



BOTTLE OF ITALY

Bottle of Italy S.r.l.

Via Robert Falcon Scott 82 - 48125, Ravenna (RA)

Sede operativa - Forlì, Via Selo 27 - 47122

bottleofitaly.com

0. Il Mercato	1
1. Chi Siamo	2
2. Key Figures.....	10
3. Unique Value Proposition (UVP).....	12
4. Business Plan.....	16
5. Use of Funds – Allocazione Strategica	17
6. Proposta di Investimento	20

0. Il Mercato

Il mercato globale del vino e degli spirits nell'e-commerce è in forte crescita. Le vendite online di **alcolici** dovrebbero superare i **36 miliardi di dollari entro il 2028**, trainate da mercati come Cina e Stati Uniti, secondo Wine Meridian. Per il **vino**, si stima che le vendite online raggiungeranno i **6,1 miliardi di dollari nel 2024**, con un trend in aumento, secondo WineNews.

Mercati Chiave

Cina e Stati Uniti saranno il motore di gran parte della crescita del canale e-commerce nel periodo di previsione. Mentre gli Stati Uniti generano il maggior valore aggiunto nei prossimi anni, la Cina manterrà la sua posizione di leader.

Negli Stati Uniti, l'attuale quota dell'e-commerce sul totale del commercio al dettaglio è relativamente bassa ed il canale ha opportunità di crescita. Al contrario, lo sviluppo del canale e-commerce di alcolici in Cina è meno legato all'impatto della pandemia e si prevede una crescita continua e costante da una base già elevata.

Nel frattempo, nei mercati meno sviluppati, come Messico e Nigeria, si assisterà a uno sviluppo più rapido dell'e-commerce a partire da una base più bassa. Anche il Brasile contribuirà in modo determinante alla crescita complessiva del valore dell'e-commerce.

1. Chi Siamo

Bottle of Italy S.r.l. è una piattaforma tecnologica di e-commerce specializzata nella vendita B2C e B2B di vini, birre, distillati e altri prodotti del mondo beverage. Con oltre 22.000 prodotti attivi e spedizioni in 46 paesi europei più tutti i 50 stati USA, siamo oggi l'e-commerce con la copertura geografica più ampia nel settore.

Fondata nel 2021, abbiamo avviato le operazioni nel 2022. Da allora, la nostra crescita è stata esponenziale:

- **2021:** €41.000 di fatturato
- **2022:** €410.000 (+900%)
- **2023:** €1.573.000 (+280%)
- **2024:** €3.469.000 (+120%)

Siamo titolari di asset proprietari come il **brevetto Secure Box™** e un'infrastruttura tecnologica interamente sviluppata internamente.

Le 3 Fasi

I. Dove Eravamo

Piccolissima Srl nata da 3 soci con un capitale sociale di 1.500 euro e primo approccio al mercato in un garage di casa. Zero competenze in mondo vino, ma tanta competenza in mondo tech e gestionale.

II. Dove Siamo

Contiamo oggi 9 persone in tutto, un magazzino di 1.500 mq - 22.000 prodotti - 47 paesi attivi con importatori ed esportatori e 75.000 clienti attivi abituali.

Inoltre, abbiamo avviato una collaborazione con la piattaforma Alibaba che ci permetterà di affacciarsi oltre i 47 paesi attualmente forniti e gestiti.

III. Dove Saremo

2026 - 12 Persone - 30.000 prodotti - 150.000 clienti + 5 mercati attivi

+ Inizio nuovo progetto E-Commerce vendita imballaggi

2027 - 15 Persone - 35.000 prodotti - 300.000 clienti + 5 mercati attivi

2028 - 20 persone - 45.000 prodotti - 500.000 clienti + 5 mercati attivi

2029 - Cambio Magazzino - 50.000 prodotti - 650.000 clienti + 5 mercati attivi

2030 - 23 persone - 55.000 prodotti - 800.000 clienti + 5 mercati attivi

N.B.

Clienti Abituali = il 30% dei clienti ricompra almeno 1 altra volta

Sede Logistica

Attualmente ubicata a Forlì in Via Selo 27 per una superficie utile di circa 600 m2 e ora in fase di trasferimento per una più ampia espansione in una nuova sede a Cesena in Via Archimede 275 per tot circa 3.000 m2 (coperto 1.500 + 1.500 m2).

Sede operativa dal 15/09/2025.

Un po' di Dati

	Fatturato Revenue	n. Clienti No. of Customer s	n. Ordini No. of Orders	n. Prodotti No. of Products	n. Paesi No. of Countries	n. Sessioni No. of Website Sessions
2021	41.000	1.097	719	500	5	40.000
2022	410.000	5.935	3.084	3.000	26	252.000
2023	1.573.034	24.416	15.332	8.000	30	857.000
2024	3.469.699	59.471	34.898	17.000	35	1.800.000
2025				22.000	47 + 50	

Posizionamento SEO (Keyword - Parole Chiave, dati riferiti al 31/12)

	Totale	TOP 3	4-10	11-20	21-50	51-100	SERP
2021	2631	17	199	454	1048	913	0
2022	14992	76	792	1924	5406	6794	0
2023	66386	566	3426	7947	24525	29403	519
2024	78514	634	3981	7980	25786	37211	2922

Attualmente stiamo sviluppando campagne sulle piattaforme di Google - Facebook, e sviluppiamo campagne attraverso l'uso IA come ChatGPT e Gemini.

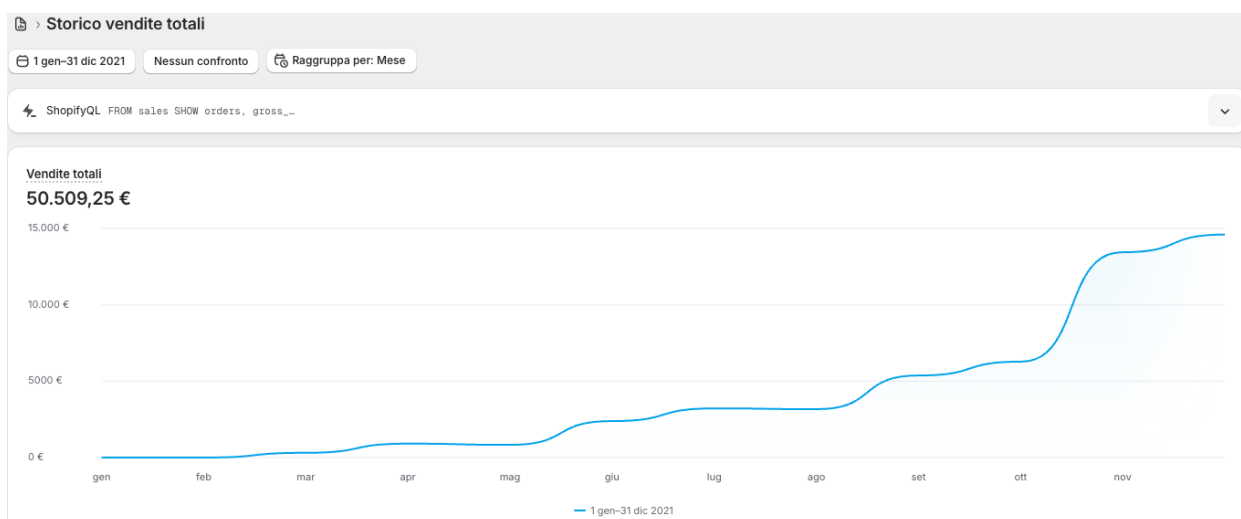
Andamenti

Storico Vendite

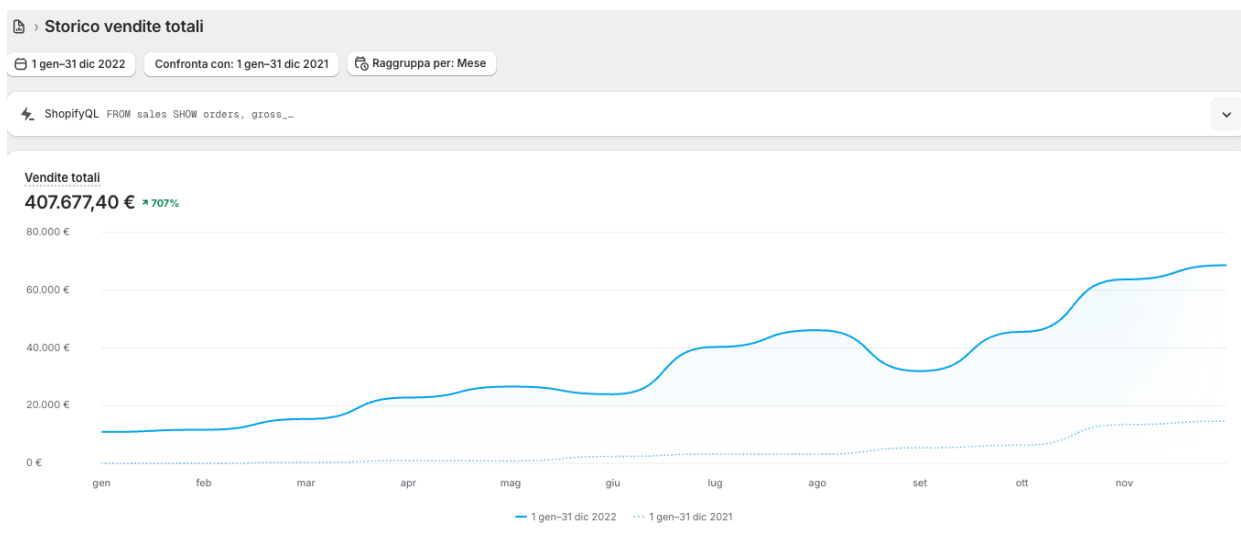
Di seguito vengono riportati gli andamenti delle vendite attraverso l'E-Commerce e confronti con periodi precedenti.

A questi risultati vanno aggiunte le vendite che sono transitate fuori dal Sito.

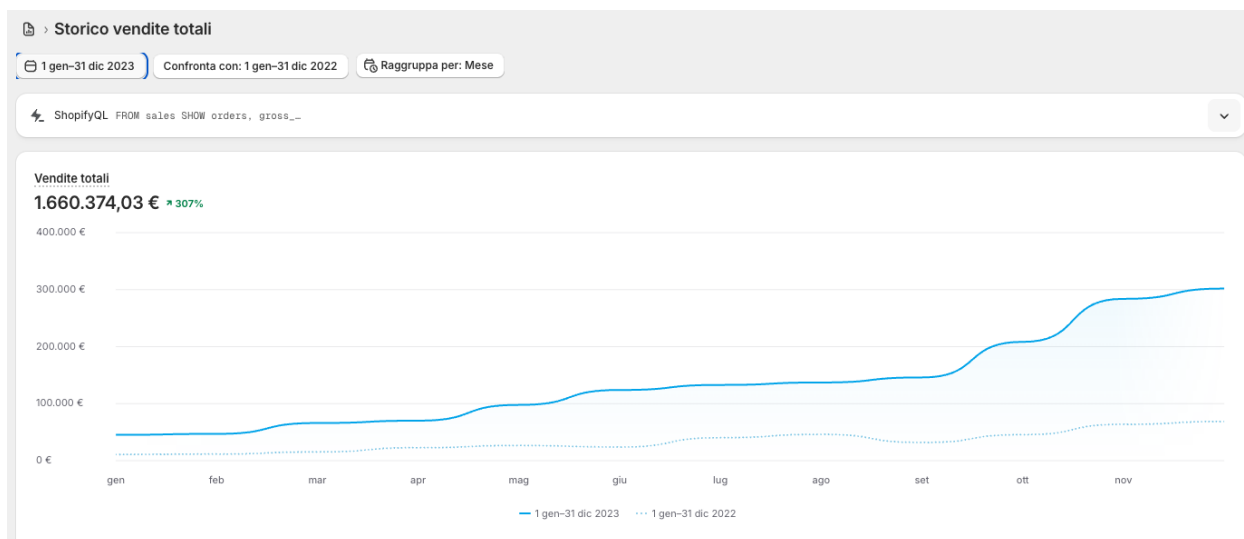
- 01-01-2021 / 01-12-2021



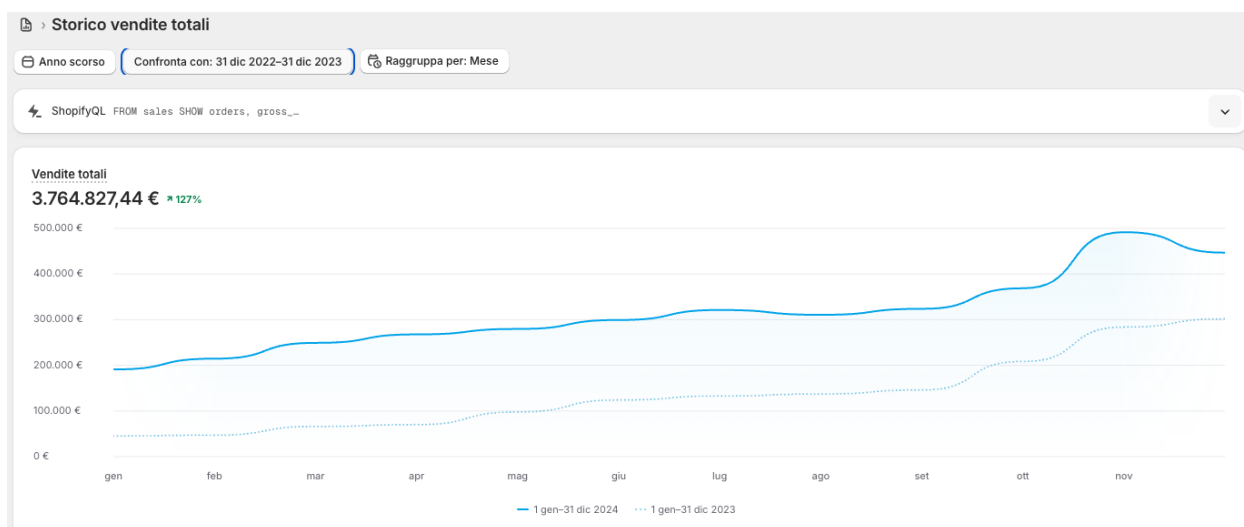
- 2022 in confronto a 2021 **+ 707%**



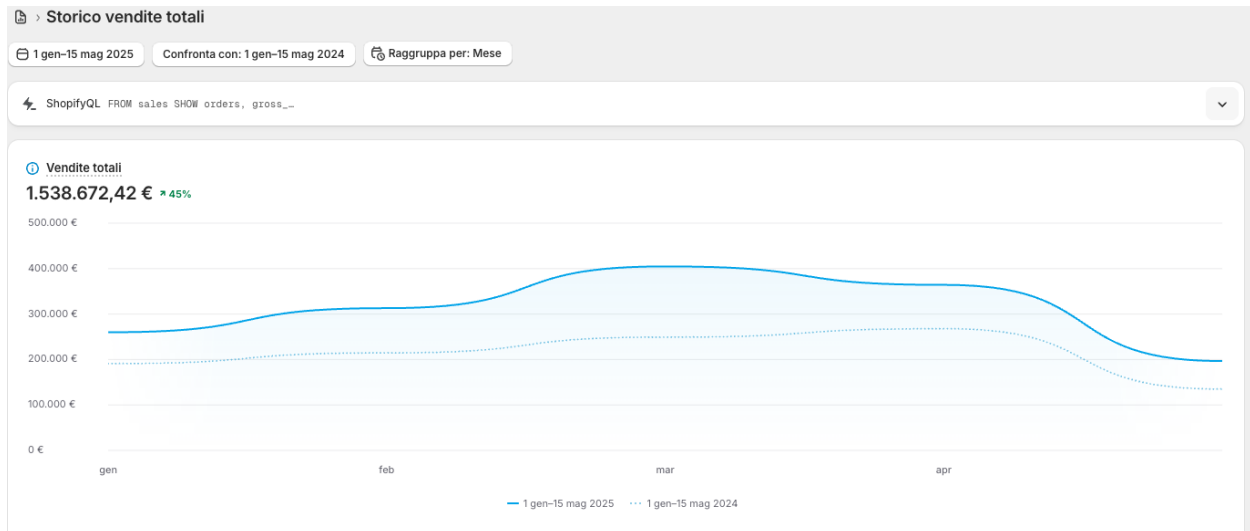
- 2023 in confronto a 2022 **+ 307%**



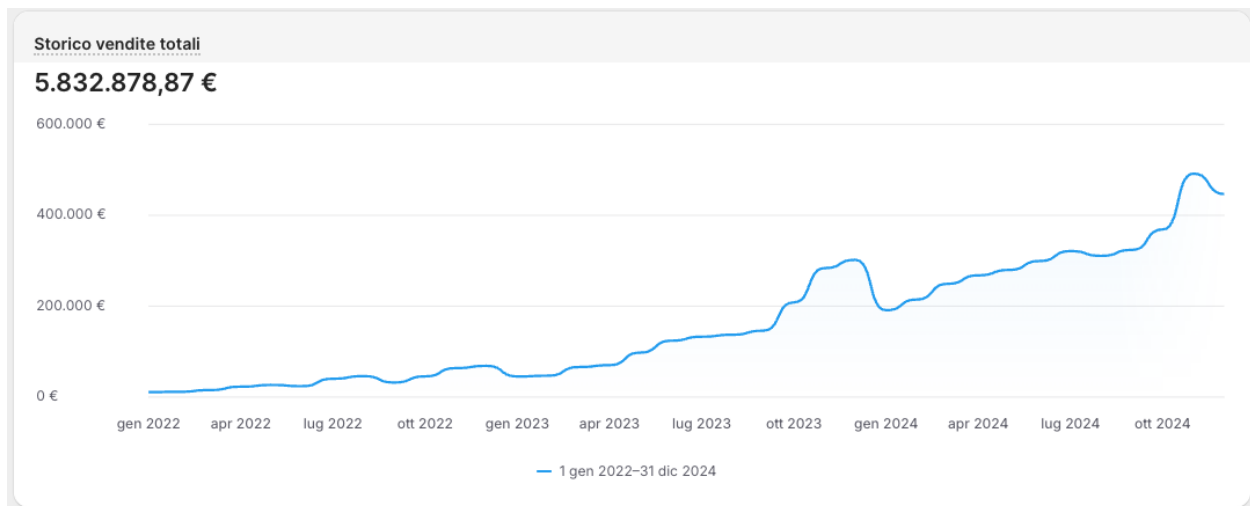
- 2024 in confronto a 2023 **+ 127%**



- 01-01/2025 - 15/05/2025 in confronto a 01/01/2024 - 15/05/2024 **+ 45%**



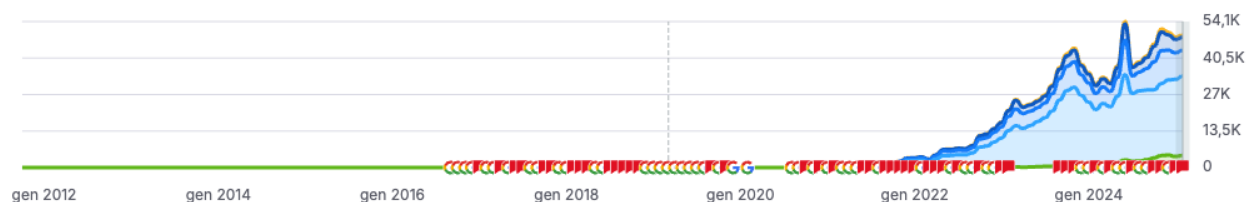
- Storico Vendite Totale dal 01/01/2022 al 31/12/2024 - Solo E-Commerce



Posizionamento

Parole chiave organiche 69.847

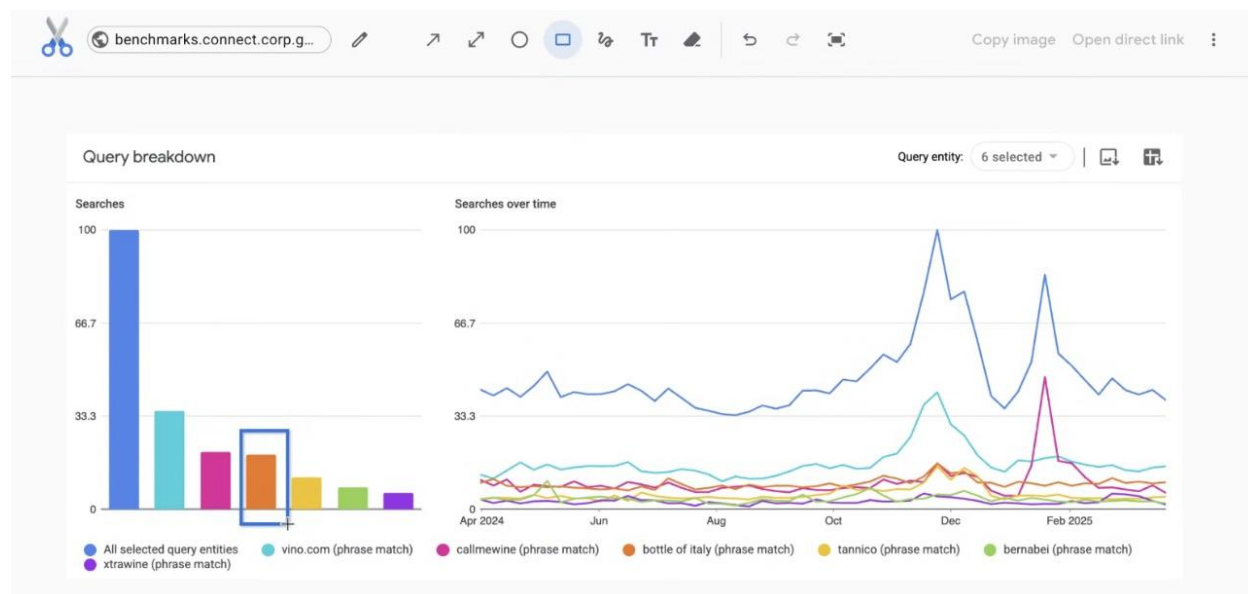
☒ Top 3
 ☒ 4-10
 ☒ 11-20
 ☒ 21-50
 ☐ 51-100
 ☒ Funzionalità SERP



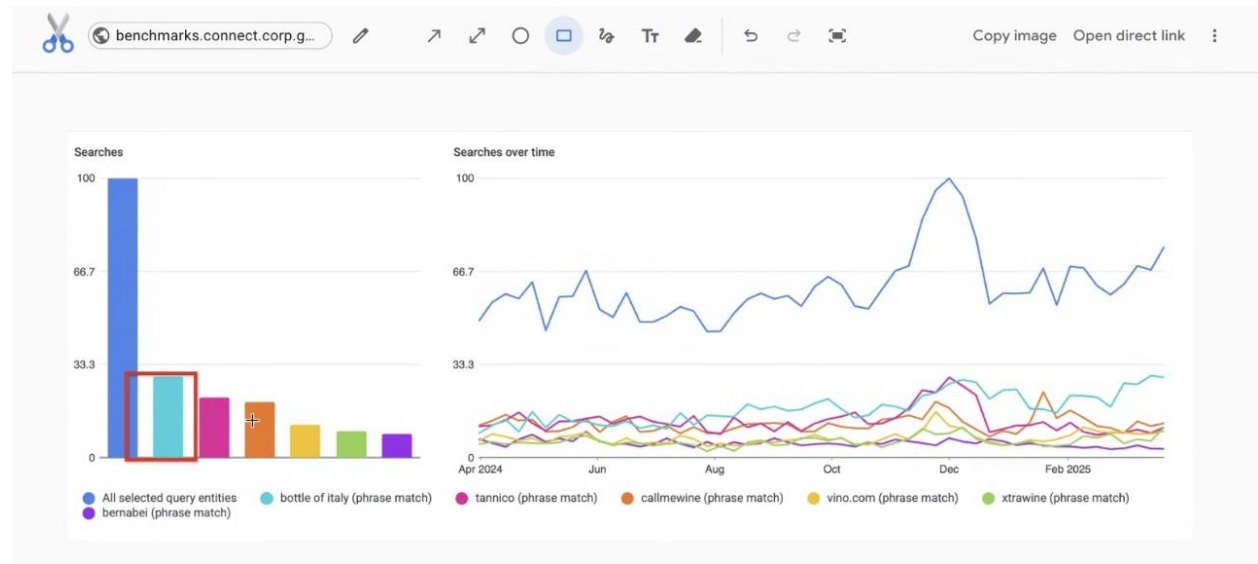
Posizionamento Paesi UE Principali

Dati secondo Google - Ricerche su Google nei seguenti paesi che comprendono anche il nome del Brand.

Germania



Francia



2. Key Figures

Founder Team:

- **Gian Maria Aprigliano (CEO)** – Ingegnere Energetico, gestisce la parte strategica, finanziaria e operativa dell'azienda.

Gian Maria è il motore strategico dell'azienda. Dotato di **forti capacità organizzative e gestionali**, è guidato da una vera passione per l'imprenditoria. Si occupa della **burocrazia, normative, finanza, coordinamento aziendale e sviluppo del business**, con una visione lucida e sempre orientata alla crescita.

Punti di Forza:

- Gestione della strategia, finanza e operations
- Cura della burocrazia e normative
- Guida dello sviluppo del Business e coordinamento

Esperienze e Formazione:

- Laurea Magistrale in Ingegneria Energetica e Master in Finanza Matematica - Presso Università di Ing. di Bologna
- Esperienza Lavorativa come CEO presso The Flame Store Srl con migliore risultato fra i migliori 50 venditori Amazon Italia
- Esperienza Lavorativa come Ing. Energetico presso Energika Srl

- **Cristiano Aprigliano (CTO)** – Ingegnere Informatico, ha progettato e sviluppato l'intero ecosistema digitale in house.

Cristiano è la mente tecnica dell'azienda: **programmatore, sviluppatore e problem solver**. La sua passione per l'efficienza informatica lo rende il CTO perfetto. Cura ogni aspetto dell'E-Commerce e ha progettato **internamente tutti i sistemi software** dell'azienda, evitandoci i costi di sviluppatori esterni e garantendo **un controllo totale sull'infrastruttura digitale**.

Punti di Forza:



- Sviluppa e gestisce l'ecosistema digitale
- Programmazione e problem solver
- Sviluppo Software e CRM in-house

Esperienze e Formazione:

- Laurea Triennale in Ingegneria Informatica - Presso Università di Ing. di Bologna
- Esperienza Lavorativa come CTO presso The Flame Store Srl con migliore risultato fra i migliori 50 venditori Amazon Italia
-

Team Attuale:

- 7 collaboratori
 - 3 Persone in ufficio addette al Servizio Clienti - Gestione Amministrativa e Fornitori. Età compresa fra i 25 e 30 anni, Team totalmente al femminile;
 - 4 Persone in magazzino addette alla gestione ordini di età compresa fra 24 e 35 anni.

3. Unique Value Proposition (UVP)

Perché Bottle of Italy è diversa:

- 🛒 **Supermercato del Beverage** – oltre 22.000 referenze
- 📁 **Asset Proprietari** – brevetto Secure Box™ e marchio registrato
- 🌐 **Espansione Internazionale** – 46 Paesi EU + 50 Stati USA
- 🧠 **Tecnologia Interna** – 100% Made in Bottle of Italy
- 🏠 **Canali Multipli** – sito proprietario, Alibaba, marketplace in arrivo

Characteristics	Bottle of Italy	Tannico	Svinando	Vino.com
Catalog Extent	✅ Over 22,000 references	~9.000	~2.500	~6.500
Proprietary Assets (Patents/Trademarks)	✅ Secure Box™ patent, ® trademark	❌	❌	❌
International Presence	✅ 46 countries + 50 US states	21 countries + 50 US states	Only Italy	13 countries
In-House Technology	✅ Internal software development & logistics	❌ Outsourced	❌ Outsourced	❌ Outsourced
Active Channels	✅ Website, Alibaba, Marketplace coming soon	Website + Physical Store	Sito	Website + Affiliations
Patented Custom Packaging	✅ Patented and manufactured Secure Box™	❌	❌	❌
Annual Growth	✅ +120% (last 12 months)	not received	not received	not received
Characteristics	Bottle of Italy	Bernabei	Xtrawine	
Catalog Extent	✅ Over 22,000 references	~5.000	~4.500	
Proprietary Assets (Patents/Trademarks)	✅ Secure Box™ patent, ® trademark	❌	❌	
International Presence	✅ 46 countries + 50 US states	Only Italy	31 countries + 50 US states	
In-House Technology	✅ Internal software development & logistics	❌ Outsourced	❌ Partially Outsourced	
Active Channels	✅ Website, Alibaba, Marketplace coming soon	Website + Physical Store	Sito	
Patented Custom Packaging	✅ Patented and manufactured Secure Box™	❌	❌	
Annual Growth	✅ +120% (last 12 months)	not received	not received	

 Perché scegliere Bottle of Italy?

Un E-Commerce che non è solo un negozio online, ma una macchina da innovazione al servizio del mondo del beverage.

Bottle of Italy non è un semplice negozio online di vino: è una piattaforma verticale nel mondo del beverage, costruita con una visione chiara, asset proprietari e un'infrastruttura pronta per scalare in nuovi mercati.

 Effetto Supermercato del Beverage

Con oltre 22.000 prodotti attivi tra Vini, Distillati, Birre e Accessori, Bottle of Italy è oggi l'E-Commerce con il catalogo più ampio d'Europa nel settore.

Il nostro obiettivo? Diventare il punto di riferimento assoluto:

👉 Se pensi a qualcosa da bere, pensi a Bottle of Italy.

 Innovazione e Sicurezza: Brevetti e Marchi Proprietari

Siamo titolari del brevetto Secure Box, il sistema di imballaggio progettato e prodotto in Italia, pensato per spedire bottiglie in vetro con la massima sicurezza.

E non ci siamo fermati qui: Bottle of Italy è un marchio registrato e stiamo progettando un secondo E-Commerce interamente dedicato alla vendita e personalizzazione dei nostri Secure Box per aziende vitivinicole, e-commerce e operatori del settore.

Asset Proprietari – Vantaggio Competitivo Sostenibile

- Marchio registrato Bottle of Italy
- Brevetto esclusivo per il sistema di imballaggio Secure Box, progettato, prodotto e utilizzato internamente
- Progetto avviato per lanciare un secondo E-Commerce dedicato alla vendita B2B dei nostri Secure Box (cantine, enoteche, e-commerce, export)

Esportiamo Dove Gli Altri Non Arrivano

Siamo certificati presso ADM per l'esportazione in 192 paesi e serviamo attivamente 46 paesi europei + tutti i 50 stati USA, sia in modalità B2C che B2B.

 Siamo l'E-Commerce italiano del beverage con la copertura internazionale più ampia.

- Certificati ADM per esportare in 192 paesi
- Serviamo attivamente 46 paesi europei + tutti i 50 Stati USA (B2C e B2B)
- Registrati alla FDA per l'importazione legale negli USA
- Presenza attiva su Alibaba per l'ampliamento della rete B2B globale

Piattaforme Globali: Siamo su Alibaba

Siamo presenti su Alibaba, il marketplace B2B più importante al mondo, per espandere la nostra presenza globale e instaurare partnership strategiche su scala internazionale.

FDA Approved

Siamo regolarmente registrati presso la FDA americana, un requisito indispensabile per esportare alimenti e bevande negli Stati Uniti.

Un'ulteriore garanzia di affidabilità, conformità e apertura ai mercati internazionali.

Tecnologia Proprietaria: 100% Made in Bottle of Italy

Tutto il nostro ecosistema digitale è sviluppato internamente:

- Sito E-Commerce: struttura, grafica, logiche, hardware e software creati senza outsourcing;

- Web App di magazzino: gestionale per picking e packing progettato su misura da noi
 Nessun canone per software esterni, massima efficienza, controllo totale e adattabilità alle nostre esigenze;
 - Web App per effettuare ordini ai fornitori;
 - Web App per ridimensionamento immagini dei prodotti per il caricamento;
 - Web App per cambio prezzi in bulk (in blocco) in tutti i paesi che serviamo;
 - Software automatici per sincronizzazione inventari con terze parti.
-



In sintesi: non siamo semplicemente un E-Commerce.

Siamo un'azienda tecnologica, logistica, produttiva e visionaria, pronta a crescere ancora.

Se i competitor vendono vino, noi **costruiamo un ecosistema completo attorno al mondo del beverage.**



Struttura snella, pronta a scalare

- Fondatori con competenze tecniche e gestionali complementari (CEO e CTO)
- Team giovane e formato internamente
- Capacità di sviluppo rapido di nuovi asset, canali e modelli di business

4. Business Plan

	2025	2026	2027	2028
Fatturato (Crescita 50%)	5.000.000	7.500.000	11.250.000	16.875.000
Valutazione (6x)	30.000.000	45.000.000	67.500.000	101.250.000
Valore Quota Investitore	2.400.000	3.600.000	5.400.000	8.100.000
Utile Netto	187.500	281.250	421.875	632.813
Tasse Stimate	69.349	104.024	156.036	234.054
Interessi	50.000	75.000	112.500	168.750
Ammortamenti	100.000	150.000	225.000	337.500
EBITDA	406.849	610.274	915.411	1.373.116

KPI	Valore Atteso
CAC (Costo Acquisizione Cliente)	€8-12
LTV (Valore Vita Cliente)	€100-150
ROAS medio atteso	9x
Margine medio per ordine	28-35%
Tasso di retention clienti	35-45%
Break-even mensile	Raggiunto
Investimento Totale	2.000.000
Valutazione Pre-money	30.000.000
Valutazione Post-money	32.000.000
Equity Offerta	8,00%
Spesa in Performance Marketing	900.000
Ricavi Attesi da ROAS 4	3.600.000
ROI Scenario Base (3 anni)	1,72
ROI Scenario Ottimistico (3 anni)	2,57
ROI Scenario Crescita 50% (3 anni)	3

Ritorno stimato

ROI a 3 anni: +157,3% → **Moltiplicatore: 2,57×**

5. Use of Funds – Allocazione Strategica

Area	Quota budget stimata	Impatto atteso
Brand amplification – Francia, Germania, Stati Uniti	10%	Rafforzamento brand awareness e incremento del 30% delle vendite nei mercati principali
Espansione in nuovi mercati – Messico, Asia e altri	10%	Avvio operativo e presenza in nuovi mercati a elevato potenziale, stimando > €2M in ricavi aggiuntivi entro 24 mesi
Performance marketing – Google, Meta, e Paesi attualmente non coperti da advertising	45%	Aumento traffico qualificato e ottimizzazione CAC/LTV grazie a tecnologia e tracciamento proprietario
Lancio nuovo E-Commerce Secure Box™	20%	Attacco diretto a un mercato con un solo competitor attuale, con obiettivo di conquistare almeno il 20% di share di un settore da €5M
Progetto Marketplace – Onboarding di produttori esterni	10%	Ingresso di oltre 100 piccoli e medi produttori già interessati; revenue da fee di ingresso, visibilità e campagne gestite a carico del seller

Formazione & sviluppo del team	5%	Upskilling del personale interno per competenze manageriali, operative e internazionali, a supporto dello scaling aziendale
---	----	---

Espansione internazionale

- Brand consolidation nei mercati core:
 Francia,  Germania,  Stati Uniti
- Go-to-market strategy in nuovi mercati:
 Messico, Asia e altri paesi ad alto potenziale

Marketing e Performance Ads

- Potenziare Google e Meta Ads nei mercati già attivi
- Avvio campagne pubblicitarie in paesi serviti ma finora non coperti da attività promozionali
- Ottimizzazione del CAC e LTV con tecnologia interna e tracciamento proprietario

 CAC = Customer Acquisition Cost = È il costo per acquisire un nuovo cliente.

 LTV = Lifetime Value = È il valore economico totale che un cliente genera nel tempo (es. spesa media × numero di acquisti ricorrenti).



Lancio secondo e-commerce: Secure Box™

- E-Commerce dedicato alla vendita di sistemi brevettati di imballaggio per vetro
 - Obiettivo: 20% di market share in un segmento stimato in €5.000.000 di fatturato annuo
 - Il settore è attualmente presidiato da un solo competitor, con margini elevati e alta barriera d'ingresso
-

Sviluppo Marketplace

Ingresso di oltre 100 piccoli e medi produttori già interessati; revenue da fee di ingresso, visibilità e campagne gestite a carico del seller.

Formazione interna e sviluppo capitale umano

- Investimento in formazione manageriale e gestionale del personale
- Upskilling delle risorse interne per supportare l'espansione e scalabilità internazionale

6. Proposta di Investimento

- **Richiesta di Capitale:** €2.000.000
- **Valutazione pre-money:** €30.000.000
- **Valutazione post-money:** €32.000.000
- **Equity Offerta:** 8%

Perché investire ora in Bottle of Italy:

- ✓ Tecnologia proprietaria e asset brevettati
- ✓ Team tecnico e gestionale già formato
- ✓ Fatturato e utile in crescita, struttura snella e scalabile
- ✓ Espansione internazionale già avviata
- ✓ Opportunità di entrare in una realtà pronta a scalare, con ritorni tangibili nel medio termine

Obiettivo investitore:

Contribuire a un round che consenta all'azienda di:

- Consolidarsi come punto di riferimento europeo nel beverage B2C
- Scalare una business unit B2B già progettata e pronta al lancio
- Espandere internamente, con pieno controllo di costi, tecnologia e operations