

Dalla start up all'impresa di famiglia Milano, 12 Luglio 2016

LO SCENARIO ITALIANO DEL GROCERY



1 famiglia su 4 acquista frutta e verdura ogni giorno

15 milioni

di italiani comprano cibo nei mercati rionali





40 Miliardi di euro

il valore del comparto fresco





L'AGRICOLTURA ITALIANA

270k Agricoltori (26%) vendono direttamente

31% usa internet, MA

solo il 17% per vendere i propri prodotti

76% possiede meno di 3 ettari (7,5 acri)

Cortilia



Cortilia è il principale *retailer* di prodotti freschi online in Italia e offre ai suoi clienti un servizio impeccabile, i migliori prodotti locali e le eccellenze nazionali.





IL FOOD RETAIL ITALIANO OFFRE ANCORA MOLTE OPPORTUNITÀ

Enorme Mercato Offline

Ampiamente frammentato

Bassa Penetrazione Online

EUR 114 MLD

Spesa totale per il food nel 2014

73%

Market share della GDO (ipermercati, super, cash&carry e discount)

2%

Penetrazione online del Fresco (vs. 14% Media Europea)

> EUR 460

Spesa media mensile per famiglia (+26% and +37% vs. UK e Germania)

36%

Peso dei 3 Top players della GDO (vs. 61% in UK e Germania)



CRESCENTE INTERESSE PER CIBO SANO E AGRICOLTURA SOSTENIBILE

Nuovi segmenti più salutari e più premium



Locale

Biologico

Senza coloranti e conservanti

Vegetariano/Vegano

Sostenibile

OGM-free

Gluten-free

Cortilia

Predispozione a pagare premium per prodotti di qualità



CORTILIA BUSINESS MODEL

- 100% online retailer
- Oltre 500 SKUs con focus su prodotti freschi di alta qualità e un completamento di gamma con prodotti a stock
- Non solo prodotti, ma anche ricette già porzionate
- Oltre 70 produttori
- 21 dipendenti

Due modalità di spesa



Abbonamento

Min. ordine EUR 19

Sostituisci 2 prodotti sgraditi

Frequenza Settimanale, Quindicinale, Mensile – Sospensione flessibile

Possibilità di aggiungere prodotti

One- off

Min. ordine EUR 39

Totalmente Flessibile



I NOSTRI 4 PILASTRI



1 Storytelling
Prodotti & Agricoltori



2 UI/UX Facilità d'uso e upselling



Servizio

Puntualità, alla porta!



4 Engage & Care
Approccio Customer Centric



STORYTELLING

Prodotto



Produttore





UX/UI CROSS DEVICE

Sito web responsive



App Mobile Native













MODELLO DI OPERATIONS EFFICIENTE

Modello di approvvigionamento misto

1. Acquisto sul venduto per prodotti freschi e con shelf life breve

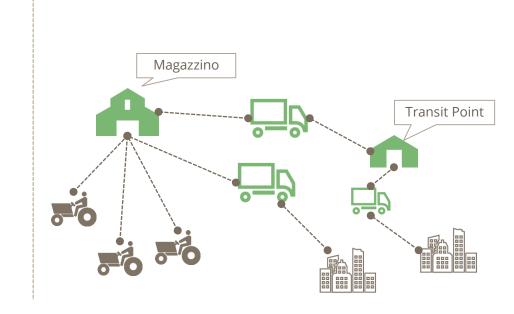
Nessuno stock e acquisti su base giornaliera dai produttori in base agli ordini dei clienti

2. Scorte in magazzino per prodotti secchi

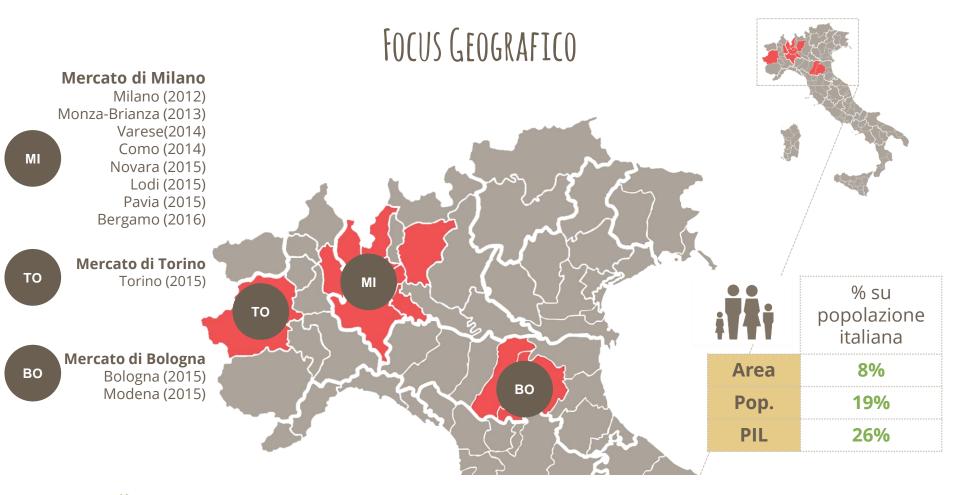
Modello di consegna premium

- ✓ Da Lun a Sab dalle 9.00 alle 21.30
- ✓ Fascia Gratis di 8 ore
- ✓ Fascia Premium di 2 ore

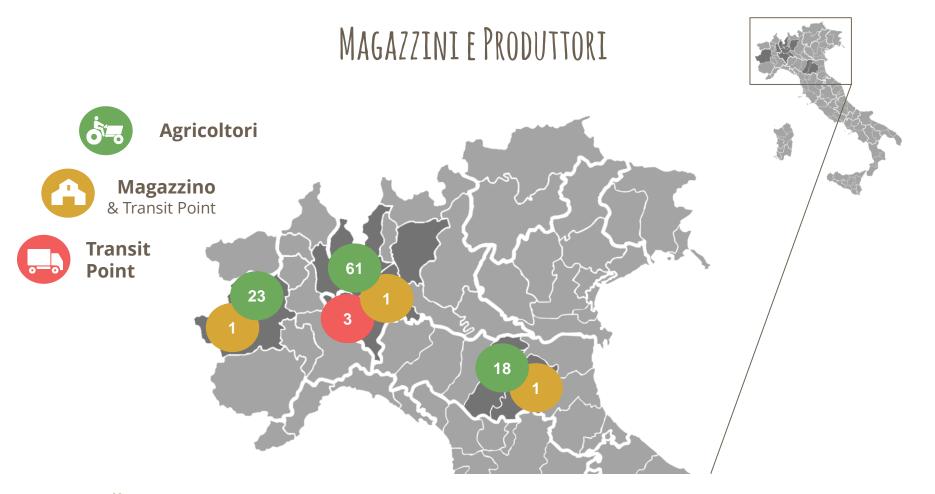
Servizio in AxD – Lead Time di 3 giorni













OTTIMI FEEDBACK DAI NOSTRI CLIENTI







CORTILIA: UN'OPPORTUNITÀ UNICA

Puro online

In un' industria offline dove la GDO non ha una chiara strategia online

Brand Equity

Awareness, Reputation e Premium

Mercato potenziale

114 Miliardi € la spesa annua totale per il food

Clienti Soddisfatti

Passaparola, feedback & frequenza

A-Team

Passione, talento, professionalità

Premium position

Qualità, servizio, innovazione

Modello Testato

Funziona con risorse limitate ma pronto a scalare



Cortilia LA CAMPAGNA A CASA TUA



WWW.CORTILIA.IT