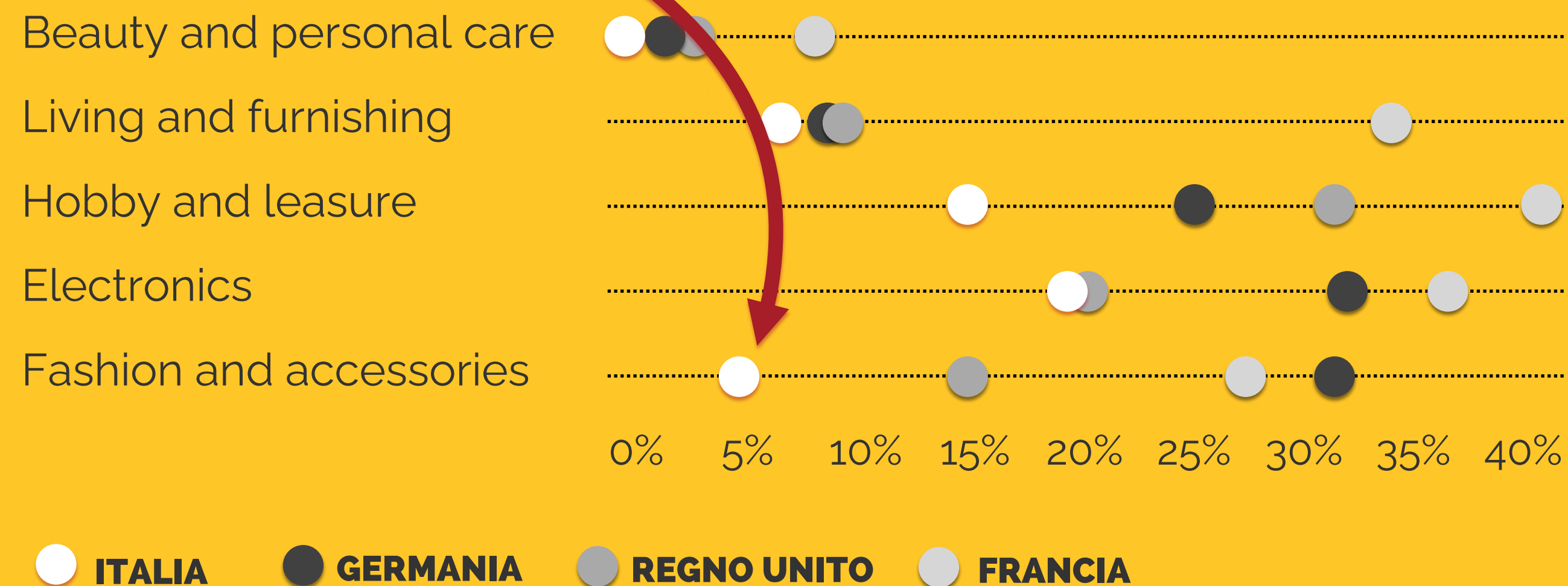
**Mercato carne online stimato in 300M (anno 2020)**

\* stima interna Carne Genuina

## Il mercato del food online triplicherà in 3 anni

### Penetrazione e-commerce per categoria e stato (2019)

#### Grocery



**1,3% di penetrazione nel 2020, potrebbe superare il 5% entro il 2023,** allineandosi a Germania e UK

Fonte: Euromonitor, Oliver Wyman analysis

# PUNTI DI FORZA



## MERCATO ATTRATTIVO E IN VELOCE CRESCITA

- Grocery alimentare **+40% all'anno** negli ultimi 4 anni



## TEAM PROFESSIONALE ETEROGENEO E CON GRANDE ESPERIENZA



## BUSINESS MODEL VALIDATO E SCALABILE

- **+10 aziende** parte del network (allevatori, macellai, etc...)
- **+2000 ordini evasi** da Giugno 2020 (fondazione startup)
- **32% clienti fidelizzati**



## RECENSIONI POSITIVE

- **+135 Recensioni Verificate**
- **Voto medio 4,9/5**



## BENEFICI FISCALI CONNESSI ALL'INVESTIMENTO IN STARTUP INNOVATIVA

# PUNTI DI FORZA

## Asset strategici (1 di 2)

### FILIERA E SOSTENIBILITÀ

- o Filiera corte e controllata, dall'allevatore alla tua tavola (manzi nati e allevati in Italia)
- o Tracciabilità totale della filiera
- o Carne Sostenibile: la prima carne in Italia a impatto zero: neutralizziamo completamente la CO<sub>2</sub> prodotta durante la produzione e il trasporto

### CATALOGO

- o Varietà dell'offerta: non solo carne bovina → Cross-selling efficace
- o kit risparmio per famiglie (Bovi Box)
- o kit pronti per cucinare ricette blockbuster (e.g. Pulled Pork Box, BBQ Box)
- o prodotti premium come carne di Wagyu da animali nati e allevati in Italia
- o Selezione internazionale per i clienti più curiosi

### CUSTOMER CARE

- o Supporto al cliente multicanale e 24/7



## Asset strategici (2 di 2)

### LOGISTICA

- o Laboratorio di preparazione e taglio in posizione strategica: tra Bergamo, Brescia e Milano
- o Spedizioni in 24 ore verso tutta Italia con corriere refrigerato
- o Consegna in 24 ore nelle province di Milano, Brescia, Bergamo (bacino potenziale di 5,6 milioni di abitanti)

### CONTENUTI EXTRA

- o pubblicazione su sito e profili social di almeno 3 contenuti (ricette, curiosità, etc) a settimana

### BASE UTENTI

- +15000** utenti iscritti alla newsletter
- +2800** clienti
- +900** clienti abituali



# PUNTI DI FORZA

## Competitor

		TIMANZO	CORTILIA	PASCOL
Verticalità sulla carne	✓	✓	✗	✓
Ampio assortimento (comparto carne)	✓	=	✓	✗
Coerenza con i valori della sostenibilità e della filiera corta	✓	✓	✓	✓
Scalabilità del modello	✓	✗	=	=
Flessibilità logistica	✓	✓	✓	=

# PUNTI DI FORZA

## Il consumatore di Carne Genuina è selettivo e alto-spendente



### ETICO

Focus su Km0, filiera corta, piccoli allevatori locali



### INFORMATO

Conosce bene il prodotto "carne" ed è alla ricerca di novità di prodotto o nuove ricette



### SALUTISTA

Attenzione alla forma e al mangiare sano



### CON DISPONIBILITÀ

Presumibilmente alto spendenti



### CONSAPEVOLE

Di età compresa tra i 35/45 e i 45/54 anni



### APPASSIONATO

Amanti del BBQ e grigliatori



### ETEROGENEO

60% uomini, 40% donne



### CITTADINO

Prevalentemente nelle grosse città, dove l'esperienza km0 è più difficile



### FAMILIARE

Stima basata su incrocio d'età e nucleo familiare

# PUNTI DI FORZA

## PROGETTO DI INNOVAZIONE DA IMPLEMENTARE Target finanziamento Smart & Start Q1 2023

### CARNE A IMPATTO ZERO

- o Life Cycle Assessment della filiera
- o Dashboard in tempo reale del bilancio di CO2 dell'iniziativa
- o Notarizzazione in Blockchain del dato
- o Registrazione del Marchio Carne a Impatto Zero

### TRACCIABILITA'

- o Portale per la raccolta delle certificazioni dei produttori aderenti alla filiera
- o Notarizzazione in blockchain delle certificazioni
- o Totale trasparenza delle certificazioni su e-commerce, a livello di prodotto

### BENESSERE ANIMALE

- o Misura dei parametri ambientali di stalla per determinare il benessere animale
- o Elaborazione di un KPI di Benessere Animale e condivisione in realtime sul sito
- o Notarizzazione del dato in blockchain

### PARTNER TECNOLOGICI IDENTIFICATI



**FARZATITECH**  
R&D technologies for health



**ANTARES VISION GROUP**

CONSULENZA  
E RISORSE



# PUNTI DI FORZA

## Team eterogeneo e flessibile



**Mattia Assanelli**

Founder & CEO

Ingegnere Elettronico, PhD  
Imprenditore Agricolo  
Dirigente nel settore dell'ICT  
Technology Enthusiast



**Sara Ferrarese** **Dipendente**

Social Media, Marketing,  
Communication & Strategy



**Mirko Baraldi** **Dipendente**

Operations & Logistics  
Product Management



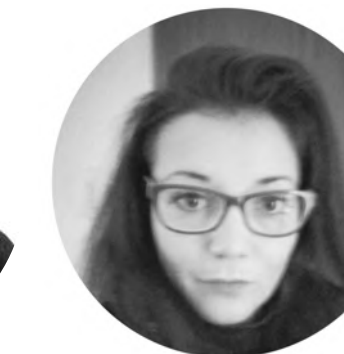
**Nikolay Kolev** **Freelance**

UX Design - Developer



**Maria Tasca** **Freelance**

Brand&Graphic designer



**Marta Blini /  
Marta Vitali** **Freelance**

SEO & Copywriter



**Paola D'Arcangelo** **Freelance**

Google & Facebook  
Advertising

# PUNTI DI FORZA: REPUTAZIONE

## Rating & Online reputation

Recensione cliente di Carnegenuina.it

Calcolato a partire da 206 recensioni ottenute sugli ultimi 12 mesi. \*

★★★★★ **9.6 / 10**

 97.6%  
201 recensioni
  1.9%  
4 recensioni
  0.5%  
1 recensioni



Recensione sottoposta a verifica ⓘ

\* 338 recensioni dal 08/02/2021

[https://it-it.facebook.com > bovi.carne.genuina > reviews](https://it-it.facebook.com/bovi.carne.genuina/reviews) ▾

### Bovì - Carne genuina a casa tua - Reviews | Facebook

Ottimo servizio, rapporto qualità - prezzo top! Ho provato il macinato e i bocconcini di pollo, tutto tenero e molto buono. Mi attendono le scaloppine e gli ...

★★★★★ Valutazione: 4,9 · 59 voti

### Carne Genuina



Sito web


Indicazioni

Salva

Chiama

4,8 ★★★★★ 31 recensioni Google ⓘ

Macelleria

★★★★★ **4.8/5**  
Eccellente  
Basato su **208** Recensioni  
  
Recensione sottoposta a verifica ⓘ

<p>★★★★★ Pubblicato il 19/08/22</p> <p>Sito ben costruito intuitivo e con descrizione dei prodotti chiara Consegna puntuale d confezionam... regina B. , a seguito di un'esperienza del 28/07/22</p>	<p>★★★★★ Pubblicato il 19/08/22</p> <p>Ottimo servizio clienti, risposte nella chat real time! 👍</p> <p>Alvise B. , a seguito di un'esperienza del 05/08/22</p>	<p>★★★★★ Pubblicato il 15/08/22</p> <p>prodotti eccellenti spedizioni velocissime ben refrigerate</p> <p>silvio R. , a seguito di un'esperienza del 02/08/22</p>	<p>★★★★★ Pubblicato il 15/08/22</p> <p>Prodotti di altissima qualità , servizio eccellente !</p> <p>Ana I. , a seguito di un'esperienza del 30/07/22</p>
--	---	--	--

## Scrivono di noi

<https://www.carnegenuina.it/pages/scrivono-di-noi>



# PIANO ECONOMICO: KPI

## Metriche e traction di mercato



**3000**

Clienti (900 ricorrenti)



**32%**

Clienti ricorrenti



**154.000€**

Q1+Q2+Q3 2022  
+ 26% rispetto all'anno  
precedente



**ca 50.000**

Visite mensili



**84€ + IVA**

Ordine medio



**ca 16.000**

Lead acquisiti attivi



**25.000€**

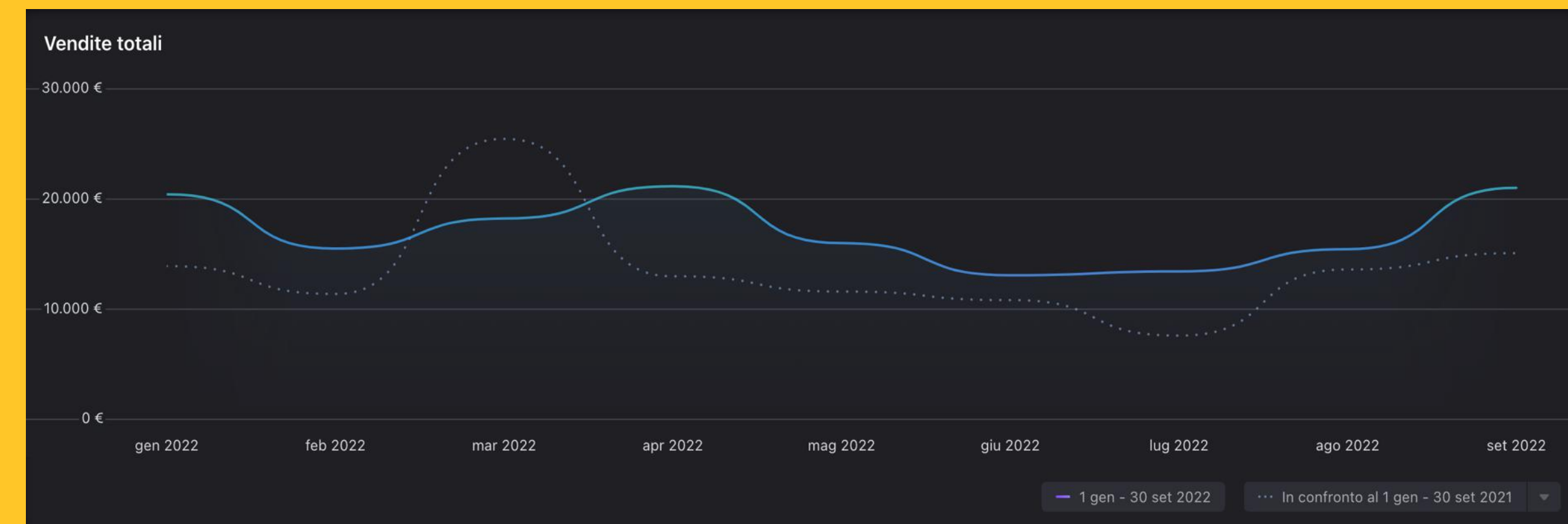
Picco di fatturato  
Dicembre 2021



**> 20.000**

Social followers

### Andamento vendite mensili (iva inclusa)



## KPI e stime di crescita

	2023	2024	2025	2026
Ordine medio	€ 89	€ 95	€ 101	€ 107
Costo acquisizione cliente	€ 35	€ 35	€ 35	€ 35
Intervallo medio ordini	138 giorni	130 giorni	122 giorni	115 giorni
Stima parco clienti ricorrenti (30% del totale)	1.200	1.400	1.600	1.800

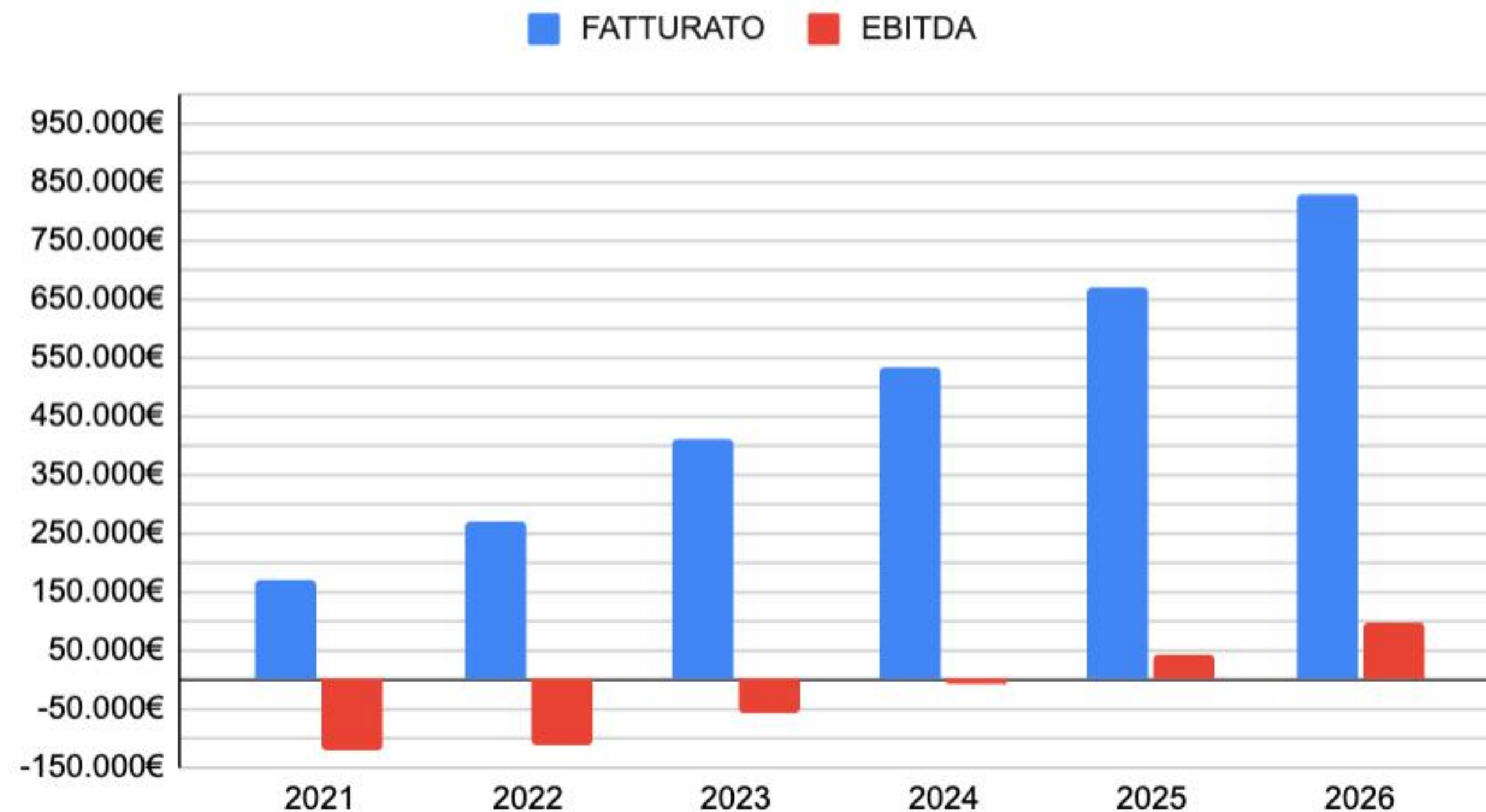


## Piano economico prospettico (1 di 2)

	31/12/2021	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025	31/12/2026
<b>Ricavi delle vendite</b>	171.623€	267.753€	412.965€	533.922€	671.548€	829.442€
<b>Costi diretti</b>	150.103€	239.030€	330.922€	396.308€	479.782€	580.867€
<b>Margine operativo</b>	21.519€	28.723€	82.043€	137.614€	191.766€	248.575€
<b>Marketing</b>	59.118€	38.212€	32.400€	32.400€	32.400€	32.400€
<b>Consulenze</b>	53.649€	33.787€	35.520€	35.520€	35.520€	35.520€
<b>ICT</b>	6.807€	12.000€	15.600€	20.400€	20.400€	20.400€
<b>Costo personale</b>	23.323€	56.000€	56.000€	57.074€	59.707€	63.662€
<b>EBITDA</b>	<b>-121.377€</b>	<b>-111.275€</b>	<b>-57.477€</b>	<b>-7.780€</b>	<b>43.739€</b>	<b>96.593€</b>
<b>Ipotesi finanziamento 320k Nov 2022</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2024</b>	<b>31/12/2025</b>	<b>31/12/2026</b>	
<b>SIMULAZIONE CASSA</b>	<b>261.515€</b>	<b>122.431€</b>	<b>33.042€</b>	<b>173€</b>	<b>20.158€</b>	

## Piano economico prospettico (2 di 2)

Previsioni Fatturato ed EBITDA 2021 - 2026 (2021 actual)



	FATTURATO	EBITDA	EBITDA %
<b>2021</b>	171.623€	-121.377€	<b>-71%</b>
<b>2022</b>	267.753€	-111.275€	<b>-42%</b>
<b>2023</b>	412.965€	-57.477€	<b>-14%</b>
<b>2024</b>	533.922€	-7.780€	<b>-1%</b>
<b>2025</b>	671.548€	43.739€	<b>7%</b>
<b>2026</b>	829.442€	96.593€	<b>12%</b>

