

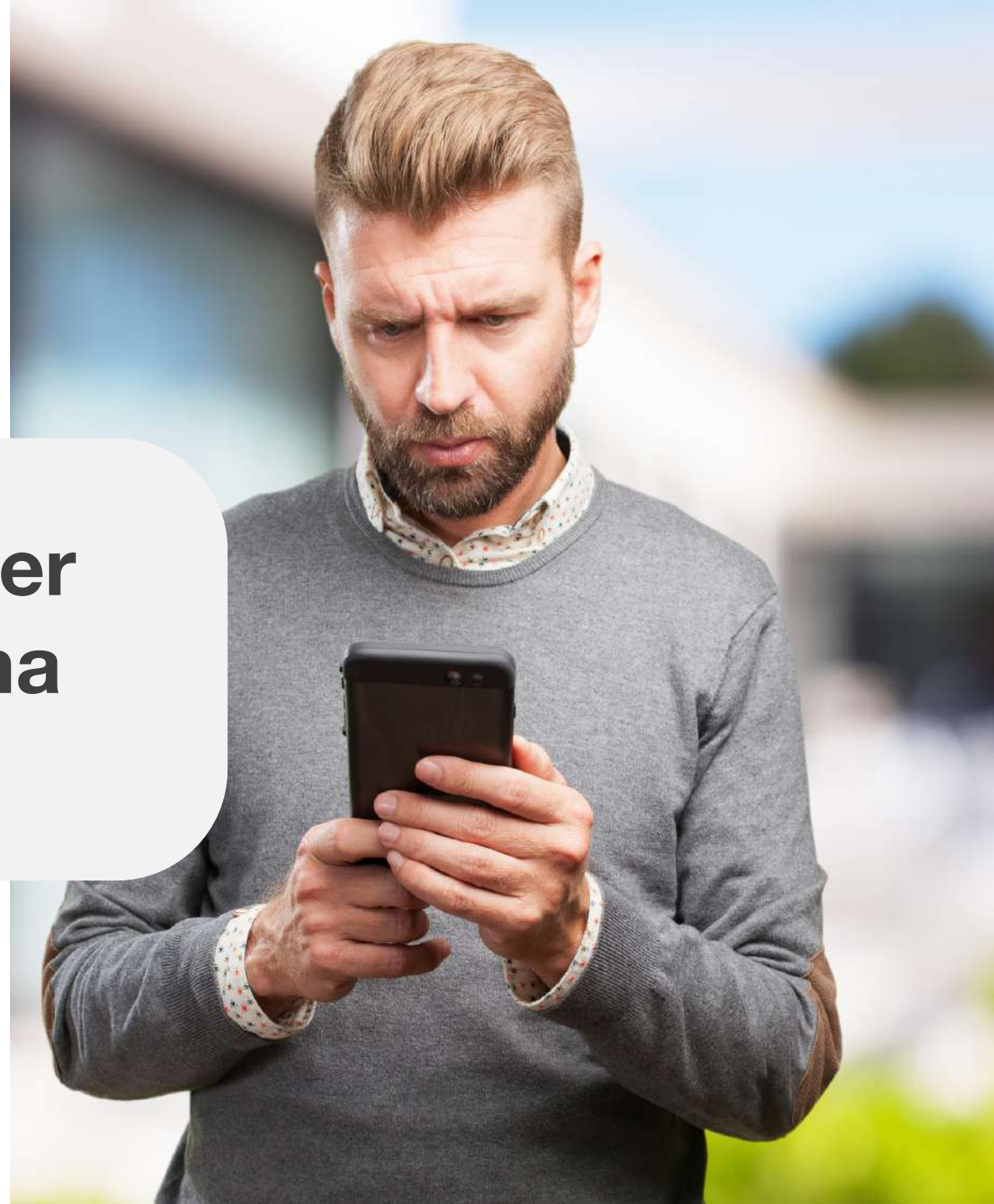
# ticketoo

La Fan-ily per vendere e comprare biglietti.

Simone Serani | CEO

**Paolo**

**Sta cercando i biglietti per il suo gruppo preferito ma sono sold out.**



**Chiara**

**Vorrebbe rivendere dei biglietti.**



# Soluzione attuale

**RIVENDITA SU  
SOCIAL**



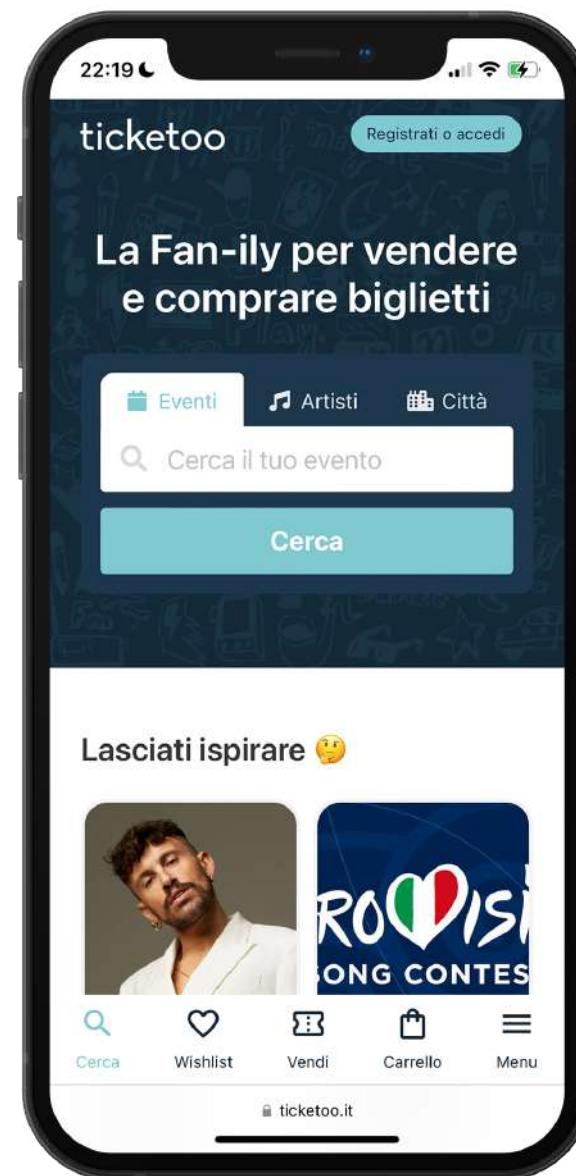
**PIATTAFORME  
NON ETICHE**



# La nostra soluzione

## ticketoo

Una **community di Fan** per vendere e comprare biglietti per concerti, eventi sportivi e attività.



# Utile per tutti

## Fans

Comprano biglietti per partecipare ad eventi.

## Venditori

Fans che vogliono rivendere i loro biglietti.

## Partners

Chi sceglie Ticketoo come canale di rivendita sul mercato secondario.

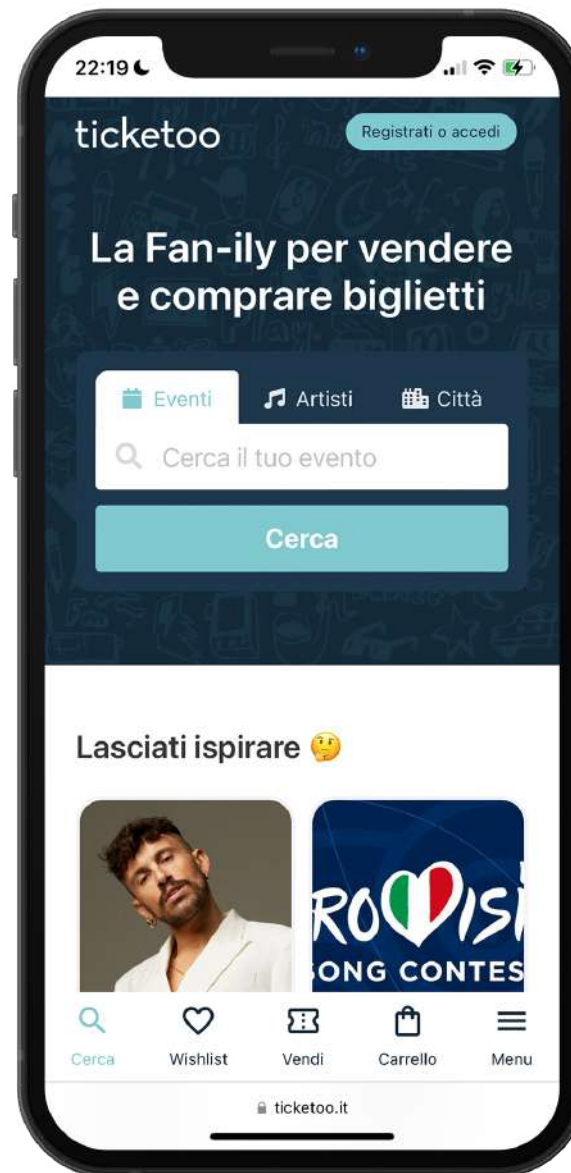




# Come funziona

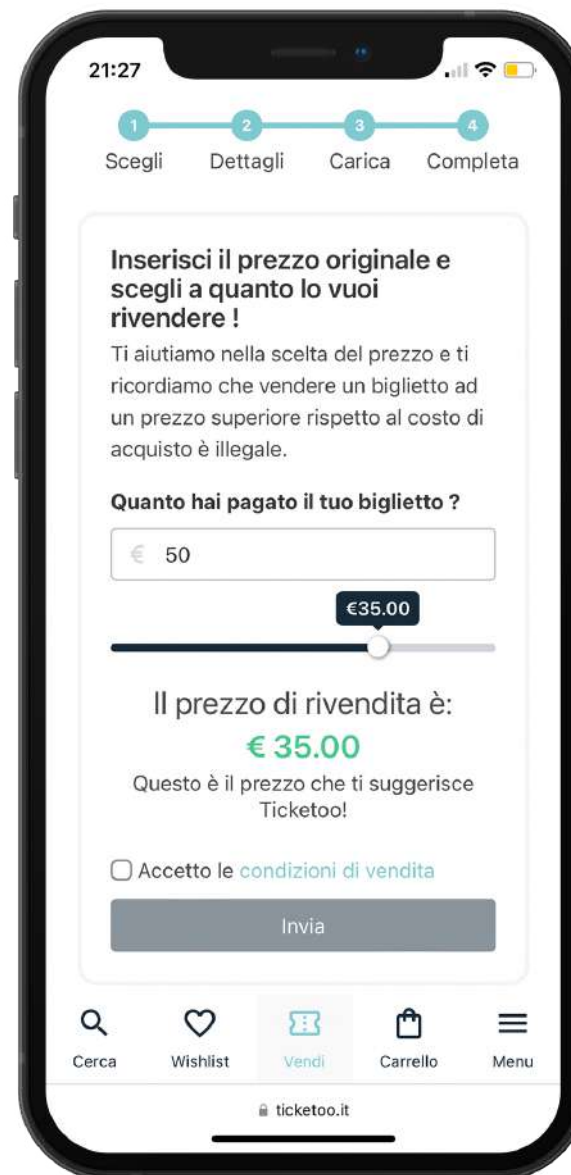
# 1

L'utente **mette in vendita** su Ticketoo.



# Come funziona

2 Ticketoo **controlla** che non ci siano fenomeni scorretti.





# Come funziona

# 3

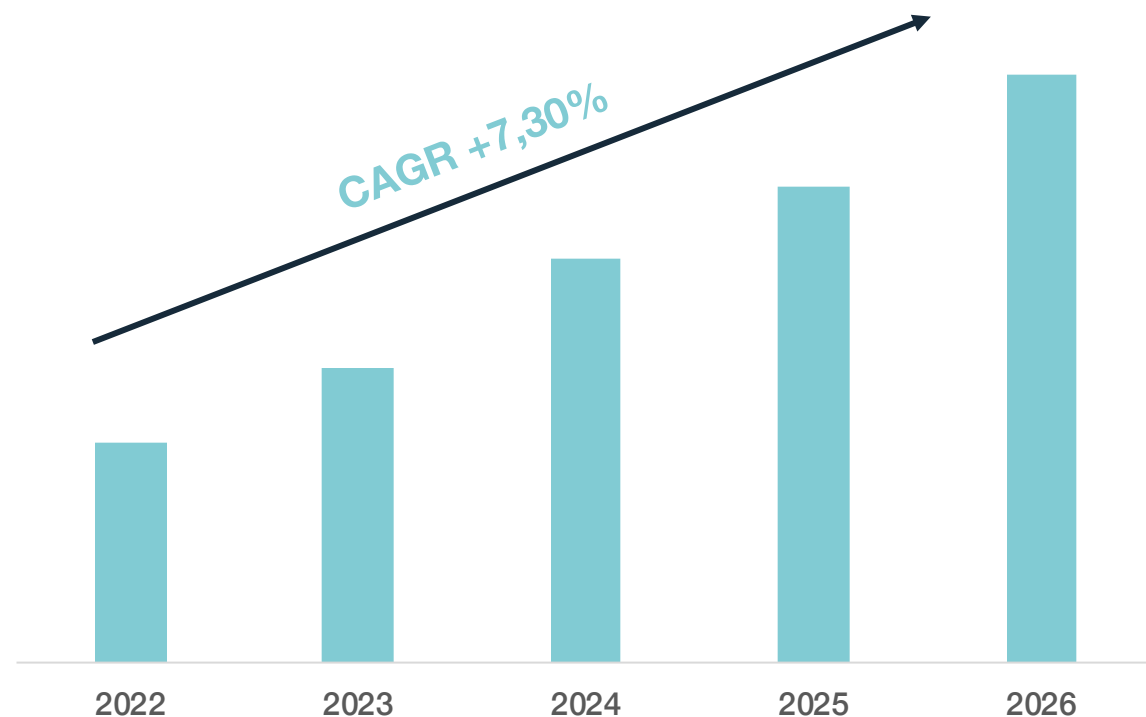
Un altro Fan acquista il tuo biglietto, una **win-win situation**.



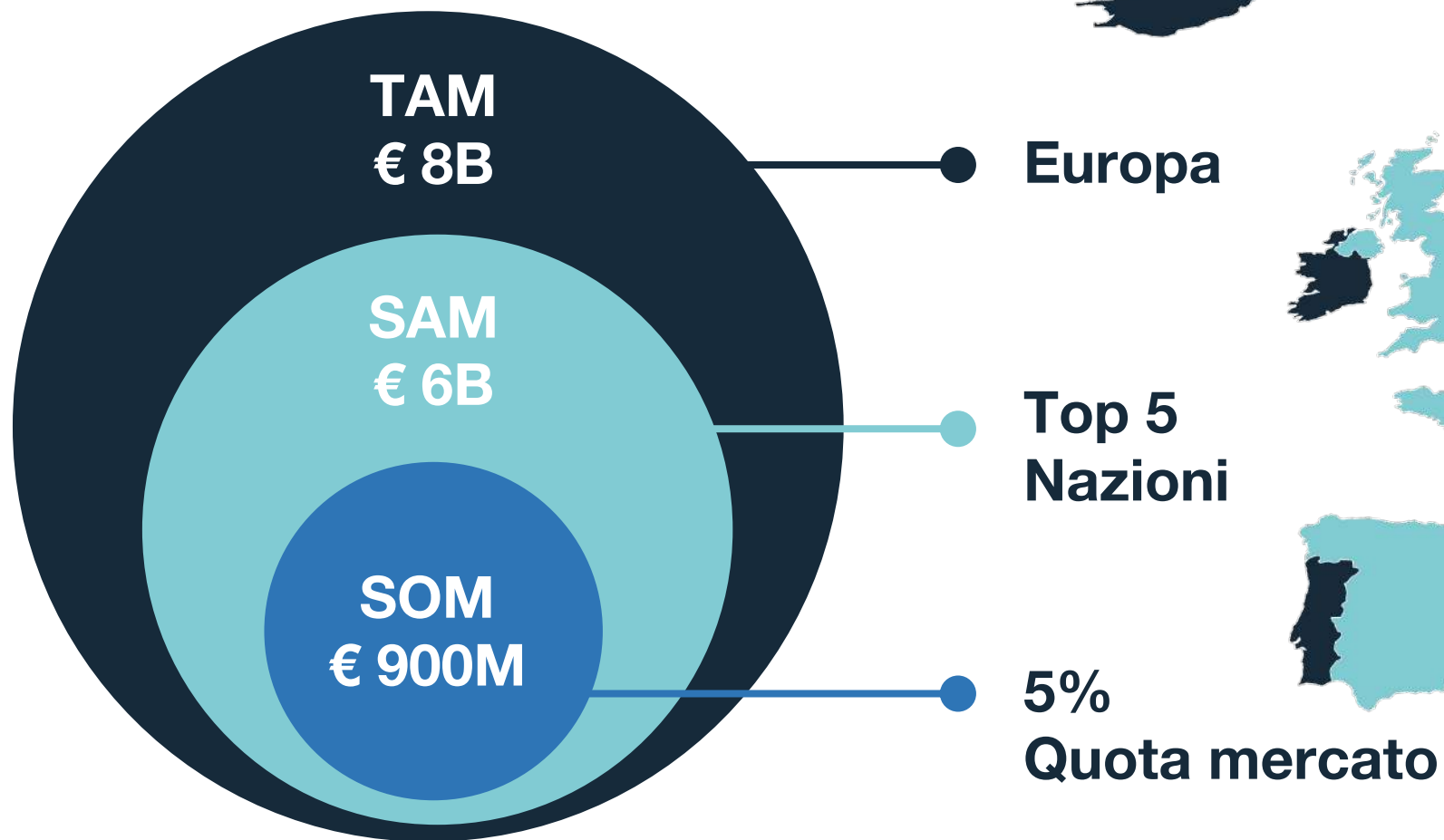
# Il mercato

Il mercato degli eventi in Europa vale **19 miliardi** e crescerà ad un **tasso del 7,30%** (CAGR 2022 – 2026).

La proiezione di mercato per il **2026** è **26 miliardi** di euro.



# Il mercato **secondario**



Europa

Top 5  
Nazioni

5%  
Quota mercato



# I nostri risultati

**Transato**

**60K€**

Abbiamo venduto  
+1000 biglietti



**Utenti**

**50K**

Di cui 10.000  
registrati



**Biglietti**

**5K**

Di 800 eventi  
diversi



**Visite**

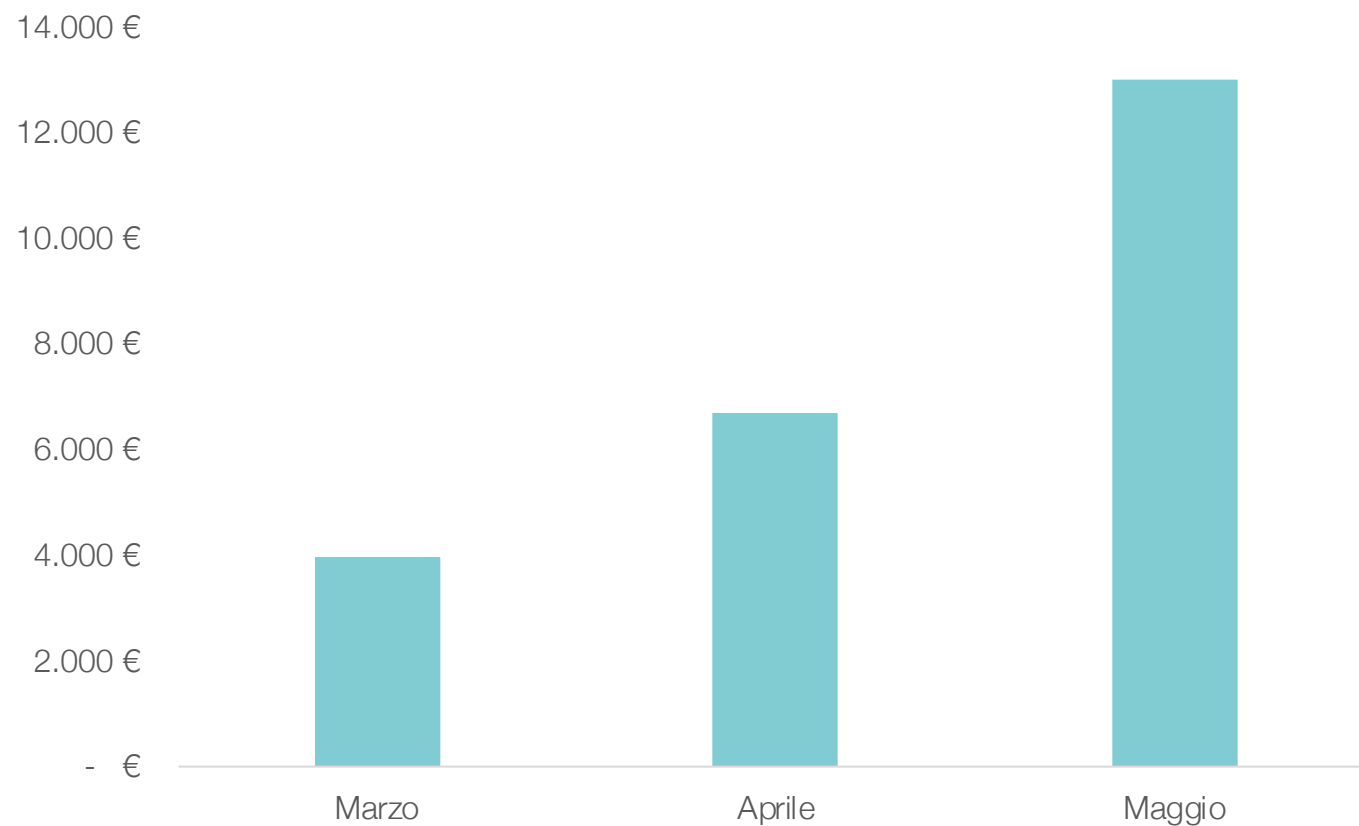
**30K**

Sessioni uniche al  
mese



# La crescita del **transato**

Cresciamo ad un ritmo del **50% MoM**



# La nostra community ci ama.



100K

**Membri**

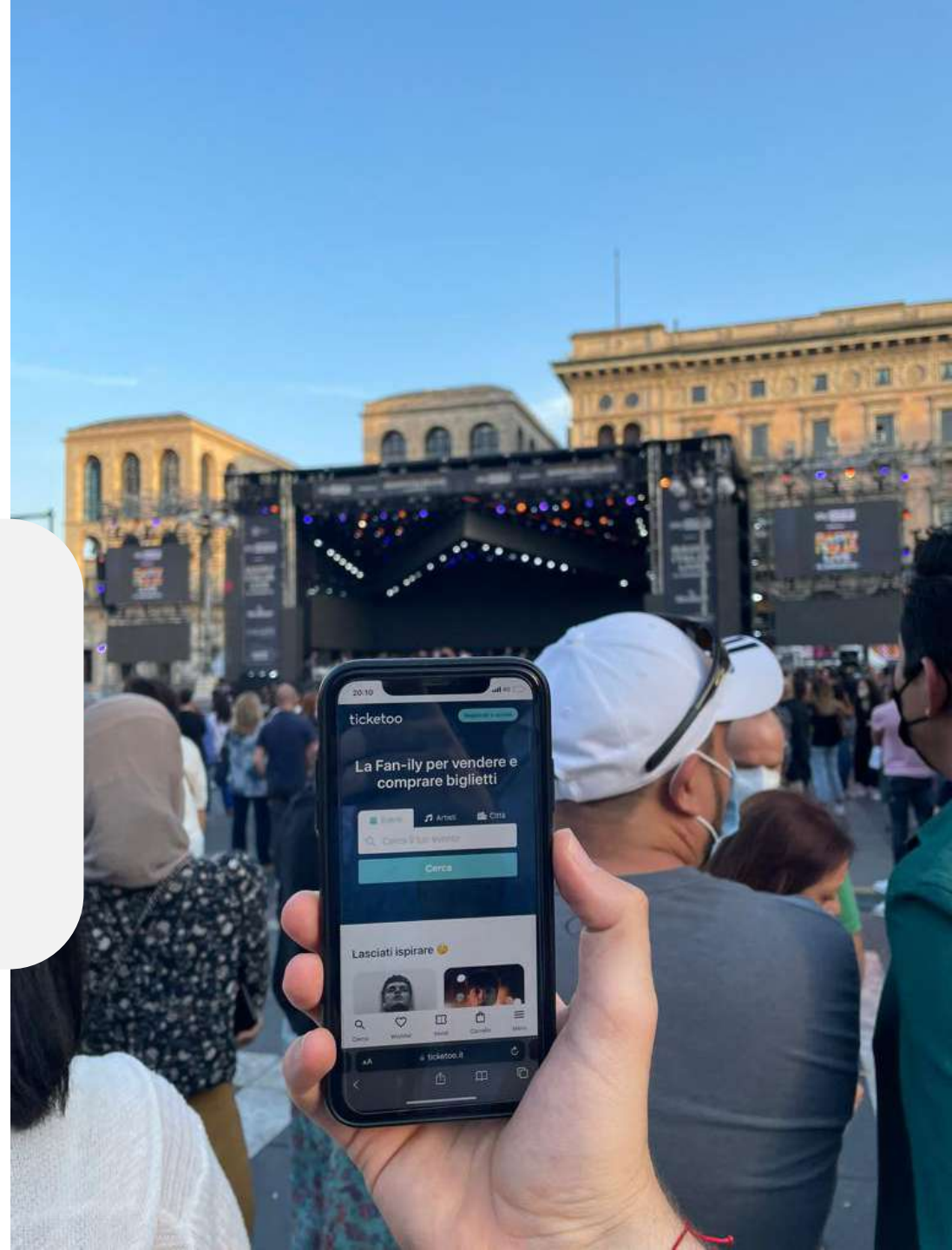
Gruppo Facebook



5K

**Membri**

Gruppo Telegram



# Il nostro modello di Business

**C2C**

**10%**

**Transaction Fee**

Su ogni biglietto rivenduto

**B2B**

**5% + 5%**

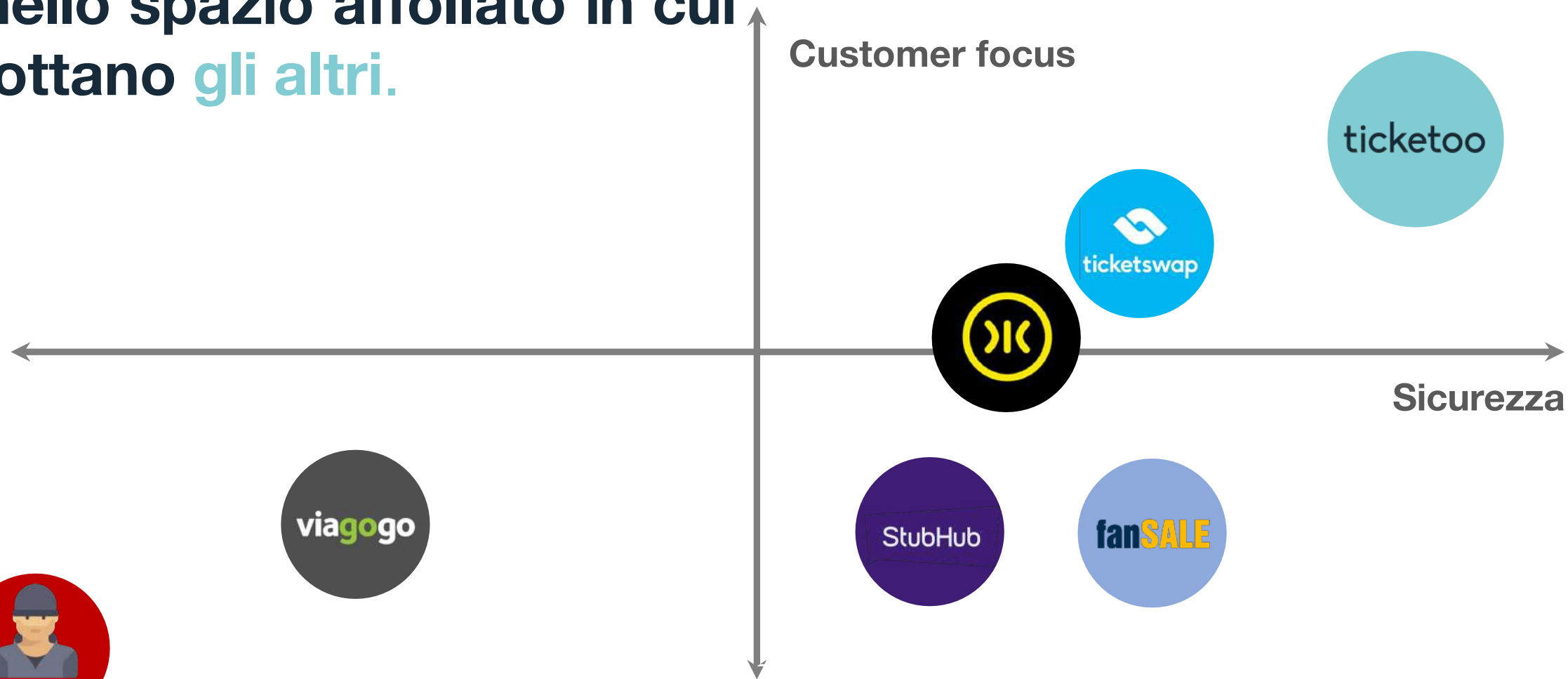
**Splitted Fee**

Tra Ticketoo e il partner



Noi **evitiamo** di competere  
nello spazio affollato in cui  
lottano **gli altri**.

Customer focus



ticketoo

ticketswap



viagogo

StubHub

fanSALE

Bagarini

# E stiamo lavorando così.



# Obiettivo raccolta

## Milestone da raggiungere

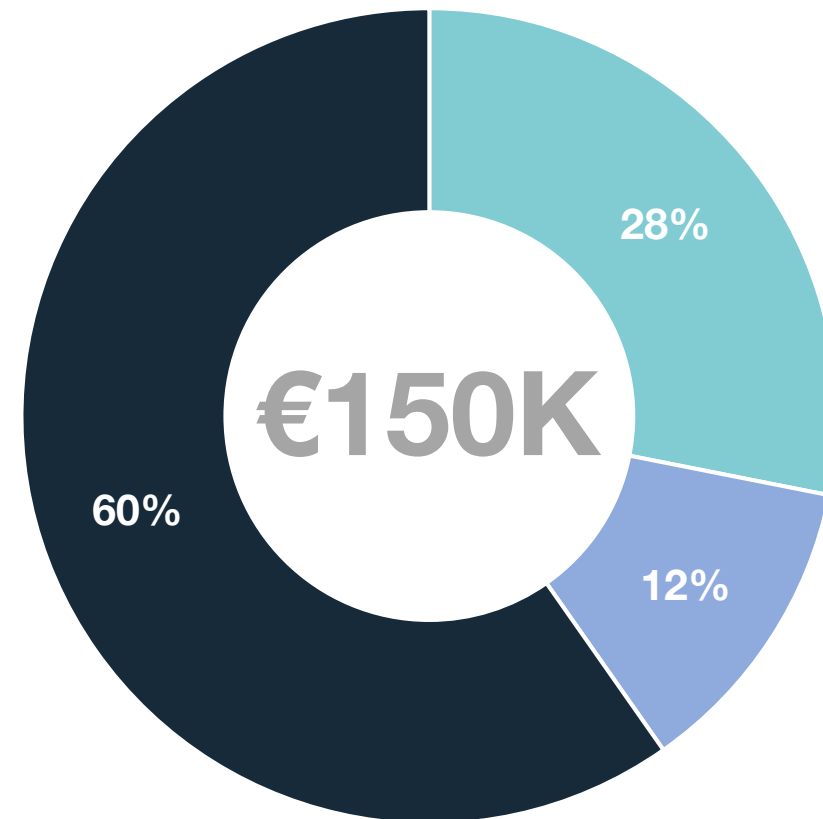
**180.000**

Utenti registrati a fine *anno 1*

---

**18.000**

Biglietti venduti a fine *anno 1*



■ HR Costs ■ IT/G&A Costs ■ Marketing

# Team.



**Simone Serani**  
CEO

Business Developer  
& Product Manager



**Andrea Giorgi**  
COO

Frontend Developer &  
Business Developer



**Paolo Biondo**  
CTO

Full Stack Developer  
& IT Manager



**Roberto Macina**  
Advisor

# Perché investire

## 1. Value proposition

- **Community** contro il bagarinaggio e le truffe

## 3. Scalabilità

- Piattaforma **proprietaria**
- Possibilità di aggredire altri mercati in Europa



ticketoo

## 2. Mercato

- Mercato degli eventi europei in forte crescita **CAGR 7,30%**

## 4. Team

- Team eterogeneo e trasversale
- Conoscenza del settore e della **customer base**

Vi aspettiamo nella  
nostra **Fan-ily.**

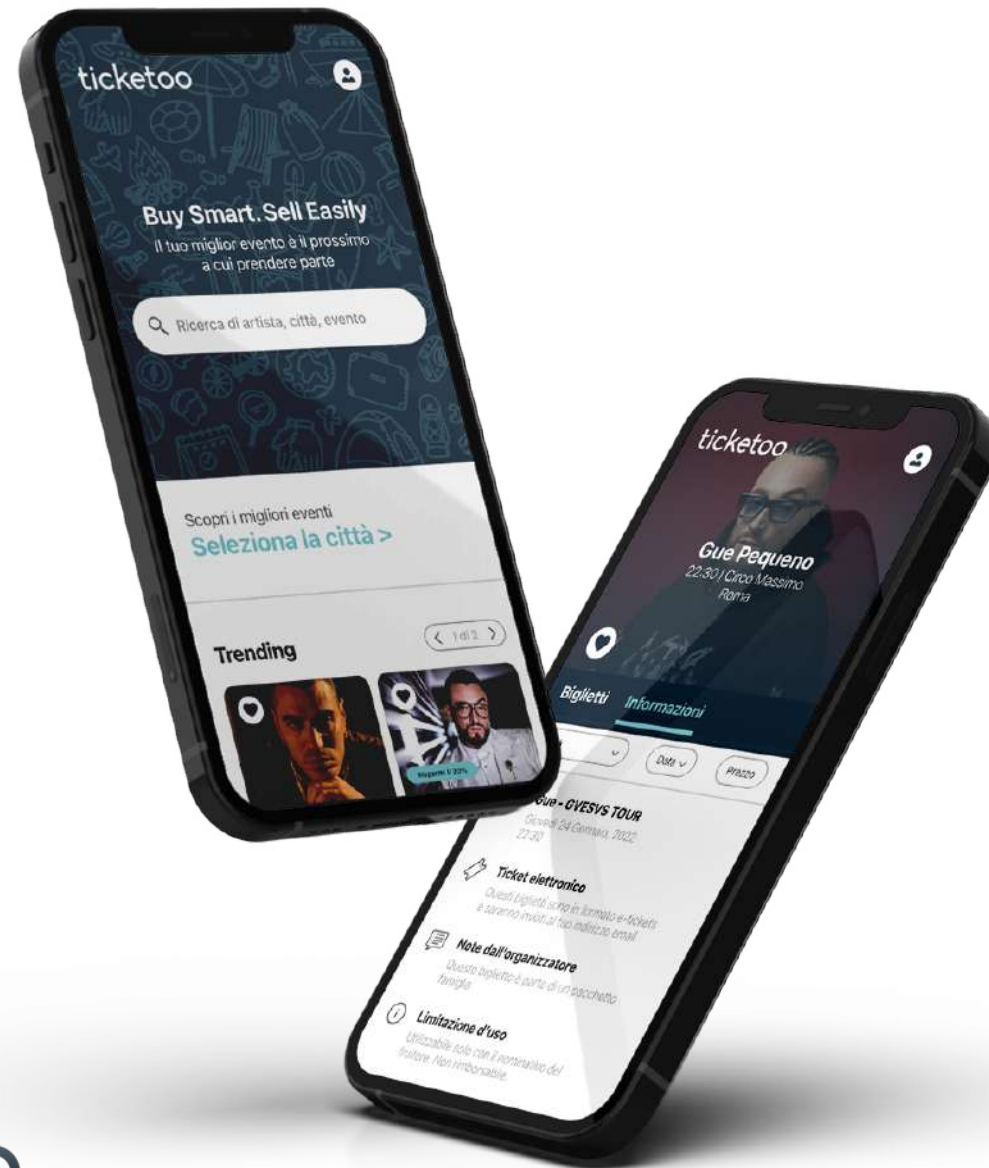


# Let's chat.

**Simone Serani**

simone@ticketoo.it | 349 8930157

www.ticketoo.it



ticketoo