



Musicitogo

Executive Summary



Contact Information

Lorenzo Modica
CEO & Founder

(+39) 3475433692
info@musicitogo.it
www.musicitogo.it

Capital Seeking

100K€

Use of funds

Dev: 37K€
Marketing: 40K€
Event offline: 15K€
Legal fees: 8K€

Managing team

CEO & Co-Founder:

Lorenzo Modica
Customer support specialist in Oval e co-founder di Outsidersmusica.it
<https://www.linkedin.com/in/lorenzo-paolo-adolfo-modica-390024b9/>

CTO & Co-Founder:

Denis Bellotti
data engineer in Oval, Casavo, developer
<https://www.linkedin.com/in/denis-bellotti-9a011349/>

Sales Manger & Co-Founder:

Valerio Modica
sales specialist in PT e private e-commerce
<https://www.linkedin.com/in/valerio-modica-672a5a206/>

Collaboratori esperti in

- Ui&UX, Motion design,
- Social Media,
- Copy
- Dev Front-end

Advisors

Pre-Commitment

Short Description

Musicitogo è l'app innovativa per prenotare sessioni di musica con un click, grazie ad una conferma immediata. Offriamo una piattaforma ai gestori di strutture musicali che permette ai musicisti di prenotare con sconti fino al 70% gli spazi in cui suonare.

Problem/Opportunity

I gestori di strutture musicali occupano circa 900 ore del loro lavoro per le sole conferme di prenotazioni e più del 50% non raggiunge la clientela digitalmente. Per i musicisti l'attesa varia da 1h fino a 23h per la conferma della prenotazione e più del 61% conosce solo una o massimo due strutture nella propria città.

Solution/Product

Un Marketplace in cui il musicista può cercare, scegliere a seconda delle caratteristiche preferite e pagare la sala prove o studio di registrazione.

Il gestore di struttura potrà usufruire di una agenda digitale e avere un calendario sincronizzato in cui riceverà le prenotazioni del musicista in tempo reale 24/7.

Per il gestore:

- Più visibilità per le strutture musicali
- Possibilità di ricevere pagamenti diretti e ridurre le disdette

Per il musicista:

- Servizio digitale che permette di valutare tutte le strutture in pochi minuti direttamente dal cellulare riducendo i lunghi tempi di attesa
- Condividere più facilmente la sessione con la band

Business Model

La struttura musicale concede a Musicitogo il diritto di vendere ai propri utenti una prenotazione a saletta ogni 30 giorni.(come se fosse un abbonamento mensile ma non viene richiesto un pagamento anticipato) In media ogni struttura ha 2,7 salette e lo scontrino medio è di 26€. Questa prenotazione può essere acquistata solo online dagli utenti di Musicitogo ad un prezzo deciso da Musicitogo con sconti fino al 70%.

Market

In Italia il mercato delle sale prove vale circa 101.4M€. Questa cifra riguarda i ricavi di circa 2500 strutture, le quali ricevono 3.9M€ prenotazioni annuali in media. Successivamente entreremo nel mercato degli studi di registrazione (79M€) e delle scuole di musica (90M€).

Competitors

Competitor verticale: Jammedapp con base in UK; Peer-to-peer come MusicTraveler e PianoMe Webapps senza prenotazione istantanea come:MusicWise, Jamroom o Pirate.com. Nell'analisi, è stata inclusa anche IliveMusic, unica italiana, che offre un elenco delle strutture di sale prove, le quali però non sono prenotabili dal loro servizio perché il loro business core è quello di fare community e organizzare live. Tutte le realtà sono relativamente giovani, nate negli ultimi anni. Per gli studi di registrazione: il leader SoundBetter è stato acquisito da Spotify recentemente(poi rivenduto), Rekyo in Francia.

Traction

Da ottobre 2021 ad oggi abbiamo ricevuto: 1200 prenotazioni.
Di cui il 18% effettuate dal sito.
Transato di: 24.031€ di cui derivanti da prenotazioni fatte dal sito circa: il 22%.
Ore prenotate in totale sul gestionale: 2480.
Strutture attive sul portale: 7

Competitive advantage

Il nostro vantaggio competitivo si traduce in un CRM composto da 2000 strutture, circa 50 in waiting list e un MVP costruito con i feedback di 6 early adopters che ci ha permesso di costruire il prodotto. Inoltre siamo nel pre-incubatore del Politecnico di Torino e nell'acceleratore di Peekaboo.

Social/Environmental Impact

L'impatto sociale di Musictogo è quello di permettere ai musicisti di ritrovarsi a suonare con semplicità e controllo degli spazi condivisi. Musictogo si propone come un mezzo per aumentare l'incontro tra i musicisti e quindi sviluppare una maggior presenza artistica musicale nei centri cittadini. Musictogo si propone di portare l'innovazione digitale in un settore ancora legato alla carta e alla penna, che non permette controlli e tracciabilità. Inoltre questo settore è stato coinvolto largamente dal COVID-19, per questo Musictogo aiuterebbe i gestori di struttura ad avere una visibilità maggiore che vorrebbe dire più potenziali clienti per il loro business.