



# RistoBox

## Executive Summary



### Contact Information

**Davide Corradini**  
CEO & Co-Founder

(+39) 3663826746  
davidecorradini@ristoboxitalia.com  
www.ristoboxitalia.com

### Capital Seeking

150K€

### Use of funds

Marketing: 75K€  
Team: 37.5K€  
Research & Development: 37.5K€

### Managing team

#### CEO & Co-Founder

Davide Corradini  
<https://www.linkedin.com/in/davide-corradini-ba5982131/>

#### CMO & Co-Founder

Manuel Corradini  
[linkedin.com/in/manuel-corradini-b7a283148](https://www.linkedin.com/in/manuel-corradini-b7a283148)

#### CTO

Andrea Comes  
Tecnico programmatore e web app sviluppatore.  
[linkedin.com/in/andrea-comes-23a6b3172](https://www.linkedin.com/in/andrea-comes-23a6b3172)

#### COO

Emanuele Zagaglia  
Brand ambassador manager AFH in una multinazionale del settore beverage. Esperienza pregressa nel settore ristorativo.  
[linkedin.com/in/emanuele-zagaglia-646ba87b](https://www.linkedin.com/in/emanuele-zagaglia-646ba87b)

### Advisors

----

### Pre-Commitment

~20K€

### Short Description

RistoBox è una piattaforma che connette le persone ai migliori ristoranti d'Italia senza vincoli di distanza.

### Problem/Opportunity

- Crescita alla propensione all'acquisto di cibo online;
- Aumento domanda food delivery di qualità;
- Mancanza di piattaforme delivery in aree provinciali e periferiche
- Scarsità di proposte ristorative variegata fuori i grandi centri urbani;
- Influenza del web sulle scelte alimentari delle persone;
- Limiti del classico sistema delivery.

### Solution/Product

Una piattaforma web che permette:

- Alle persone di poter gustare comodamente nelle loro case i piatti dei migliori ristoranti d'Italia senza vincoli di distanza geografica, vivendo vere e proprie esperienze gastronomiche.
- Ai ristoranti: di far arrivare le loro proposte ad un pubblico potenzialmente nazionale e internazionale, integrando un nuovo canale di vendita nel loro business model.

### Business Model

- Fee su ogni Box venduta dai ristoranti, che varia dal 15% al 25%+IVA.
- Fornitura di Packaging ai ristoranti per l'erogazione del servizio.

### Market

**TAM:** Mercato del Food Online in Italia 4.000.000.000€ nel 2021  
**SAM:** Mercato Food Delivery in Italia 1.500.000.000€ nel 2021 (+59% sul 2020)  
**SOM:** Mercato del Food Delivery Esperienziale in Italia 25.000.000€ nel 2023

### Competitors

I competitors indiretti di RistoBox sono le società di mealkit tradizionali come Fratelli Desideri e My Cooking Box.

La differenza principale è che con RistoBox non si acquista una semplice ricetta, ma si acquistano dei veri e propri piatti di ristoranti.

## Traction

Dal 30 settembre 2021 ad aprile 2022

- Fondazione RistoBox s.r.l innovativa: 30 Settembre 2021
- Lancio MVP con 10 ristoranti localizzati a Roma: 9 Novembre 2021
- Partnership con 20 ristoranti tra Roma e Milano
- 300 lead raccolte
- 100 nuovi clienti (30% ha effettuato più acquisti nel tempo)
- Valutazione su TrustPilot 4.6/5
- 150 Box vendute

## Competitive advantage

- Arriviamo dove le piattaforme delivery tradizionali non possono arrivare;
- Consegniamo in tutta Italia, indipendentemente da dove si trova il ristorante rispetto alla localizzazione del cliente;
- Selezioniamo attentamente i nostri partner;
- Le persone con le nostre Box preparano gli stessi piatti dei ristoranti;
- Consegniamo in tutta Italia in 24h

## Social/Environmental Impact

### Impatto ambientale

Con RistoBox riduciamo lo spreco di cibo in cucina perché le nostre Box contengono tutti gli alimenti, nelle giuste quantità, necessari a ricreare quei piatti che si vogliono mangiare, senza il rischio di sprecare cibo in cucina durante le preparazioni.