



SHAREWOOD

Nel 2023 ci sono molte soluzioni per organizzare un viaggio...

Mi organizzo da solo, consultando guide e siti web..



cerca, leggi, cerca, verifica le informazioni, ripeti tutti i passaggi più volte



paga, in parte e su più portali

Non ho tempo, vado in una agenzia



appuntamento, spiega, parla, guarda standard e leggi, cerca e verifica, guarda e leggi, firma contratto



paga



una vacanza , standard

COSA FAI?

COSA RICEVI?

Ansia

50

è la media di siti web da consultare prima di prenotare

Abbandono

840

sono le ore medie impiegate per l'organizzazione

Impatto sul mondo

NEGATIVO

COME TI SENTI?

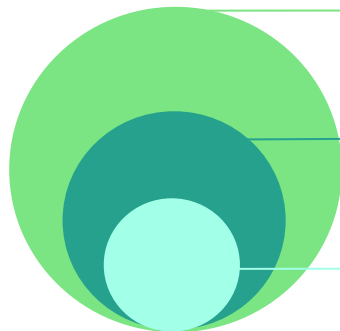
LO SCENARIO DEL TURISMO ATTIVO

IL MERCATO DEL TURISMO ATTIVO



200 MILIONI

European Adventure Travellers



€2.3 TRILIONI

Global Tourism Expenditure

€805 MILIARDI

Online Leisure Travel Serviceable Market

€683 MILIARDI

Global Adventure Tourism Expenditure

L'IMPATTO DEL TURISMO ATTIVO VS MASS TOURISM

ADVENTURE TRAVEL

65%

delle revenue rimane a destinazione

2.6

lavoratori impiegati localmente per \$100

MASS TOURISM

14%

delle revenue rimane a destinazione

1.5

lavoratori impiegati localmente per \$100

COMPETITION

VIAGGI
INDIVIDUALI

VERTICALITÀ E
QUALITÀ VIAGGIO

ASSISTENZA
PREMIUM

TAYLOR MADE

 SHAREWOOD




evaneos



 AVVENTURE NEL MONDO  G Adventures



 OFFTRYP



 Utravel



 WEROAD



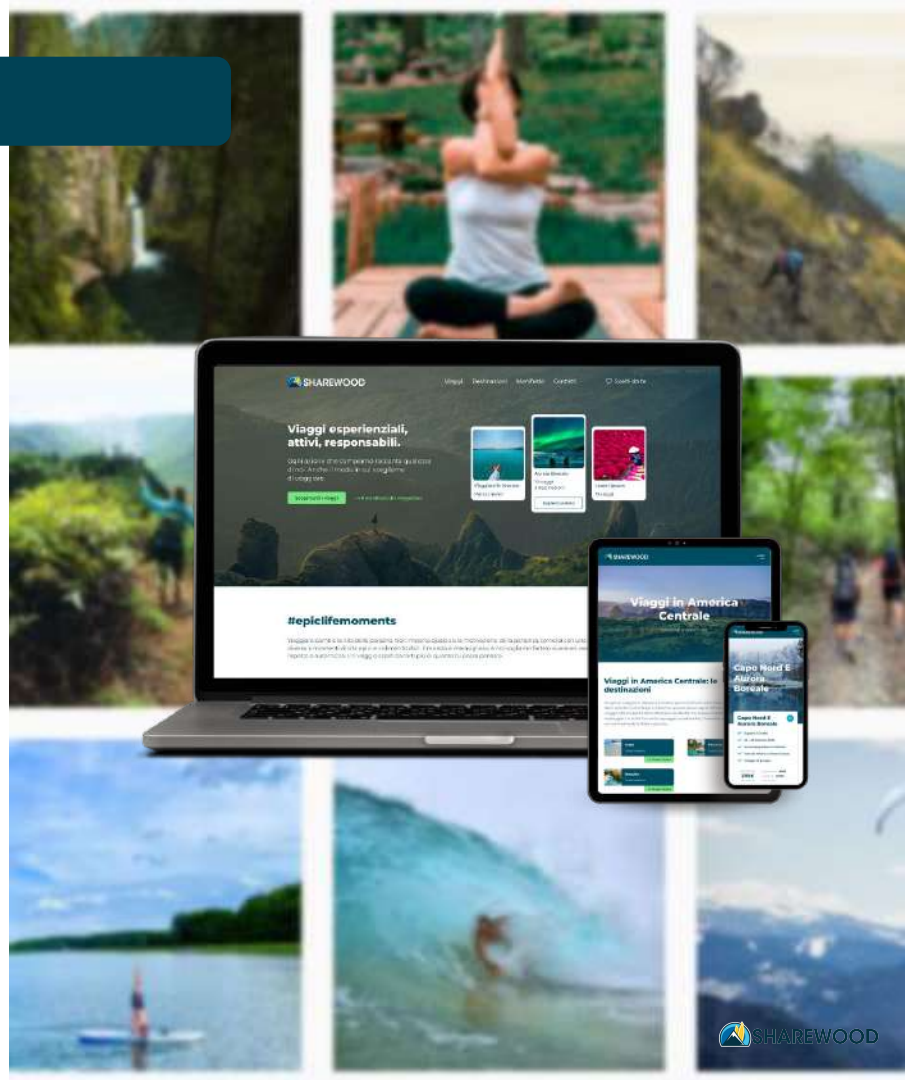
LA SOLUZIONE: SHAREWOOD

Sharewood è il punto di riferimento per i viaggiatori che desiderano vivere **esperienze autentiche, attive e consapevoli**.

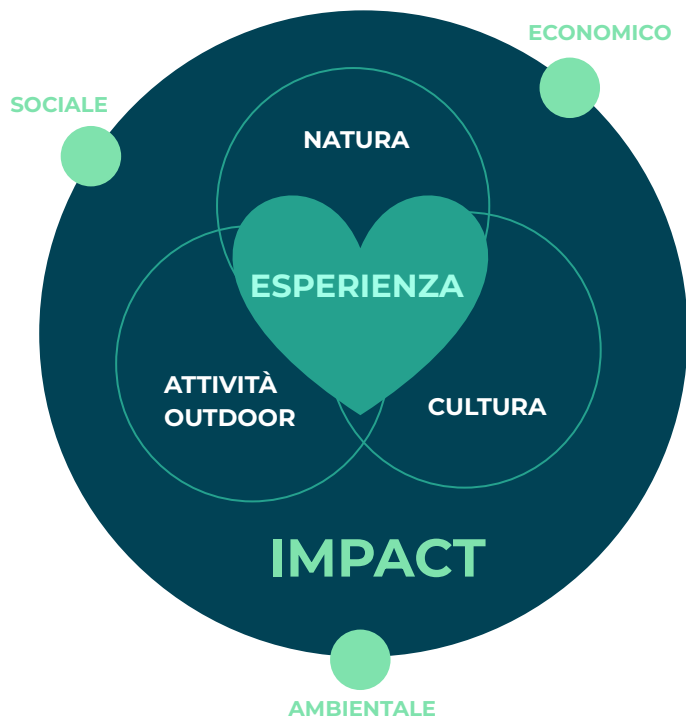
Sharewood è la **tech travel company** che rende semplice, accessibile e smart l'organizzazione e prenotazione di viaggi esperienziali attraverso una piattaforma tecnologica e un servizio di **consulenza premium**.

Creiamo insieme ai **partner locali**, selezionati in base a criteri di qualità e responsabilità socio-culturale e ambientale, **itinerari di viaggio personalizzabili** generando nuove opportunità di crescita economica sul territorio di destinazione.

Integriamo e sosteniamo nella nostra offerta **progetti ad impatto** scelti con i partner locali per un investimento diretto sulla comunità locale e sull'ambiente.



Miglioriamo la vita delle persone attraverso il viaggio



LA PURPOSE DI SHAREWOOD

Sharewood migliora la vita delle persone attraverso il viaggio, **prendendo parte al cambiamento** che vogliamo vedere nel mondo.

Sharewood genera **benessere** fisico, mentale, sociale, stimolando la **crescita** personale, lo sviluppo delle comunità, la **conoscenza** per mettere le basi di una società più unita, inclusiva e pacifica.

*Sharewood nasce abbracciando i principi del **turismo esperienziale, attivo e consapevole**. Per questo all'interno dei valori di Sharewood e delle strategie di crescita è intrinseco l'**impatto** sociale, ambientale ed economico.*

IL TURISMO HA BISOGNO DI SHAREWOOD

TRAVEL WITH A PURPOSE

I viaggi di Sharewood sono un'occasione per **aprirsi consapevolmente al mondo**, mettersi in gioco, conoscere nuove culture e stimolare la crescita personale e sociale. Sharewood genera un ecosistema virtuoso con la filiera per **minimizzare gli impatti negativi** del turismo di massa sull'ambiente e sulle destinazioni

HUMAN-TECH-COMPANY

Siamo una Human-Tech-Company che offre **consulenza premium** ai clienti, strumenti di **digitalizzazione** ai partner e si impegna a semplificare e rendere **accessibile** l'organizzazione dei viaggi attraverso la tecnologia

PRINCIPI CORE



FOCUS

ORIGINALITÀ, UNICITÀ E
IMPATTO DELL'ESPERIENZA DI
VIAGGIO

CUSTOMER EXPERIENCE

DIVULGAZIONE DI
COMPORAMENTI CONSAPEVOLI

TRAVEL WITH A PURPOSE

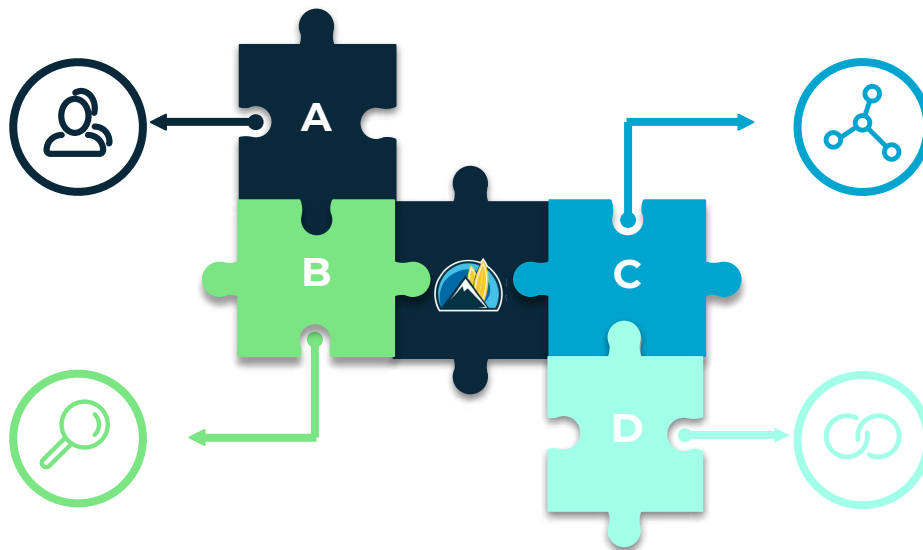
PRODOTTO, CUSTOMER EXPERIENCE, IMPATTO

SELEZIONE DEI FORNITORI

I fornitori di Sharewood sono selezionati in base all'**adesione al codice etico** mondiale del turismo sostenibile, alle linee guida ATTA e Travel Life, e alla loro capacità di sviluppare relazioni dirette con le comunità locali, che attraverso l'indotto turistico crescono e si sviluppano

DESIGN DEL PRODOTTO

Le proposte di viaggio di Sharewood sono disegnate per essere **uniche, originali e immersive**. Gli elementi centrali sono la protezione della natura e della biodiversità, l'abbattimento degli stereotipi culturali, il sostentamento della comunità locale e la mitigazione dell'overtourism



LIBERTÀ DI SCELTA

Sharewood offre un servizio distintivo che garantisce al viaggiatore la libertà di scelta sulla **data di partenza**, pacchetti **personalizzabili**, semplicità di ricerca e prenotazione. Inoltre, fornisce una **consulenza e assistenza completa**. I viaggi promuovono **comportamenti consapevoli**, favorendo il benessere fisico e mentale.

IMPATTO SOCIALE AMBIENTALE, ECONOMICO

I viaggi di Sharewood **generano impatto** economico, ambientale e sociale sul territorio e supportano progetti virtuosi che diventano parte integrante dell'itinerario grazie alla **collaborazione** con centri di ricerca, organizzazioni no profit e comunità locali. Sharewood seleziona inoltre **progetti community-based**, offrendo al viaggiatore la possibilità di investire direttamente in tali iniziative.

UN PRODOTTO IN TRE DECLINAZIONI

DISTRIBUITE SU PIÙ CANALI DI VENDITA



A Different Perspective

Prodotti unici e originali in esclusiva Sharewood

Ticket Medio: 4.000 pax



Sharewood Experience

Prodotti esperienziali individuali a data libera o con partenze ricorrenti

Ticket Medio: 1.900 pax



Sharewood Community

Viaggi di gruppo tematici
Viaggi Ambassador

Ticket Medio: 1.900 pax

HUMAN-TECH-COMPANY

L'INNOVAZIONE AL SERVIZIO DELLA PERSONA

Q1 '23

SOFTWARE GESTIONALE

Software gestionale per ottimizzare e digitalizzare la gestione di clienti, fornitori e la personalizzazione del viaggio

Q2 '23

DATA DRIVEN

Tracciamento dati e dashboard analytics

Q1 '24

AFFILIATION PROGRAM

Apertura della tecnologia ai fornitori, alle agenzie di viaggio e ai travel designer che fanno parte del programma di affiliazione

Q3 '24

TRAVEL DESIGN PLATFORM

Integrazione di sistemi di machine learning e Intelligenza artificiale per ottimizzare la personalizzazione dell'itinerario, migliorare la customer experience e semplificare l'instant booking



REVENUE MODEL

TRE LINEE DI PRODOTTO DISTRIBUITE SU PIÙ CANALI DI VENDITA

VENDITA ONLINE

Vendita diretta al cliente finale attraverso la piattaforma

23%

Margine servizi a terra

AMBASSADOR PROGRAM

Vendita veicolata da creator e influencer che partono come tour leader con la propria community

30%

Margine servizi a terra

LOYALTY PROGRAM - TRAVEL BRANDED CONTENT - TEAM BUILDING

Viaggi che le aziende offrono per fidelizzare i propri clienti e ingaggiare i dipendenti promuovendo il benessere organizzativo e la Corporate Social Responsibility

30%

Margine servizi a terra

ALCUNI CLIENTI:



ADVENTURE TRAVEL ACADEMY

Percorso di formazione per travel designer

50%

Margine

I TARGET DI SHAREWOOD

Clients

Viaggiatori

- + **73%** viaggia in coppia
- + **38%** ha tra i 45-54 anni
- + Spende in media **2.500 €** (volato escluso)
- + È informato e consapevole
- + Ha a cuore il benessere e bilancia il lavoro con la vita privata
- + Giudica importante la sicurezza, l'assistenza e il rapporto umano

Aziende

- + Aziende che hanno a cuore il benessere organizzativo e che si impegnano nel concreto nei processi di sviluppo sostenibile
- + Società di consulenza che gestiscono programmi loyalty e welfare per le corporate

Suppliers

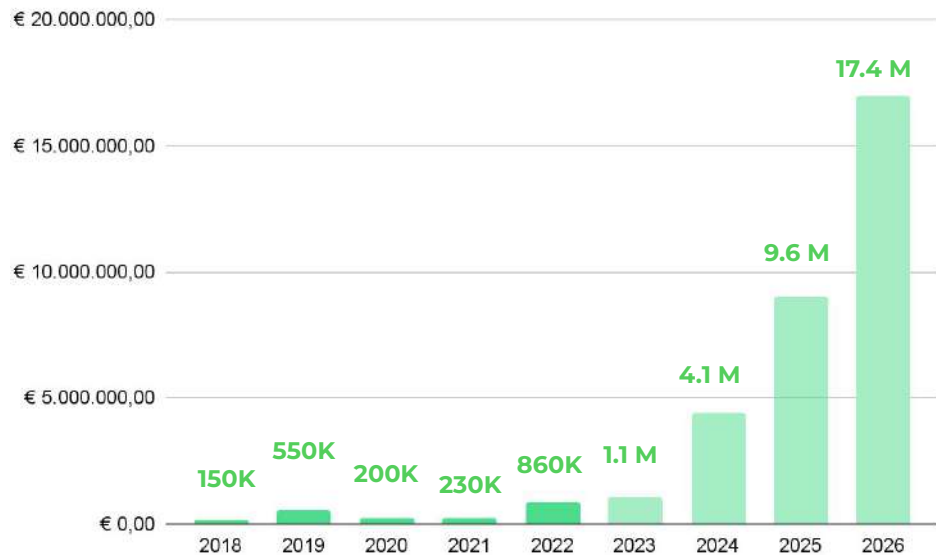
Partner locali

- + Tour operator locali con in media 10 dipendenti assunti localmente, focalizzati sul turismo attivo e responsabile
- + Destination Management company
- + Guide locali, strutture ricettive sostenibili (es. eco-b&b)

Comunità

- + Associazioni di categoria, centri di ricerca, organizzazioni che lavorano sul territorio con progetti di tutela ambientale o sviluppo sociale le cui attività possono diventare parte dell'offerta turistica
- + Comunità locali che attraverso l'indotto turistico possono crescere e sostenersi

FINANCIAL



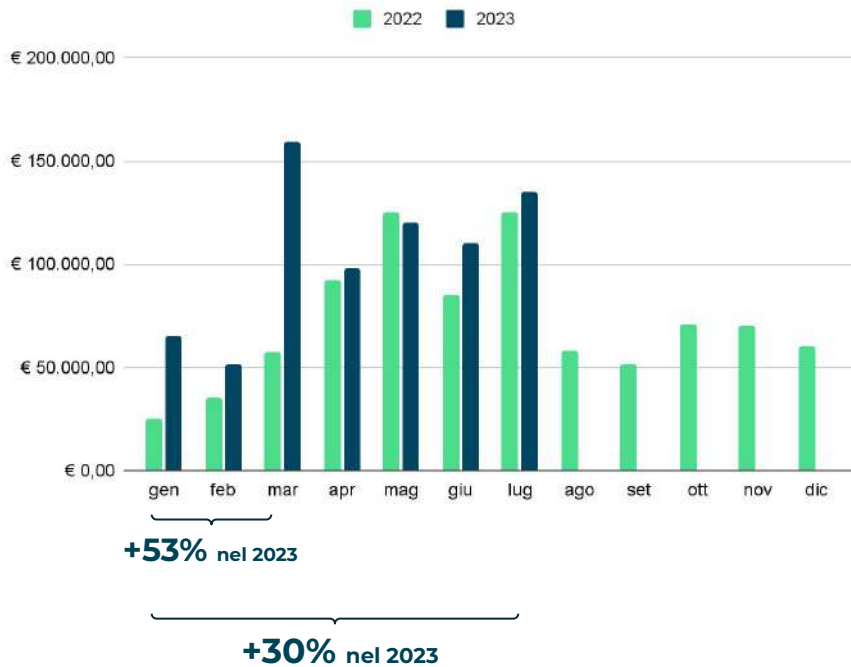
COVID 19

BUSINESS PLAN

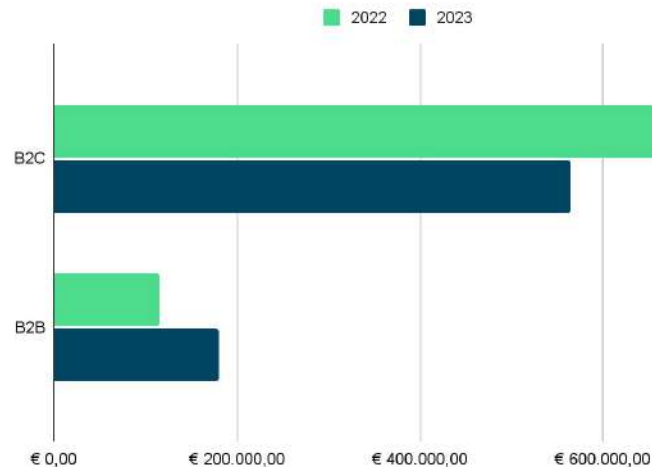
	2023	2024	2025	2026	2027
REVENUE	1.1 M	4.1 M	9.4 M	17.4 M	28.6 M
COGS	604 K	2.9 M	6.6 M	12.5 M	20.6 M
G&A	102 K	457 K	629 K	905 K	1.3 M
SALARIES	458 K	660 K	805 K	805 K	895 K
MARKETING	76 K	211 K	378 K	538 K	700 K
EBITDA	(137) K	(87) K	960 K	2.7 M	5.0 M
NET PROFIT	(250) K	(228) K	577 K	1.8 M	3.5
TOT. EMPLOYEES	13	18	22	22	25

TRACTION 2022 vs 2023

FINANCIAL RESULTS 2022 VS 2023



REVENUE STREAM 2022 VS 2023



NEXT ROUND: 1 MILIONE

 PranaVentures
300k COMMITTED

USE OF FUNDS

PEOPLE

- + 2 Booking Manager
- + Sales Manager
- + Advertising specialist
- + Social Media Manager

PRODUCT

- + Focus sui prodotti Top Seller click & buy
- + Pre acquisto voli per Top Seller
- + Ampliamento catalogo "a different perspective"
- + Sviluppo linea Incoming (USA & Canada)
- + Creazione di uno standard di turismo responsabile per certificare l'intera filiera
- + Certificazione B-Corp

TECH

- + Ottimizzazione Instant booking
- + Sviluppo area utente e fidelity program
- + Ottimizzazione customer experience con sistema di ML e AI
- + Sviluppo sistema di referral
- + Integrazione backoffice DMC's e Tour operator
- + Sviluppo backoffice per Travel Designer e Affiliation Program

MARKETING & SALES

- + Attivazione campagne Brand
- + Apertura nuovi canali (TikTok, Pinterest, Google Ads)
- + Sviluppo strategia SEO
- + Sviluppo automation marketing
- + Ottimizzazione customer experience
- + Sviluppo Adventure Travel Academy
- + Incremento canali B2B

KEY PEOPLE



Piercarlo Mansueto
CEO & Co-Founder

Business Strategy
Financing
Marketing
Sales & e-Commerce
Team Management
Agile Methodology

Surfista, appassionato di innovazione e tecnologia, ha fondato Sharewood per agevolare tutti i viaggiatori come lui che cercano esperienze attive. Laureato in Economia e Gestione delle Imprese, è un esperto di business online, strategia e raccolta fondi. Nel corso della sua carriera professionale, ha ricevuto numerosi premi in pitch competition. È membro del consiglio di amministrazione dell'Associazione Startup Turismo, l'associazione leader per le startup turistiche in Italia.

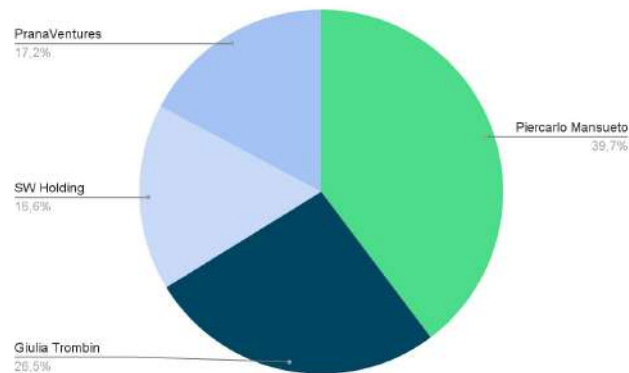


Giulia Trombin
COO & Co-Founder

Marketing e comunicazione
Team Management
Project Management
Amministrazione e contabilità

Appassionata di viaggi, sci alpino, design e sostenibilità. Si è laureata in Scienze della comunicazione politica e sociale. Giulia ha fondato Sharewood perché crede che il viaggio, in quanto componente centrale della vita delle persone, sia un'opportunità per conoscere e rispettare gli altri, le diverse culture e il mondo in cui viviamo. Crede fortemente nelle sinergie e nella forza del network, per questo ha accettato la carica di Vice Presidente dell'Associazione Startup Turismo, punto di riferimento per le startup travel in Italia.

CAP TABLE



ADVISOR & INVESTOR



Lisa di Sevo
Board Member



Leonardo Saroni
Travel Advisor &
Investor



Mario Malerba
Partnership Advisor &
Investors



Omar Bertoni
Brand Manager Advisor &
Investor



Emanuele Preve
Corporate Advisor &
Investor



PERCHÈ INVESTIRE

1

POTENZIALITÀ DI MERCATO

Il mercato del turismo esperienziale e attivo è un mercato in forte crescita ma ancora vergine, non esiste in Italia un player verticale per viaggi individuali a data libera. Sharewood è first mover in Italia, con consolidate relazioni con i fornitori, una tecnologia performante per la gestione operativa e un posizionamento nel digital che va oltre alla tradizionale attività di tour operator

2

EXIT FAVOREVOLE

I grandi tour operator hanno oggi esigenza di differenziare il proprio prodotto per andare incontro alle nuove esigenze e implementare nuove strategie di vendita online



3

SCALABILITÀ

Il modello Sharewood è scalabile in quanto l'offerta creata e la tecnologia sviluppata si adattano ai diversi mercati di riferimento senza la necessità di aumentare l'organico all'aumentare dei volumi. Il prodotto è inoltre facilmente declinabile alle attuali esigenze delle aziende di investire nella Corporate Social Responsibility

4

BUSINESS WITH A PURPOSE

Sharewood è un'azienda che ha uno scopo che va oltre il semplice perseguimento di profitto. Investire nel cambiamento significa ottenere livelli elevati di crescita e di redditività, saper rispondere meglio alle crisi, accedere a maggiori capitali riservati dall'Unione Europea, attrarre più clienti e talenti, aumentare la produttività del team del 30%. (Fonte: Pitango VC)



SHAREWOOD

Viaggiare non è spostarsi da un posto all'altro

ma scegliere consapevolmente di aprirsi al mondo.