



Contact Information

Simone Serani
CEO & Founder

(+39) 3498930157
simone@ticketoo.it
www.ticketoo.it

Capital Seeking

100K€

Use of funds

Marketing: 40K€
IT: 30K€
General Administration: 10K€
HR: 20K€

Managing team

SIMONE SERANI – CEO & Founder
Laureato in Business Administration
Esperienza come Product Marketing
Manager per startup e aziende
internazionali.
<https://www.linkedin.com/in/simone-serani-093636154/>

ANDREA GIORGI – CPO & Founder
Studente di ingegneria informatica,
sviluppatore Frontend e IOS con all attivo
già 4 APP sviluppate.
<https://www.linkedin.com/in/andrea-giorgi-2051a4161/>

PAOLO BIONDO – CTO & Founder
Sviluppatore Backend, ex H-Farm
<https://www.linkedin.com/in/paolobiondo/>

BIAGIO ROCCHI AGNES – COO & Founder
Laureato in Economia, Esperienza come
Community manager.
<https://www.linkedin.com/in/biagio-rocchi-agnes-b3478b162/>

Advisors

Roberto Macina

Pre-Commitment

Short Description

Ticketoo è una community di Fan che permette di vendere e comprare biglietti per concerti, eventi sportivi e attività. Attraverso la nostra tecnologia rendiamo il processo di compravendita Facile, Veloce e Sicuro.

Problem/Opportunity

Dai dati SIAE, nel 2019 sono stati venduti circa 100 milioni di biglietti per partecipare ad eventi (solo in Italia). Il 7% circa, viene acquistato da persone che poi, per un motivo o per un altro, non possono più partecipare all'evento. La maggior parte di queste persone per cercare di rivendere il proprio biglietto, si affidano a canali non ufficiali (social, ecc..) andando incontro a truffe e fenomeni di bagarinaggio.

Solution/Product

Una web-app che con un'interfaccia User-Friendly rende l'acquisto e la vendita di biglietti un'esperienza piacevole, semplice e veloce.
Il nostro algoritmo aiuta:

- Il venditore a scegliere il prezzo più giusto, azzerando i fenomeni di bagarinaggio.
- Il compratore ad acquistare senza pensieri.

Business Model

10% Transaction Fee su ogni biglietto venduto (presi dall'acquirente)

Market

Mercato del ticketing in Europa.
Nel 2019, prima del covid, il mercato del ticketing per concerti, eventi sportivi e teatri aveva un giro d'affari di circa 16B euro. Nel 2022 varrà 20B fino ad arrivare al 2026 con un valore di 26B.

Competitors

Tra i principali competitors:
Fansale, Viagogo, Stubhub, Ticketswap.

Traction

- **Luglio – settembre 2021** – Validazione con MVP
- **Settembre 21 – Aprile 2022** – Prima versione del nostro sito con raggiungimento delle seguenti metriche:
 - +70.000 visite
 - +50.000 visitatori
 - +50.000 euro di transato
 - +1000 biglietti vendutiTutti questi risultati sono stati raggiunti senza investire in Ads, sono quindi da intendere come organici.
- **Maggio 2022** – release della nuova Web App

Competitive advantage

Siamo un team eterogeneo e trasversale, orientato al raggiungimento degli obiettivi. Abbiamo una community di oltre 100.000 FAN a supporto del nostro progetto.
Unica piattaforma che permette anche il cambio nominativo, offrendo un'esperienza sicura al 100%.

Social/Environmental Impact

Per **ticketoo** la sostenibilità è:

Economica: Perché alimentiamo il flusso di compravendite in un mercato (quello secondario) dove spesso i biglietti vanno persi o regalati a parenti e amici.

Ambientale: Perché trattiamo solo ed esclusivamente titoli digitali e, implicitamente, scoraggiamo l'emissione di nuovi titoli in formato cartaceo.

Sociale: Perché contrastiamo fenomeni illegali e dilaganti come truffe e bagarinaggio. Aiutiamo i Fan a vendere e comprare biglietti per i loro artisti preferiti, in modo legale e corretto.