

Boatsandgo

welcome on board

Il problema

Aziende

- › Ricercare nuovi clienti.
- › Difficoltà a destagionalizzare i flussi.
- › Necessità di raggiungere target diversificati di clienti.
- › Diventare sempre più competitivi sul mercato.





Il bisogno

Utenti

- › Risparmiare tempo e denaro nella scelta della migliore soluzione.
- › Trovare in maniera semplice le offerte più competitive.

La soluzione

L'idea di Business

Boatsandgo è una startup innovativa che offre servizi online di aggregazione e **comparazione** delle migliori **offerte** presenti sul **mercato della nautica**.



Il modello di business

Boatsandgo trae ispirazione da casi di successo nel settore delle prenotazioni alberghiere e di case vacanze e si propone di diventare **il primo motore di ricerca** globale per chi voglia effettuare una vacanza su un charter nautico.

L'idea nasce sulle orme dell'esperienza di **Trivago** che rappresenta un **caso di successo** di rilevanza mondiale nel mondo del travel online e il cui **modello di business** può essere replicato nel settore nautico.

Il modello di business



Range 4~5%



Tarato su metriche del primo anno operativo



Pay Per Click Premium

Il prodotto



La Piattaforma, composta da **sito web e app mobile**, è basata sul metasearch, che aggrega e compara i principali portali di charter di imbarcazioni e di boat sharing (Online Travel Agency), attraverso un algoritmo che sfrutta tecnologia **AI e machine learning**.



Il comparatore è costituito da un **motore di ricerca** centrale dotato dei filtri principali, dove l'utente può inserire la destinazione della propria vacanza, le date e la tipologia di barca e avere come risultato un elenco delle migliori offerte sul mercato.



L'algoritmo **reindirizza l'utente** sul sito del portale di boat sharing o noleggio imbarcazione per finalizzare la scelta dell'offerta desiderata.

How it works

Il nostro **modello di business** ricalca quello di Trivago e dei principali comparatori di prezzi che si basa principalmente sullo **schema CPC** (Cost-per-Click). Boatsandgo si propone di **pubblicare le offerte** (“a partire da”) di charter nautici **provenienti da diverse fonti**:

- › OTA operanti nel settore
- › Portali di boat sharing
- › Portali di noleggio imbarcazioni

Gli inserzionisti potranno pubblicare le loro offerte provenienti dall'**integrazione di feed esterni** o dal **caricamento diretto nel Charter Manager**.

How it works

Ogni volta che un utente clicca sull'offerta di un charter **viene reindirizzato al sito di riferimento** su cui potrà effettuare un **booking diretto** o semplicemente chiedere maggiori **informazioni**.

Su Boatsandgo **non si effettuano** prenotazioni che potranno essere effettuate solo sui portali degli Advertisers.

I vantaggi

- › Aprire la piattaforma a **nuovi utenti** del mondo della nautica, che si affidano ad un comparatore perché non conoscono le realtà del settore.
- › Facilitare il processo di valutazione degli amanti della nautica, indecisi rispetto alla scelta della meta e dell'offerta più vantaggiosa anche in **bassa stagione**.
- › Semplificare il **monitoraggio dei competitors** presenti sulla piattaforma.
- › Offrire un **innovativo modello di distribuzione** per il mercato digitale della nautica.
- › Redirecting immediato senza registrazione dell'utente attratto dalla **semplicità di consultazione** delle offerte in un unico portale.

Strategia di promozione

Boatsandgo costruirà la sua strategia promozionale lavorando parallelamente su due target di clientela: **trade** e **consumers**.

Per il **B2B** prevediamo la **presenza alle più importanti fiere internazionali** del settore e la presentazione della piattaforma a tutti i portali operanti nel settore della prenotazione di charter nautici.

Il costo per click per gli Advertiser verrà **determinato sulla base di un modello di calcolo** che analizza il numero di advertiser presenti e la competitività della ricerca.

Per il **B2C** prevediamo un **budget di Advertising di circa 100.000 euro** da distribuire tra campagne su Google Ads, campagne display e campagne social mirate ad aumentare la **brand awareness** con contenuti promozionali e di presentazione multimediale della piattaforma.

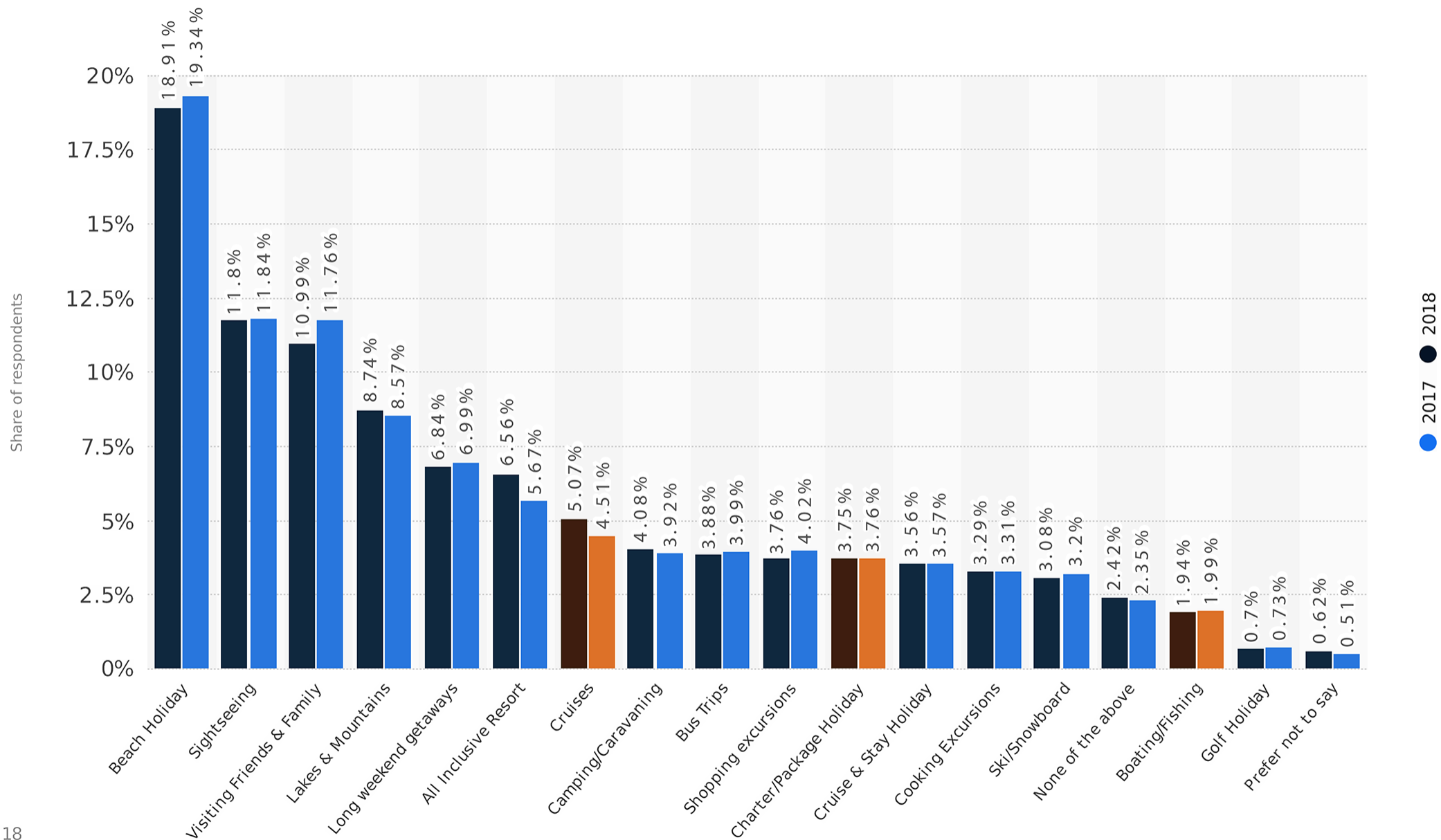
Il mercato e le prospettive di crescita



Il mercato del **noleggio** di charter nautici è in **forte crescita** a livello mondiale con un'espansione fin dal 2012 di oltre il **5% anno su anno**.

In particolare in Italia si registra un forte **incremento della popolarità** di questa soluzione per le vacanze soprattutto **tra i giovani** con particolare attenzione alle **imbarcazioni a vela** sia nella modalità di noleggio “bareboat” che “crewed”.

Distribuzione delle tipologie di vacanze che gli italiani scelgono



Il team



Luciano Pergola

CEO

Skipper di barca
a vela



Antonio Amendola

Project Manager

Ingegnere
aereonautico



Roberta Gasparro

COO

I nostri partners

SviluppoBasilicata



SISTEMA
INCHUBATORI
DI IMPRESA



INVITALIA

RIFRAF
DIGITAL AGENCY

Grazie
per l'attenzione