



Scegli. Ordina. Gusta.  
È così facile!

[www.eatsapp.it](http://www.eatsapp.it)

[info@eatsapp.it](mailto:info@eatsapp.it)

 [facebook.com/eatsapp.it](https://facebook.com/eatsapp.it)

 [instagram.com/eatsapp.it](https://instagram.com/eatsapp.it)

 [twitter.com/eatsapp\\_it](https://twitter.com/eatsapp_it)



# PROBLEM

Il poco tempo a disposizione, i ritmi di vita frenetici, vivere nelle grandi città, spingono sempre più persone ad ordinare cibo a domicilio online. Inoltre la possibilità di raggiungere il maggior numero di clienti obbliga gli esercizi commerciali, tra cui i ristoranti, ad impiegare la rete internet come canale di vendita per acquisire e fidelizzare la propria clientela.

Attualmente i servizi di online ordering dedicati al food presentano **diverse criticità**.

Incapacità di offrire funzionalità customizzate per fornire esperienze di acquisto gratificanti e personalizzate.

Ciò comporta **costi maggiori per gli utenti** rispetto all'ordine telefonico, quindi un disallineamento dell'offerta digitale rispetto a quella reale:

- impossibilità di ordinare menù promozionali e usufruire di offerte e promo;
- spesa minima e costo di consegna elevati imposti.

**Costo elevato**, difficile da sostenere nel lungo periodo, delle commissioni applicate agli **esercizi affiliati**:

- 15%-18% per i ristoranti che già dispongono del servizio a domicilio;
- 30%-35% per i ristoranti che non gestiscono la consegna autonomamente.

**Nessun programma fedeltà** per gli utenti



# SOLUTION



EatsApp è il servizio ideale per chi ha voglia o necessità di consumare, a casa o a lavoro, un pasto pronto con un buon rapporto qualità-prezzo, effettuando l'ordine in pochi click tramite il proprio smartphone o PC.

Il nostro obiettivo è migliorare il modello di ordinazione online offrendo, attraverso una **piattaforma ad hoc**, **soluzioni totalmente integrate** ed **esperienze d'acquisto personalizzate** grazie ad una maggiore **qualità e quantità di funzionalità**, un'elevata **affidabilità del servizio** con trasmissione e conferma degli **ordini in tempo reale**, un'alta convenienza dovuta ad un **programma fedeltà** che premia l'utente, **nessun rincaro** sui prezzi applicati dai ristoranti, **commissioni contenute** per gli esercizi affiliati, **e-commerce dedicato** di prodotti per il food delivery a prezzi competitivi.



# UNFAIR ADVANTAGES

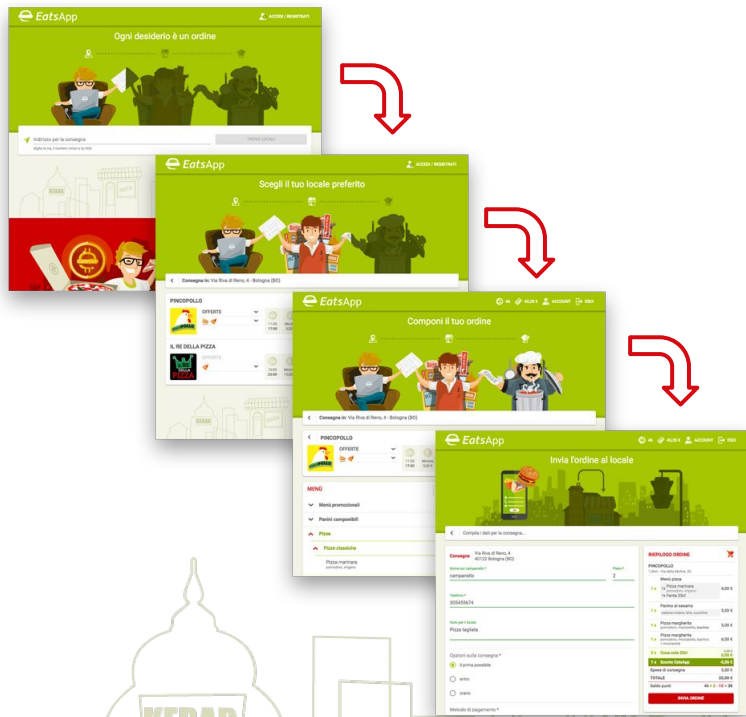
EatsApp attualmente nel settore food, al mondo, è l'unica **Progressive Web App**, ovvero un concept d'avanguardia tecnologica che permette di fornire innumerevoli vantaggi, grazie alla capacità di combinare il meglio delle app native e della tecnologia web.

Grazie all'implementazione del servizio su **piattaforma web creata ad hoc**, la quale garantisce continuità di servizio, manutenibilità delle funzionalità e scalabilità delle performance, nonché l'**abbattimento del debito tecnico** con ottica evolutiva e non manutentiva del prodotto, riusciamo ad offrire:

- strumenti ad alta usabilità per la **personalizzazione degli ordini**, tra cui modifica degli ingredienti in aggiunta, sostituzione e rimozione con controllo di coerenza dei prezzi e suggerimento del prodotto con costo inferiore, gestione automatica dei menù promozionali, dei menù componibili e degli omaggi, così da garantire lo stesso prezzo e le stesse offerte degli ordini di persona o telefonici;
- **programma fedeltà** che permette agli utenti di accumulare sistematicamente bonus ed ottenere sconti ("ogni dieci pizze ordinate una la offriamo noi!");
- **commissioni inferiori** per gli esercizi affiliati rispetto a quelle applicate dai competitor presenti sul mercato, ciò grazie alla tecnologia implementata che ci permette di contenere i costi del personale per la gestione del servizio;
- trasmissione e conferma degli **ordini in tempo reale**, con comunicazione diretta e bidirezionale tra piattaforma e dispositivo in dotazione all'esercizio affiliato, quindi tra utente e ristorante.



# HOW IT WORKS



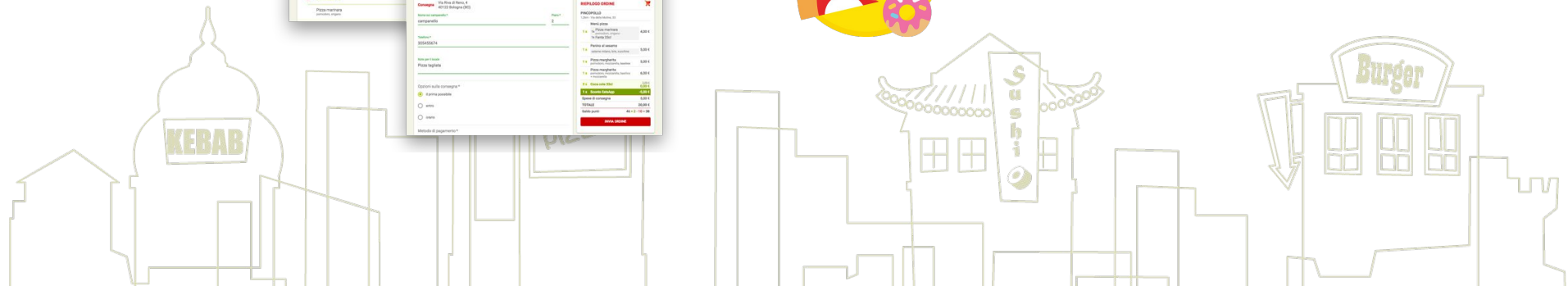
Inserisci il tuo indirizzo



Scegli il tuo locale preferito



Componi il menù



CARRELLO		
1	<b>Pizza margherita</b>  pomodoro, mozzarella, basilico + mozzarella	6,00 €
<b>Menù pizza</b> 		
1	1x <b>Pizza marinara</b> pomodoro, origano 1x Fanta 33cl	4,00 €
1	<b>Panino al sesamo</b>  salame milano, brie, zucchine	5,00 €
1	<b>Coca cola 33cl</b>	<del>1,00 €</del> 0,00 €
1	<b>Sconto EatsApp</b>	-5,00 €
Spese di consegna		5,00 €
<b>TOTALE</b>		<b>15,00 €</b>
Saldo punti		46 + 1 - 10 = 37
<b>CONTINUA</b>		

← Modifica degli ingredienti con controllo di coerenza

← Prodotti e menù componibili

← Gestione automatica degli omaggi e delle promozioni

← Calcolo e visualizzazione dinamica dei bonus



Il ristorante, in contemporanea all'invio dell'ordine da parte dell'utente, riceve la comunicazione dell'ordinazione con tutte le specifiche tramite dispositivo custom o smartphone personale.

L'utente riceve sul proprio dispositivo la conferma in tempo reale direttamente dal gestore del ristorante, visualizzando il tempo di attesa dato dal locale.

## Comunicazione bidirezionale



```
27/09/2018 - 12:46

Filippo Rossi
Via Italia, 4
Piano 1 - Tel: 320 000000

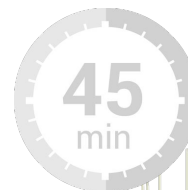
=====
5,00 1 Kebab
1,00 +pomodoro
0,00 -cipolla
0,00 1 Coca Cola Lattina
-----
5,00 SCONTO EATSAPP
-----
1,00 TOTALE - contanti

NOTE: Poco piccante
```

- ← *Data e ora*
- ← *Dettagli dell'utente*
- ← *Modifica ingredienti*
- ← *Omaggio del locale*
- ← *Sconto Programma fedeltà EatsApp*
- ← *Totale e tipo di pagamento*

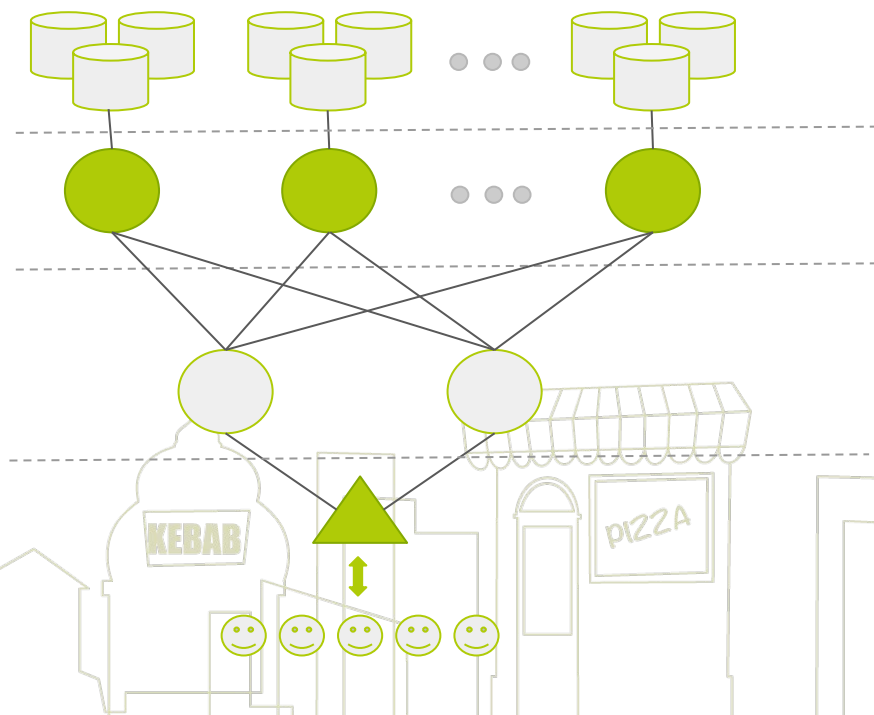


## Risposta in tempo reale



# SYSTEM ARCHITECTURE

La nostra piattaforma agile e versatile è improntata ad una logica di diversificazione dei servizi implementabili con minimi investimenti in termini di tempo e forza lavoro ed è idonea a supportare varie tipologie di vertical market application.



I database NOSQL **MongoDB** garantiscono scalabilità delle letture e delle scritture e si adattano meglio dei database SQL al modello dei dati.

L'architettura a **microservizi** con **API REST** implementati con **Node JS** permette l'incapsulamento e la gestione dei dati isolando i contesti.

Due unità di front end separate, una per il servizio agli utenti e l'altra per i tool di amministrazione che fanno uso dei più moderni framework per il web design ed applicazioni "single page" come **React**.

Il servizio è pubblicato nel Cloud utilizzando **Google Container Engine**, quindi facendo uso dei **Docker** container e del container orchestration **Kubernetes**.



# MARKET SEGMENT

In Italia nel 2018 il settore del food delivery è valso 350 milioni di euro, con crescita stimata del 69% rispetto all'anno precedente, inoltre tutti gli indicatori suggeriscono che l'utenza da raggiungere è davvero molto ampia ed il mercato in continua espansione.

## Consegna a domicilio

23%

da ordine personale

24%

da ordine telefonico

2%

da ordine digitale

19%

Intention to buy verso  
online food delivery

4-5

ordini mensili da  
servizio online

1-2

ordini mensili personali  
e telefonici

97 €

spesa media mensile  
da ordini online

32-37 €


spesa media mensile da  
ordini personali e  
telefonici

Il segmento di mercato a cui ci rivolgiamo, in maniera prevalente ma non esclusiva, è composto da **studenti universitari e giovani lavoratori**, con età compresa tra i 19 ed i 35 anni.

# COMPETITOR

Dall'esterno il progetto può sembrare azzardato viste le risorse finanziarie di cui la concorrenza dispone, nonostante le ingenti perdite accumulate nel mercato italiano, ma la conoscenza che abbiamo del settore food delivery, l'avanguardia tecnologica che possediamo e che invece manca ai competitor e che ci permette di avere alte prestazioni a bassi costi, la mancanza in Basilicata di un servizio di food delivery, ci fanno credere fortemente di poterci ritagliare una fetta di clienti poiché reputiamo che vi sia un'esigenza di mercato da soddisfare e un settore da migliorare.



SERVIZIO	Risposta in tempo reale	Modifica ingredienti	Prodotti componibili e omaggi	Programma fedeltà	E-commerce dedicato
	✓	✓	✓	✓	✓
<b>JUST EAT</b>	✗	●	✗	✗	✓
<b>deliveroo</b>	✓	✗	✗	✗	✓



# BUSINESS MODEL AND GO-TO-MARKET

Il servizio è totalmente gratuito per gli utenti, infatti come piattaforma non applichiamo nessun aumento di prezzo rispetto ai volantini dei ristoranti affiliati, né vengono imposti costi fissi per ordine minimo e spese di consegna.

Ai ristoranti affiliati invece, il servizio è fornito a pagamento e prevede, quale corrispettivo dello stesso, una **commissione pari al 13%** del totale, a carico del ristoratore, per ciascun ordine trasmesso ed andato a buon fine. Attualmente è il **prezzo più basso sul mercato**.

Per quanto riguarda l'ingresso sul mercato, per l'affiliazione dei ristoranti e l'incremento della community, il nostro piano prevede:

- promozione online attraverso campagne sviluppate sui canali social;
- campagne di street marketing nei luoghi frequentati dai rappresentanti del nostro target, tra cui università, aule studio e uffici;
- distribuzione di voucher promocode che danno diritto ad uno sconto sul primo ordine.
- Per quanto riguarda i ristoranti da affiliare, la nostra strategia prevede un approccio porta a porta con alcune mensilità gratuite e un tablet ed una stampante in comodato d'uso gratuito.



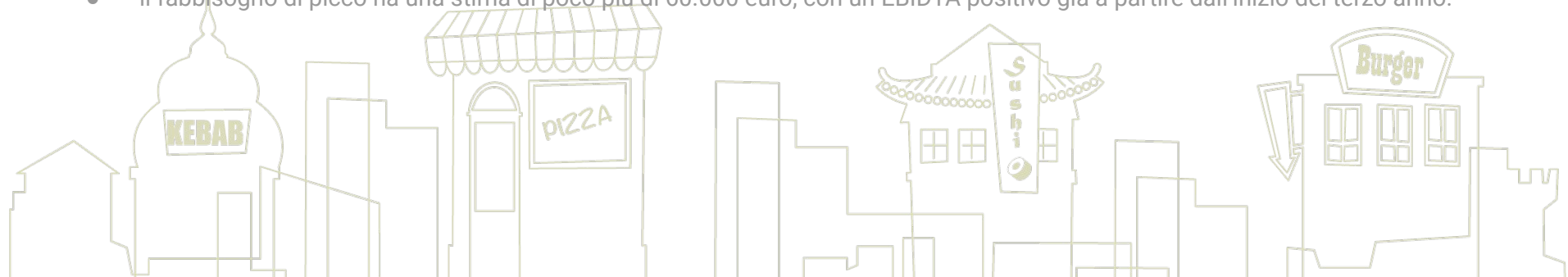
# STATUS AND MILESTONES

Abbiamo lanciato il prodotto sul mercato il 15 Marzo 2019, autofinanziandoci con un investimento personale di **30.000 euro**. Il prodotto è completo di sito, App iOS, App Android.

Abbiamo aperto nella città di Potenza per testare le funzionalità e stiamo sondando il mercato bolognese, con l'obiettivo di espanderci nei prossimi mesi sia nel numero di esercizi affiliati che di città servite, preferendo quelle a vocazione universitaria.

I nostri numeri, seppur in piccolo, ci indicano che:

- $\frac{2}{3}$  dei locali affiliati al nostro servizio avevano già un contratto di affiliazione con i nostri competitor, pertanto non abbiamo trovato barriere all'ingresso sul mercato;
- il 60% degli utenti iscritti al servizio ha effettuato almeno un ordine;
- il cac è di circa 3 euro, con una viralità del 5%;
- il nostro ricavo, al netto dell'iva, per singolo ordine, è di circa 2,50 euro;
- il fabbisogno di picco ha una stima di poco più di 60.000 euro, con un EBIDTA positivo già a partire dall'inizio del terzo anno.



LAUNCH OF  
ACTIVITIES

★ KEY EMERGING  
PLAYER IN ITALY

2019

2020

2021

- Autofinanziamento di 30.000 euro e ricerca fondi per altri 30.000 euro
- Lancio del sito ed operazioni iniziali da Marzo 2019 su Potenza e da Maggio su Bologna
- Il finanziamento verrà usato per espandere il servizio e avviare la campagna marketing

- Ricerca fondi per 80.000 euro
- I fondi verranno usati per ampliare il team e per continuare l'investimento sulle attività di marketing
- Espansione in altre città italiane e consolidamento del mercato lucano e bolognese

- Ricerca fondi per 100.000 euro
- Break even point
- Apertura sulle maggiori città del territorio nazionale
- Studio per l'avvio del servizio sui mercati esteri, con preferenza per il mercato europeo e nord americano

Proiezione del numero di locali affiliati

100

150

350

Proiezione del numero di ordini annuali

6 k

15 k

250 k

Proiezione del GMV (EUR)

80 k

200 k

3000 k

# TEAM



**Marilù Tarantini**

35 anni

Co-Founder FrammArt Srl

- Responsabile Customer Care PizzaBo e Just Eat
- Social Media Manager per aziende di food (Mutti, Pavonidea, Olio Calandrone, Pastificio Rummo)
- Gestione amministrativa per Donal Bologna e Kimicart Potenza



**Francesco Frammartino**

34 anni

CTO & Co-Founder FrammArt Srl

- Full Stack Developer PizzaBo e Just Eat
- Senior Frontend Developer YOOX Group
- Web developer Al Jazeera English

Coadiuvava il team quale collaboratore esterno

- Ignacio Filipetto, grafico

Siamo alla ricerca di:

- 1 business developer



# GRAZIE

**Mariù Tarantini**  
Co-Founder  
[marilu.tarantini@frammart.com](mailto:marilu.tarantini@frammart.com)



**Francesco Frammartino**  
CTO e Co-Founder  
[info@frammart.com](mailto:info@frammart.com)

