



Dootbox

Executive Summary



Contact Information

Giacomo Pelizza
COO & Co-Founder

(+39) 3203173450
giacomopelizza@dootbox.it
<https://dootbox.it/>

Capital Seeking

150.000€

Use of funds

Tech: 80K€
Legal: 20K€
Marketing: 30K€
Running cost: 20K€

Managing team

CEO & Co-Founder
Alberto Andreani

COO & Co-Founder
Giacomo Pelizza

CTO
Riccardo Parosi

Advisors

Umberto Seletto
Manager of ExxonMobil e founder di Anticrisiday Network nazionale a supporto dei dealer

Gregorio Caporale
Former advisor di miaCar acquisita da facile.it

Stefano Grassani
Equity Partner GPBL Legal Firm, competition e antitrust specialist

Pre-Commitment

Da parte di B.A. per 60.000,00€

Short Description

Dootbox è un servizio in abbonamento di mobilità privata. Propone ai clienti finali una nuova soluzione che si basa su flessibilità e trasparenza per offrire una nuova esperienza di utilizzo delle auto. Dootbox permette di abbonarsi a un garage diffuso e vicino al cliente nel quale scegliere quali auto guidare e sostituirle in base alle proprie esigenze.

Problem/Opportunity

I metodi attuali per possedere un'auto sono ricchi di insidie e attriti: tempi lunghi, bassa flessibilità, contratti ambigui. I concessionari saranno trasformati in agenzie e subiranno l'ingresso di nuovi digital attacker. Dootbox collabora con i rivenditori offrendo l'opportunità di rilanciare il loro modello di business offrendo una nuova soluzione flessibile e moderna.

Solution/Product

Dootbox offre all'utente un servizio flessibile in termini di tempo e tipologia di veicolo, ad un prezzo competitivo in linea con il noleggio a lungo termine. Il cliente sottoscrive un abbonamento mensile che comprende tutte le spese legate al mezzo diviso per fasce di prezzo. Ogni fascia corrisponde ad un garage di auto di modelli e categorie differenti. L'utente si interfaccia con una web app nella quale può visionare i veicoli disponibili, selezionarne uno e utilizzarlo finché lo desidera. Operativamente, Dootbox collabora con concessionari e rivenditori, che possono mettere a disposizione i propri veicoli ottenendo un guadagno, rimettendo al centro la figura del dealer come hub di servizi.

Business Model

Il modello di business di Dootbox prevede una fee in abbonamento mensile da parte degli users più la vendita di servizi aggiunti. Le principali voci di costo sono assicurazione bollo, marketing e la remunerazione dei concessionari che mettono a disposizione i propri veicoli. In questo modo, non solo Dootbox riesce a creare una rete capillare di hub, come punto di contatto fisico vicino al cliente finale, ma anche a mantenere una struttura di costi che immobilizzi meno capitale. Il dealer è inoltre una risorsa per la manutenzione dei veicoli grazie alle strutture ed alla competenze interne.

Market

Mercato calcolato come:
Persone che in nord Italia rientrano nella fascia di età dai 25 ai 45 e usano servizi di car as a service (23% popolazione totale)
Valore Mercato (2023) 9.420.000,00€

Competitors

I competitors sono modelli di car-as-a-service. Quelli classici come il noleggio a lungo termine e nuovi digitali attackers come: Bipi, Cazoo, CLUNO, Car Cloud. Queste opzioni sono però capital intensive e non collaborano con i concessionari.

Traction

Febbraio 2022: landing page funzionante, vincita grant da Deloitte consulting, raccolta primi lead.
Marzo 2022: primi accordi con numero 3 dealers
Aprile 2022: generazione 20 lead di valore
Maggio: partecipazione Automotive Dealer Day
Luglio 2022 (previsto): inizio Beta per raccogliere metriche

Competitive advantage

I vantaggi competitivi dell'azienda sono la struttura del modello di business che immobilizza meno capitale dei competitors e per questo è più scalabile. Inoltre la collaborazione con i dealer garantisce qualità, velocità e affidabilità del servizio grazie alle competenze interne e una rete diffusa vicina al cliente. Un punto di forza dell'azienda è il team che è composto da professionisti con esperienza nei diversi settori con partner di qualità nei settori software e legal. Dootbox fa leva su una campagna di marketing disruptive per sfruttare il first-mover advantage.

Social/Environmental Impact

Dootbox si impegna a supportare la transizione verso motorizzazioni più sostenibili e grazie a una frequente manutenzione del veicolo ad allungarne la vita utile. Tutto questo supportando anche aziende medio/piccole locali.