



Business Plan & Proposta di Investimento



Chi Siamo

- Piattaforma e-commerce specializzata nel beverage (B2C & B2B).
- Oltre 22.000 prodotti attivi.
- Spedizioni in 46 Paesi UE e 50 Stati USA.
- Fondata nel 2021; fatturato €41K→€3,5M in 4 anni.



Rapid expansion

Online wine & spirits sales expected to exceed €36 B by 2028



Solid foundation

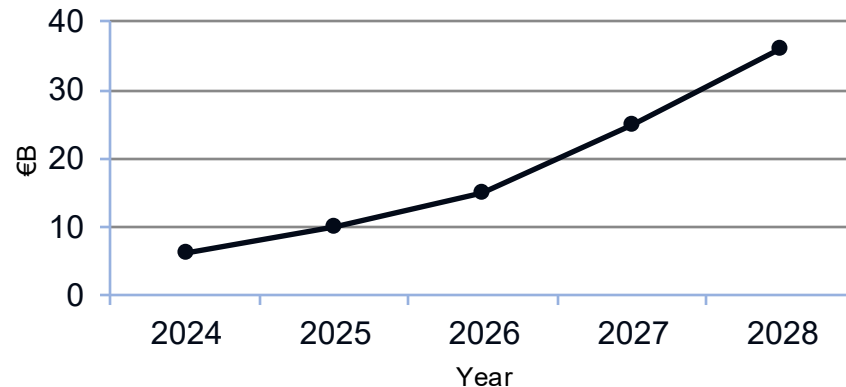
2024 market already worth €6.1 B with strong year-on-year growth



Global drivers

China & USA lead growth; emerging markets: Mexico, Nigeria & Brazil

E-commerce Market Projection



Roadmap & Visione

Eravamo (2021)

- Startup con 3 soci e capitale €1.500
- Prime vendite dal garage di casa
- Competenze tech e gestionali; nessuna esperienza vino

Siamo (2025)

- 9 persone in team
- Magazzino 1.500 m²
- 22k prodotti, 47 paesi, 81 k clienti
- Partnership con Alibaba

Saremo (2026–2030)

- Team 12→23 persone
- Catalogo 30k→55k prodotti
- Clienti 110k→800k
- +5 mercati/anno
- Lancio nuovo e-commerce Secure Box

Il Team



Gian Maria Aprigliano

CEO & Co-founder

- Gestisce la strategia, finanza e operations
- Cura burocrazia e normative
- Guida lo sviluppo del business e il coordinamento
- Formazione: Ingegneria Energetica e Master in Finanza Matematica



Cristiano Aprigliano

CTO & Co-founder

- Sviluppa e gestisce l'ecosistema digitale
- Sviluppatore Software e problem solver
- Sistemi software interamente sviluppati in-house
- Formazione: Ingegneria Informatica



Team Composition

- Logistics & Packaging: 4 people
- Development: 2 engineers
- Customer service & marketing: 3 people

Unique Value Proposition



Supermercato del beverage

Oltre 22k referenze tra vini, distillati, birre e accessori



Espansione internazionale

46 Paesi UE + 50 Stati USA, certificazioni ADM/FDA



Canali multipli

Sito proprietario, Alibaba e marketplace in arrivo



Asset proprietari

Brevetto Secure Box™ e marchio registrato



Tecnologia interna

Sviluppo 100% in-house senza canoni esterni

Oltre un semplice e-commerce: *azienda tecnologica, logistica e visionaria pronta a crescere.*

Principali Competitor e Differenze

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	Web Site	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	Web Site	
Patented Custom Packaging	✓ Patented and manufactured Secure Box™	✗	✗	
Annual Growth	✓ +120% (last 12 months)	not received	not received	

Proposta di Investimento

KPI	Valore Atteso
CAC (Costo Acquisizione Cliente)	€8-12
LTV (Valore Vita Cliente)	€100-150
Valore Visita Sito	€ 1,22
ROAS medio atteso	7x
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%
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

ROI a 3 anni

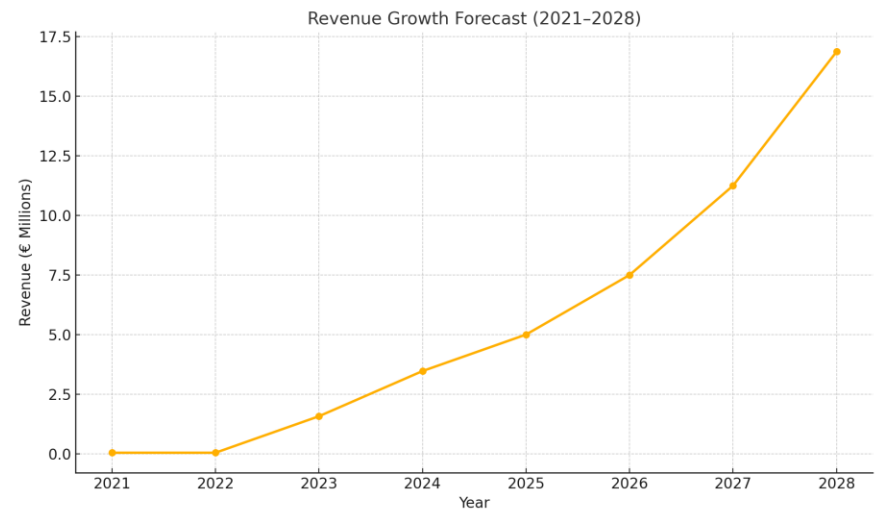
+157,3%

(Moltiplicatore 2,57x)

Richiesta capitale	€2.000.000
Valutazione pre-money	€30.000.000
Valutazione post-money	€32.000.000
Equity offerta	8%

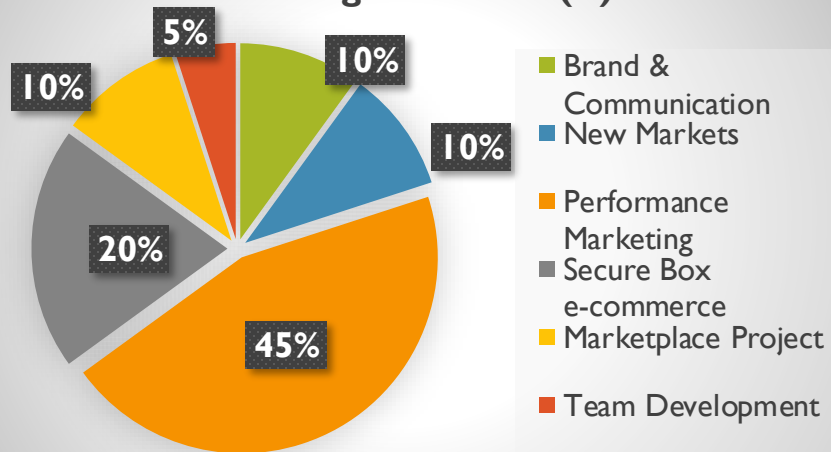
Andamento

	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



Allocazione dei Fondi

Funding Allocation (%)



Obiettivi strategici



Rafforzare la brand awareness nei mercati core (Italia, Francia, Germania, Olanda USA)



Entrare in nuovi mercati ad alto potenziale (Messico, Asia)



Potenziare le campagne Google & Meta per ottimizzare CAC/LTV



Lanciare il nuovo e-commerce Secure Box™



Sviluppare un marketplace con oltre 100 produttori già interessati e raggiungimento di 30.000 prodotti online



Investire nel capitale umano e formazione

Strategie di Espansione



Brand consolidation

Consolidare la presenza in Francia, Germania e USA



Performance Ads

Campagne Google/Meta nei paesi serviti ma non pubblicizzati



Marketplace

Onboarding 100+ produttori con revenue da fee



Secure Box® e-commerce

- Targeting 20% of a €10 M packaging market
- Only one competitor; high margins
- Synergies with our logistics & brand



Go-to-Market

Avvio operativo in Messico, Asia e altri mercati



Secure Box™

Lancio del secondo e-commerce per l'imballaggio brevettato



Formazione

Upskilling del team per supportare lo scaling internazionale



Marketplace project

- Onboard >100 producers in the first year
- Revenue from subscription & advertising
- Encourages cross-selling & brand loyalty

Perché Investire



Portafoglio vasto

22k+ referenze per diventare il punto di riferimento europeo



Copertura globale

Certificati ADM/FDA, 46 Paesi e 50 Stati USA



Struttura snella

Fondatori complementari e team giovane pronto a crescere



Vantaggi competitivi

Marchio registrato e brevetto Secure Box™



Tecnologia proprietaria

Ecosistema sviluppato internamente senza costi esterni

Conclusione & Visione

- ✓ Tecnologia proprietaria & asset brevettati
- ✓ Team competente e struttura snella
- ✓ Fatturato in crescita & scalabilità elevata
- ✓ Espansione internazionale già avviata
- ✓ Opportunità di ritorni tangibili nel medio termine

Partecipa al nostro round di investimento

Contribuisci a consolidare la leadership B2C e B2B, lanciare la business unit B2B Secure Box™ e guidare l'espansione internazionale.