





MEMORIE

SAPORI





Quante volte, nella frenesia della nostra quotidianità, abbiamo sentito nostalgia di tutte queste cose?

CIBO, o "FOOD"

RAFFAELLA E GINO: I NOSTRI PUNTI DI PARTENZA

“ Sono una grandissima **amante del cibo**... Credo derivi dal **forte legame** che ho **con le mie radici** e **la mia famiglia**. Non immagini quanto mi manchino **i sapori della cucina di mamma** e la sensazione di **sentirmi a casa**... ”



Raffaella, 25, dentista



Gino, 53, ristoratore

“ Alla televisione si parla di “Domani”, ma **il nostro futuro è oggi**. Se prima sostenevamo **una locazione a mille euro**, oggi dovremmo pagarne trecento, visto che **l'incasso sarà un terzo** del totale. Ci sono i **fornitori, le utenze, l'affitto** ... Mancano certezze. ”

PARLANDO CON POTENZIALI CLIENTI, ABBIAMO SCOPERTO CHE..



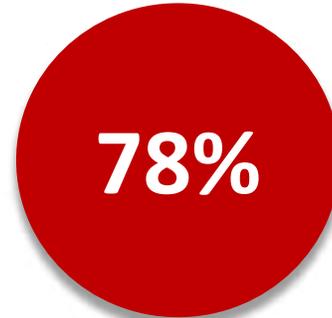
95%

Preferisce un
concept **informale**,
fast e di **qualità**



73%

Ricerca
food concept
specializzati



78%

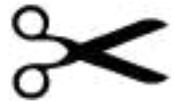
Mangerebbe un
comfort food in
versione **take away**

ESISTE UN BISOGNO LATENTE DI..

Una *food experience*
informale, veloce e di qualità,
incentrata su *ricette tradizionali*
che riportino *la mente alle memorie*
e ai *sapori di casa*



RITORNANDO A GINO, CAUSA COVID-19 SI STIMANO...



Perdite del 30% sul fatturato



50K imprese a rischio fallimento



34Mld di perdite sul PIL



8Mld di perdite per il Gettito fiscale



PER QUESTO, NASCE PARMIGIÀ

Il primo ***Virtual Brand italiano*** specializzato nell'***iconica Parmigiana***, innovata in diverse ***forme*** e ***ricette***, personalizzabile con topping **freschi** e **gustosi**



IL PRIMO BRAND CHE SOSTIENE I RISTORATORI, COME GINO

Entreremo nel mercato attraverso **partnership** con ristoranti esistenti, di qualità, ma con **capacità produttiva inespressa**

I nostri ristoranti affiliati diventeranno i centri produttivi. Permetteremo così loro di **entrare nel business del delivery** e **generare una nuova fonte di ricavi**

Svilupperemo un **protocollo proprietario** per **garantire coerenza** e **standard qualitativi**



CON UN'OFFERTA SEMPLICE, FAST CASUAL, PER TUTTI I GUSTI!

Le parmigiane



I panini



I contorni



I dolci



DA COMMUNITY INSTAGRAM ED ONLINE...



Nata nel **2019**

+6K followers

+500 tag instagram

+40K impressions

...A VIRTUAL BRAND RISTORATIVO: UNICO, SOCIALE & SCALABILE!



...più un **29%** per l'acquisto di **materie prime** e altri **costi variabili**

UN BUSINESS MODEL WIN-WIN PER TUTTI



Ristorante Partner

- Scoprire il food delivery
- Nuova fonte di revenue
- Copertura costi fissi
- Impiego della capacità produttiva
- Sviluppo di un'immagine "startup Friendly"
- Esternalità positive sul brand madre



Il Brand Parmigià

- Bassi costi di set-up
- Zero costi fissi
- Scalabilità del modello
- Primo case study del genere in Italia
- Attrattività e comunicabilità del modello



La Società tutta

- Riaperture post-covid19
- Modello di testing per food entrepreneurs
- Nascita di nuove imprese
- Sinergie positive tra imprenditori
- Ritorno facile per investitori

IL MERCATO DEL FOOD DELIVERY CRESCE DEL 56% L'ANNO!



86,4 Miliardi globalmente



688 Milioni solo in Italia



Milano la **città italiana** con più **domanda**

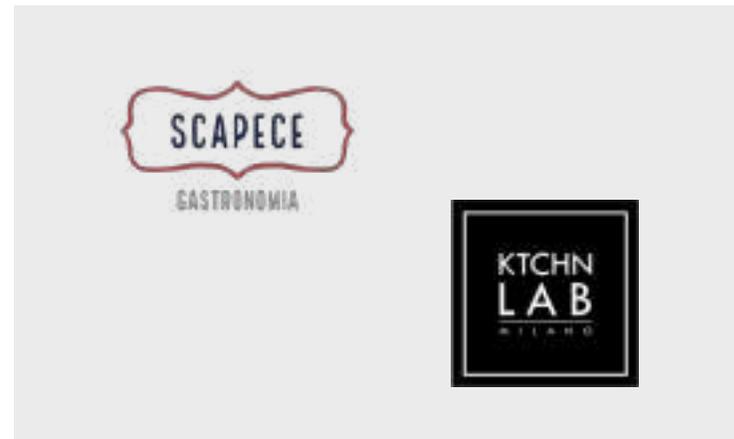
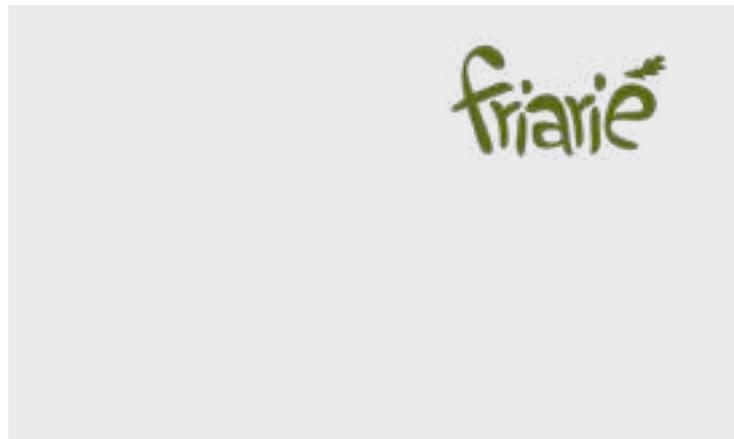
Stimiamo in
23 MILIONI
la nostra quota
di mercato
potenziale a
Milano

CHI SONO I NOSTRI COMPETITORS?

Brand power



Scalabilità



LA NOSTRA STRATEGIA INNOVATIVA DI CRESCITA

Parmigià nasce con un forte **focus** sulla **scalabilità**

Ciò che ci rende differenti da un semplice Brand ristorativo è la **Community**, risorsa di **idee**, **innovazione** e **preferenze** dei consumatori

Ogni città mercato avrà una **Community ad hoc**, veicolando **campagne comunicative local**

Milano, Roma, Torino e **Napoli** saranno in quest'ordine i **primi mercati**



IL NOSTRO PIANO MARKETING

Website Marketing	E-mail Marketing	Social media Marketing	Influencer Marketing	Delivery Platform
SEO & ADS	Lead Generation	Post promozionali	Target Audience	Trade Marketing
Aumento visite sul sito	Customer service dedicato	Maggior engagement	Engagement	Consegna gratuita
Maggiore visibilità del brand	Monitoraggio costante	Maggior social sharing		Scontistica
Maggiore interesse		Maggior visibilità sui canali		

UN TEAM DIVERSIFICATO E ADVISORS DI PRIMO LIVELLO.



Sergio Tilotta
COO

Consulting
Bocconi | UMD | Comenius



Tommaso Vitiello
CEO

Consulting, startup, VC
Bocconi | ESCP



Jennifer Maia
CMO

Design, Communication
Università di Parma



Michele Deleo

Executive Chef,
tra i più innovativi d'Italia



Carla Ferrari

Fondatrice Uagliò Pizza,
ex Miscusi



Antonio Iannone

Food Tech expert & startup
Advisor

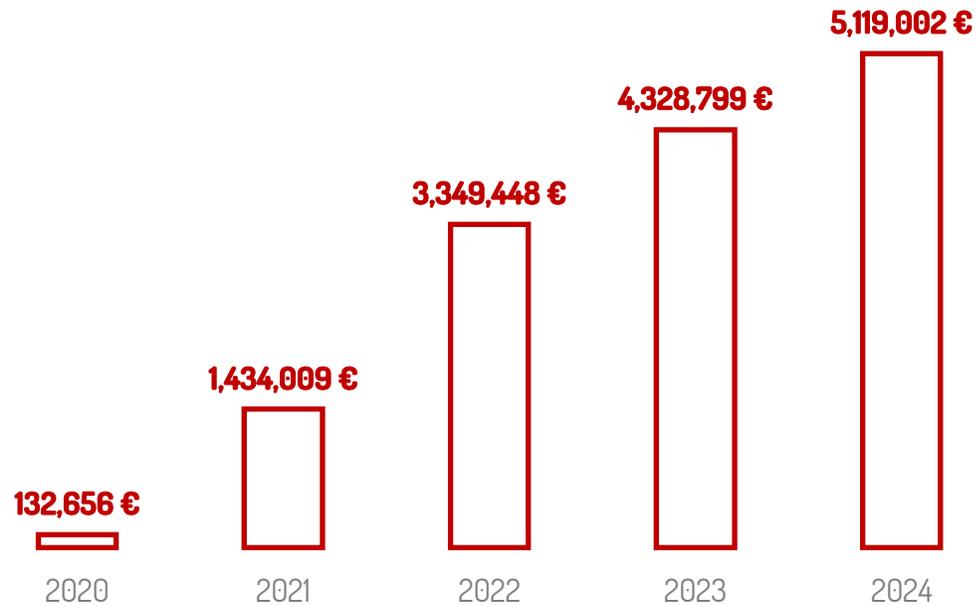


Roberto Nembrini

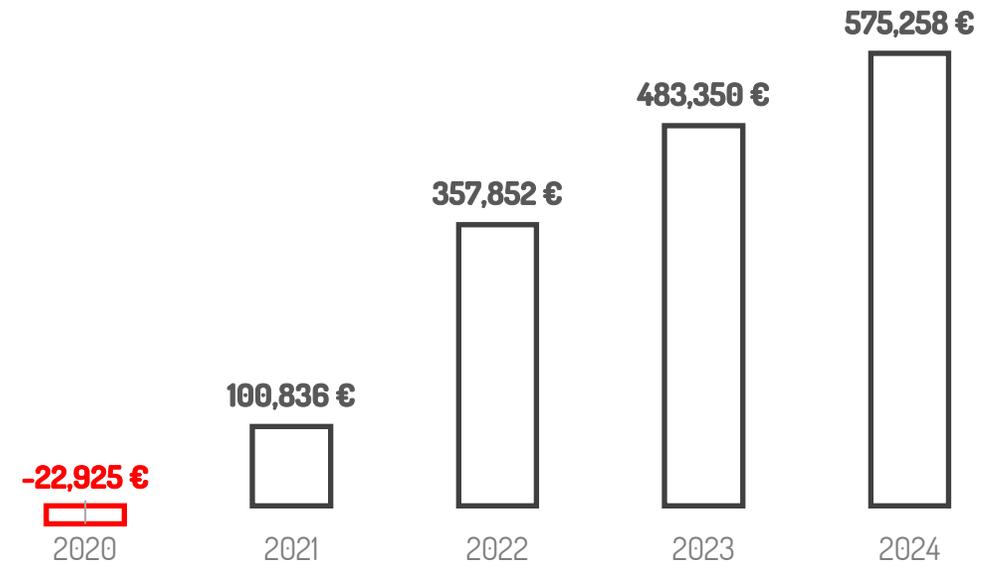
Strategy & Innovation
expert, 1 exit alle spalle

LE NOSTRE PREVISIONI FINANZIARIE

REVENUES



NET INCOME



FATTURATO
X38
ENTRO FINE 2024

UTILE
> 550K€
ENTRO FINE 2024

CHI HA PARTECIPATO AI NOSTRI MVPs, DICE DI NOI...



“ *L'idea di rendere **mainstream** un **prodotto** della **tradizione culinaria italiana** è la cosa che mi è piaciuta di più. **Parmigià** la associo ad una **pausa pranzo figa, diversa, smart**. **E' una cosa cool**, che di sicuro **non passa inosservata*** ”

Camilla, 23, consulente manageriale



“ *Il progetto **mi affascina** poiché la **parmigiana non è ancora conosciuta** come dovrebbe essere. Il **benchmark è la parmigiana di mia madre**, che ritengo la migliore di tutte: **questa poteva essere una parmigiana di Mammà!*** ”

Vincenzo, 25, marketer

E ALTRI ANCORA, NON VEDONO L'ORA CHE APRIAMO!



ABBIAMO VENDUTO LE NOSTRE PRIME 50 T-SHIRTS!

FINALMENTE NELLE TUE MANI!

GRAZIE DI CUORE PER SOSTENERE PARMIGIÀ!

GRAZIE PER ESSERE PARTE DEL NOSTRO
PICCOLO GRANDE PROGETTO. MA
SOPRATTUTTO GRAZIE PER CREDERE IN NOI
E NEL NOSTRO SOGNO.

PARMIGIÀ È DI TUTTI QUELLI CHE, COME TE,
CI METTONO IL CUORE.

SIAMO CERTI CHE QUESTA T-SHIRT TI STIA
UNA FAVOLA. MANDACI LA TUA FOTO CON
LA MAGLIA E FACCI VEDERE QUANTO BELLO
TI HA FATTO MAMMÀ!



NOI ABBIAMO ENERGIA, IDEE E UN BRAND!

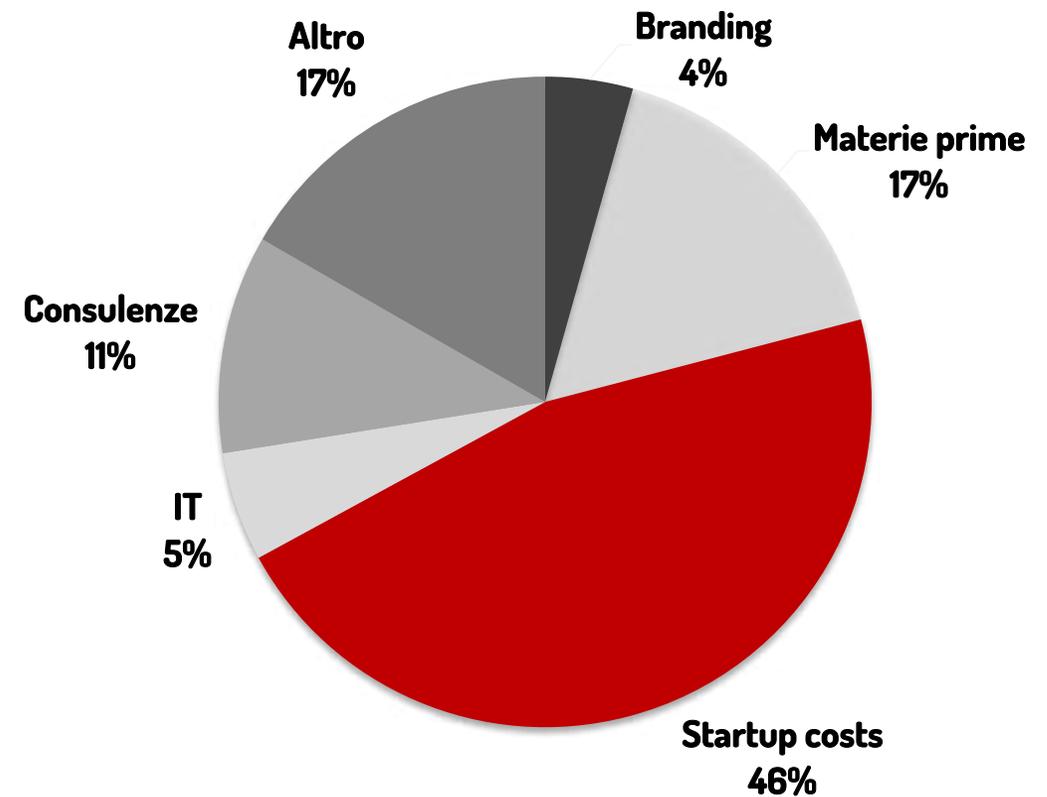
Siamo in cerca di

€95K

per il

10%

di equity



GRAZIE!

Per ulteriori info:

parmigialove@gmail.com