



Contact Information

Paolo Mandrelli
CEO & Co-Founder

(+39) 3357015199
info@ombrellone.it
www.ombrellone.it

Capital Seeking

150K€

Use of funds

5K€ Sviluppo e manutenzione piattaforma
15K€ Sviluppo gestionale e integrazione con sistemi terzi
80K€ Marketing
25K€ Operation Team
25K€ Development Ambassador Network

Managing team

CEO
Paolo Mandrelli
www.linkedin.com/in/mandrellipaolo

CTO & Co-Founder
Ing Fabio Fausti:
www.linkedin.com/in/fabio-fausti-09b32355

Operation Manager & Customer Care & Co-Founder
Silvia Ferretti
www.linkedin.com/in/ferrettisilvia

Legal e Co-Founder
Avv. Giordano Maddaloni
www.linkedin.com/in/giordano-maddaloni-a8b9b5166/

CMO & Co-Founder
Green Consulting S.r.l.

Advisors

Pre-Commitment

55K€
Di aumento capitale soci
trattative in corso per altre 90K€

Short Description

L'azienda nasce come piattaforma per la prenotazione di ombrelloni presso gli stabilimenti balneari. La prenotazione comprende anche l'opportunità per chi ha un ombrellone stagionale di rimetterlo in vendita quando non lo utilizzerà (C2C). Oltre al modello OTA sono stati sviluppati sia un gestionale per stabilimenti balneari che una Web App per la vendita dei servizi aggiuntivi, direttamente dall'ombrellone, aggiungendo il modello SaaS al business model aziendale.

Problem/Opportunity

L'utente giornaliero vuole, come quando prenota un hotel:

- poter prenotare l'ombrellone prima senza dover rischiare di non trovare un stabilimento disponibile
- poter selezionare lo stabilimento in funzione delle sue esigenze in termini di ubicazione, costi, servizi, tipologia di utenza.

L'utente stagionale vuole:

- decidere se andare al mare o guadagnare soldi

Lo stabilimento ha la necessità di aumentare il suo fatturato e massimizzare il ricavo medio giornaliero di un ombrellone

Serve uno strumento per conoscere i dati di occupazione e ricavo
Serve uno strumento per proporre real time ai propri clienti i servizi aggiuntivi che si possono erogare, attivando strategie di upselling
Serve uno strumento per proporsi nel web cercando di acquisire turisti e non clienti stagionali. Il turista arriva a spendere oltre 20 volte lo stagionale per ogni giorno di permanenza
Serve uno strumento per rimettere sul mercato gli ombrelloni stagionali quando non sono usati

Solution/Product

Una piattaforma web che permette:

- Piattaforma on line con app nativa e portale web che permette alle persone di poter prenotare in anticipo, comodamente da casa e in anticipo, un posto in spiaggia
- Piattaforma on line che consente ai titolari di ombrelloni stagionali, di rivenderli quando non li usano
- Gestionale in cloud con mappa dinamica e personalizzata per la gestione della spiaggia per gestire la vendita degli ombrelloni anche con tecniche di revenue o yield management
- Web App per la prenotazione di servizi aggiuntivi, direttamente da sotto l'ombrellone.

Business Model

Modello OTA

Piattaforma ombrellone.it: gratuita per gli utenti internet, percentuale del 15% su ogni prenotazione andata a buon fine. Cancellation policy a 2 giorni prima del checkin. 2 ombrelloni minimo in allotment. Carta di credito a garanzia con transazione del solo 15% appena dopo la scadenza dei termini di cancellazione.

Modello SaaS

- Gestionale SaaS 200-400 € / anno
- Web App 300 € / anno

Market

Il mercato è rappresentato da circa 7.000 stabilimenti che sviluppano un fatturato di circa 1 miliardo di euro in Italia che diventa oltre il triplo se consideriamo anche Spagna, Francia e Grecia. Il mercato italiano si è più che raddoppiato negli ultimi 15 anni, ha visto una crescita del 7% circa YoY dal 2015 al 2019. Da considerare che i dati ufficiali probabilmente sottostimano il reale volume d'affari del mercato dato che gli esercizi con valore ISA superiore a 8 dichiarano almeno un 20% in più della media. (dati MEF e Unioncamere)

Inoltre ci si aspetta una crescita ancora più forte grazie alla possibile liberalizzazione delle concessioni balneari dal 2024.

In relazione alla penetrazione dei due modelli, sono meno del 35% gli esercizi che hanno adottato un gestionale, mentre è stimato meno del 2% il fatturato degli esercizi sviluppato direttamente online. (dati bilanci aziende concorrenti)

Competitors

La concorrenza di Ombrellone.it sono le società che sviluppano gestionali per stabilimenti balneari o che gestiscono piattaforme di prenotazione online. Sono poche le società che fanno entrambe le cose.

Il principale concorrente è Spiagge.it, nasce come yourbeach nel 2015, 600 stabilimenti nel 2021 di cui circa 260 con disponibilità online. Ha un portale e un app per la vendita online, il gestionale spiaggia e il gestionale per la ristorazione. Consente la rivendita degli stagionali.

Cocobuk è il secondo operatore del mercato per fatturato, ha effettuato crowdfunding con crowdfundme, raggiungendo il finanziamento di 150.000 euro con una valutazione complessiva di 1 milione di euro.

Altre esperienze minori, per fatturati, volumi di utenti online, numero di stabilimenti coinvolti, sono le seguenti:

bookyourbeach.net, sunbrellaweb.it, ombrellove.com, yourbeach.it, beacharound.com, ibeach.it, clicktobeach.com, italiancoast.it, gogobeach.it e italiailidi.it

Traction

Nel mese di maggio 2022 (dal primo al 26 maggio) il portale ha prodotto:

- 3.713 utenti unici (+535% sul mese di aprile)
- 67 richieste (+540% sul mese di aprile)
- fatturato nel mese di maggio 2K€
- hanno aderito 14 stabilimenti
- ha aderito il primo privato con lo stagionale

Competitive advantage

Siamo tra i pochi ad offrire i due modelli OTA e SaaS nel mondo della prenotazione degli ombrelloni per stabilimenti. La suite software con la Web App e l'integrazione con altri gestionali stand alone di stabilimenti balneari rappresenta la soluzione più completa del mercato. L'app di Ombrellone.it è una airbnb like che garantisce la migliore esperienza d'uso rispetto alla concorrenza. Abbiamo una rete a terra in sviluppo di ambassador a supporto dell'iniziativa. Ombrellone.it è un brand con una altissima ricordabilità e che spiega subito cosa facciamo.

In relazione all'opportunità della rivendita dello stagionale Ombrellone.it, unico in Italia, consente di effettuarla direttamente al privato che ha acquistato l'ombrellone per tutta la stagione, con l'obiettivo di costruire un ambiente all'interno alla piattaforma di persone che vogliono guadagnare con questa opportunità, attivandosi con l'acquisto di più stagionali e gestendo la vendita con un approccio di revenue management che normalmente gli stabilimenti non fanno a differenza di quasi tutte le altre attività del settore turistico.

In riferimento al modello di pagamento Ombrellone.it, unico sul mercato, ha applicato un modello tipico delle OTA di servizi ricettivi, chiedendo di pagare solo il 15% dopo la scadenza dei termini di cancellazione ed il resto direttamente al check in. La concorrenza invece incassa il 100% della prenotazione, delle volte maggiorato sino a un 12%, che poi storna parzialmente allo stabilimento. Questo genera alcuni svantaggi sia per l'utente finale (che paga subito) che per lo stabilimento (che vede integralmente fiscalizzato l'incasso).

Sempre nell'ottica dell'attenzione al cliente finale ombrellone.it con la sua politica di cancellazione, evita l'emissione di voucher da riutilizzare in caso di impossibilità di fruire del servizio. Cosa invece praticata da spiagge.it e grande punto di debolezza evidenziato dalle recensioni dei clienti.

Social/Environmental Impact

Impatto sociale

La piattaforma consente la sharing economy tra utenti finali grazie alla condivisione di ombrelloni stagionali non utilizzati

Impatto ambientale

Promuoviamo gadget ecologici, come i teli mare fatti in seaqual (oggetti fatti in plastica riciclata raccolta dal mare)