

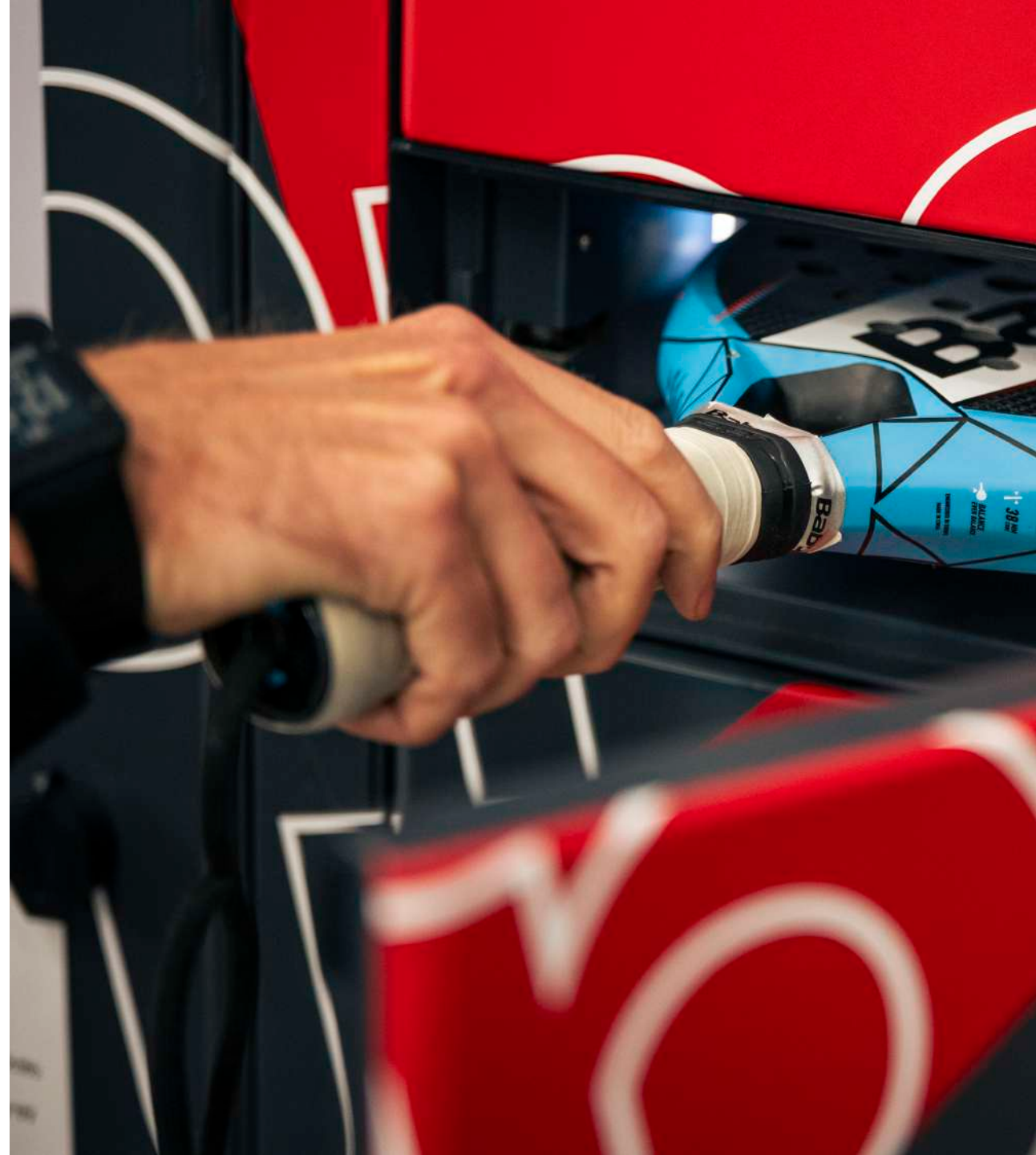
OPEN UP, TAKE CARE



Cos'è CARE?

**Una Piattaforma Digitale
che connette gli utenti a
molteplici servizi digitali
grazie a uno Smart
Locker!**

Come mai iniziare dal Padel?



- 1. Need e Solution chiari**
- 2. Primo sport nativo digitale**
- 3. Facilmente misurabile**
- 4. Altamente responsive**
- 5. Mercato alto spendente**

Noi founder viviamo di sport e possiamo sfruttare un network esteso di alto livello



Paolo Capelli
Co-Founder | CEO
Sport Engineer
Sales & Technical Manager



Michel Remino
Co-Founder | Business Dev
Former Pro Tennis Player
Sport Specialist Mizuno

Come lo affrontiamo?



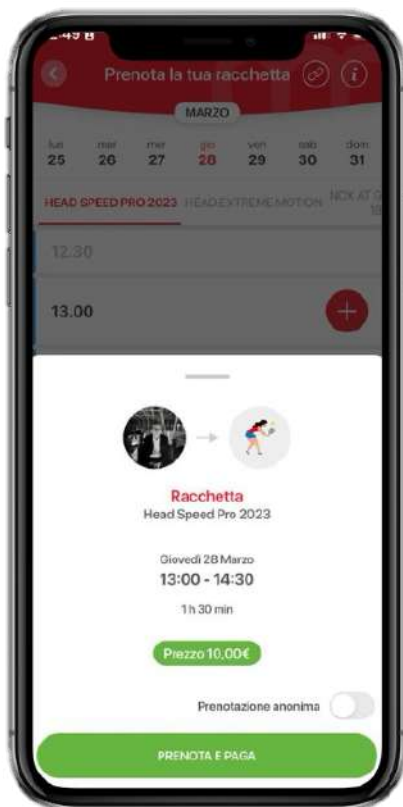
**Portiamo un nuovo
modello di distribuzione,
una soluzione smart e
veloce...**

**... per provare e
acquistare la tua
nuova racchetta senza
sforzo e perdite di
tempo!**



1

BOOK



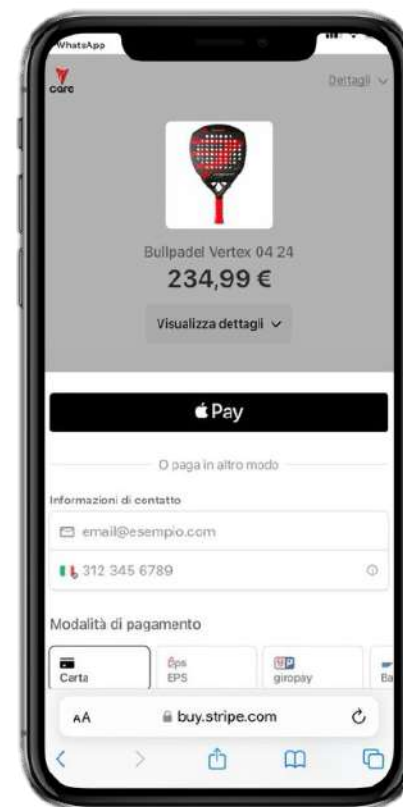
2

TRY



3

BUY



**Una soluzione che si
adatta ugualmente
bene a differenti tipi di
giocatore, siano essi...**

BEGINNER

Vogliono semplicemente noleggiare una racchetta velocemente e a un prezzo competitivo

REGULAR

Vogliono provare la racchetta per trovare quella che più si addice al loro gioco



UN PO' DI NUMERI



13.000

Giocatori raggiunti



1.500

Transazioni b2c

44,8%

giocatori 25-40 anni

42,0%

cambia racchetta ogni anno

38,7%

giocatori 40-55 anni

26,8%

cambia racchetta ogni 4-6 mesi

33,68%

Tasso di lettura

2,06%

Click rate

0,63%

Tasso di disiscrizione



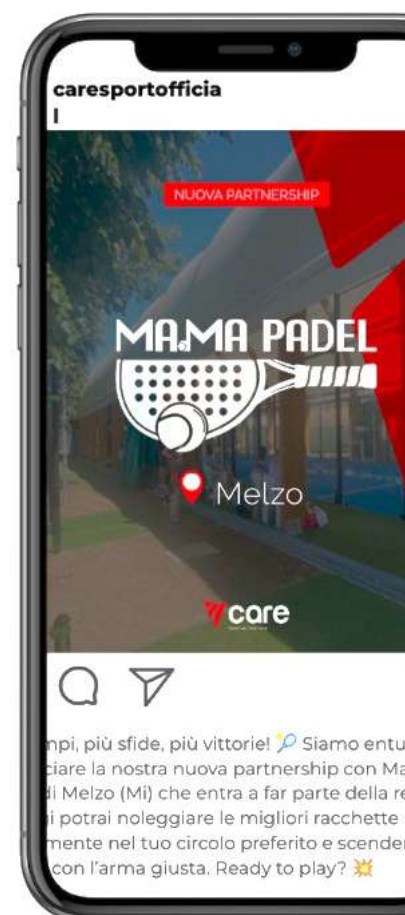
0€

CAC (Customer Acquisition Cost)



UNA BUONA CRESCITA

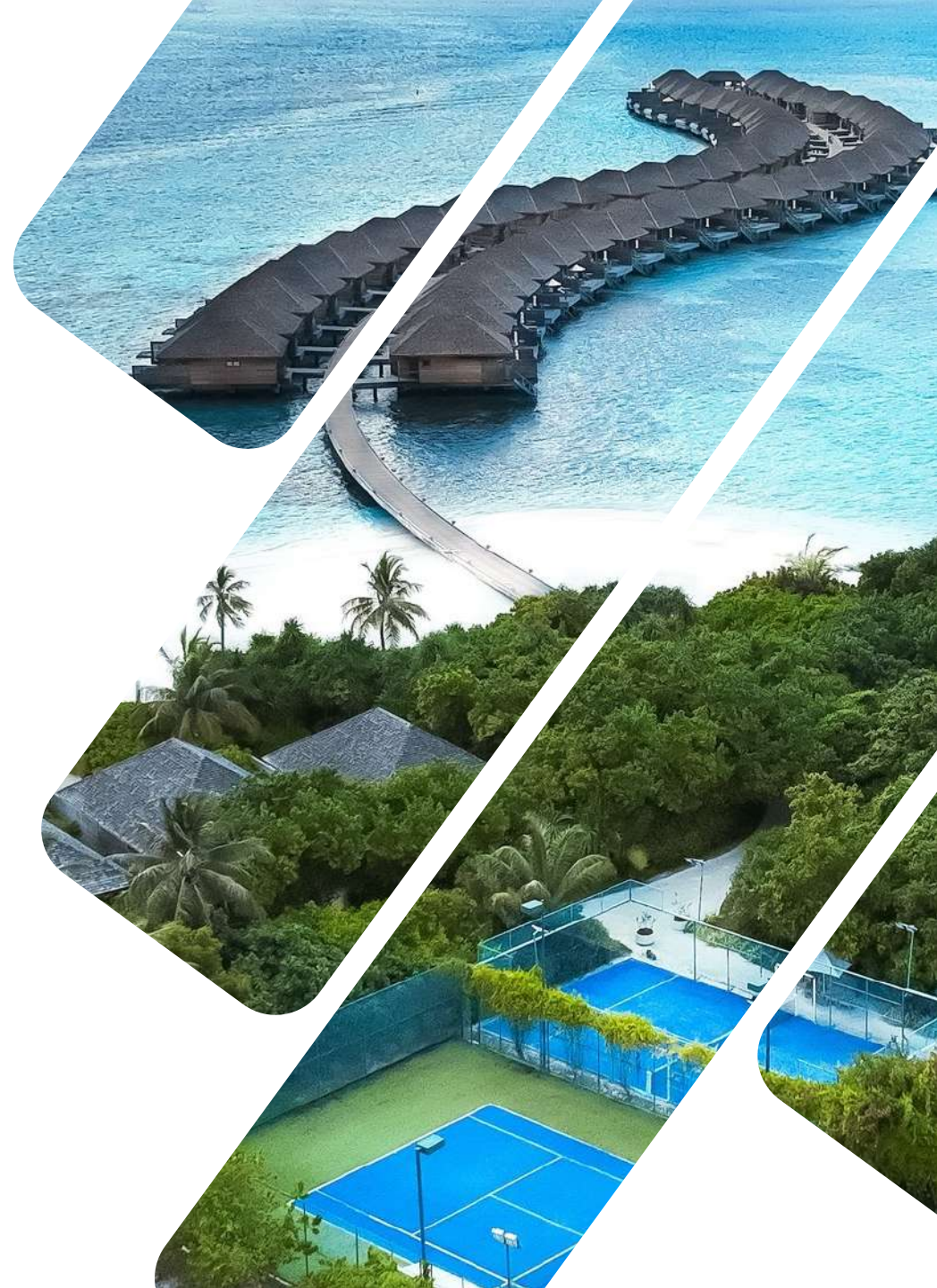
	2023	2024
n° Padel Club Clienti	+1	+15
	2023	2024
Fatturato	25k	46k
	2024	2025
n° Vendite	10	50



PARTNERSHIP



La partnership nata con MejorSet ha lo scopo di creare una proposta di valore condivisa, rivolta con carattere prioritario al **comparto turistico**, in modo da massimizzare le opportunità di diffusione di Care al fianco del più importante produttore di campi padel al mondo.



PLUS

Awariness

Rete commerciale globale

Posizionamento nei mercati emergenti

Mercato alto spendente

DECATHLON | KUIKMA

Decathlon è il primo Brand che prova a rendere le racchette da padel più durevoli offrendo a una larga fetta di giocatori un prodotto a noleggio con la garanzia di avere sempre un prodotto ad alte prestazioni. Vede in CARE un partner maturo nel settore con un notevole potenziale di crescita.





PLUS

Rete vendita e distributiva globale

Differenziazione della clientela

Progetto di micro logistica diffusa

Diffusione territoriale

Possibilità di altri verticali

BRANDS



ROBE DI KAPPA



...and more are coming

I Brand sportivi, e non solo, stanno iniziando a comprendere l'enorme valore dato dal poter comunicare direttamente, grazie a CARE, con una clientela altamente profilata. Abbiamo strutturato una proposta commerciale stimolante e incentivante che sta iniziando a dare ottimi risultati.





PLUS

Awareness

Acceleratore dell'azione commerciale

Internazionalizzazione

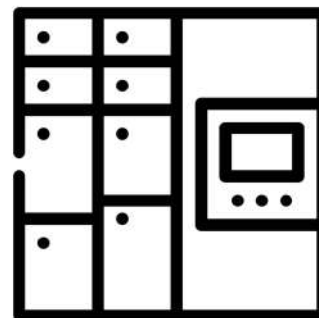
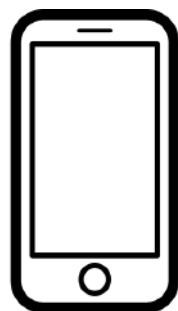
Aumentare la retention della clientela

Strumenti per un efficace loyalty program

Collaborazioni su più verticali

**NUOVA
VISION**

**Un ecosistema digitale
che offra alle persone
servizi di prossimità
per agevolarne
la vita quotidiana**



ITALGET

Società di Italsoft Group

ITALGET, oltre a essere il nostro Lead Investor, offre da subito a CARE l'opportunità di allargare la propria offerta a due mercati con alto potenziale: Welfare b2b, Smart Building.

Conferiscono competenze complementari a quelle del Team Founders e idee di alto valore al progetto CARE.



SMART BUILDING





12,5 Mln

Edifici residenziali su base ISTAT

1.000

Interventi di efficientamento energetico
che Italsoft vuole realizzare

1.000

Edifici all'anno in Gestione Condominiale

2-3%

Obiettivo di vendita di CARE+ITALSOFT con
una proposta "di sistema" sin dal primo anno

A photograph of three people in a gym setting, performing a lunge exercise with their arms raised. The person on the left is a man in a white t-shirt and dark shorts. The person in the middle is a woman in a blue sports bra and white leggings. The person on the right is a woman in a grey sports bra and dark shorts. They are all in a lunge position, with their right legs forward and left legs back, and their arms raised straight up. The gym has various pieces of equipment in the background, including treadmills and weight machines. The lighting is bright, coming from windows on the left. The word "WELFARE" is overlaid in large, white, bold, sans-serif capital letters across the center of the image.

WELFARE



4,67 Mln

Imprese censite ISTAT

1,6 Mln

Attività con dipendenti

43%

Sono Spa e Srl

178

Media addetti delle Spa per totali 3.8 Mln

11

Media addetti delle Srl per totali 7.2 Mln



Classi	n° SRL attive	n° addetti SRL	n° SPA attive	n° addetti SPA
0-9	508.972	1.824.143	3.873	15.494
10-49	145.955	2.683.875	7.498	201.453
50-249	14.882	1.336.444	7.463	825.803
250 e più	1.362	973.456	2.349	2.732.480
Totale	671.171	6.817.919	21.183	3.775.231
<i>media addetti</i>		<i>10</i>		<i>178</i>

Il nostro **market aggredibile** a questo punto potrebbe essere relativo alle imprese delle ultime 2 categorie, con parziale aggiunta della seconda categoria (hp 30%).

SAM 720 Mln€

- 60 mila aziende SRL
- 12 mila aziende Spa
- 6.7 Mln addetti complessivamente
- 10k€ a impresa

I lockers previsti per il 2025 sono lo 0,04 del mercato.

IL GRANDE VALORE

ITALGET: IL TEAM



ALESSANDRO FONTANA

CEO di ITALSOFT GROUP

Precedentemente:

- Partner per 21 anni di Deloitte&Touche S.p.A
- Docente Universitario su Pianificazione Finanziaria



LUCA BARUCCO

Direttore Operativo e Business Development (CBDO) per
ITALSOFT

Precedentemente:

- CFO | Amministrazione, Finanza e Controllo di EXACTA Spa
- Membro del CDA di TEAM EVOLUTION
- Supervisor Audit Consultant per Deloitte&Touche S.p.A



FILIPPO MAFFIOTTI

Responsabile marketing e comunicazione per ITALSOFT

Precedentemente:

- Marketing Account Specialist per G&P Marketing Consulting
- Head of Marketing per Kappa and Robe di Kappa Global
- Operation Marketing per Kappa

**PROGRESSO
ATTUALE**

ACHIEVEMENTS

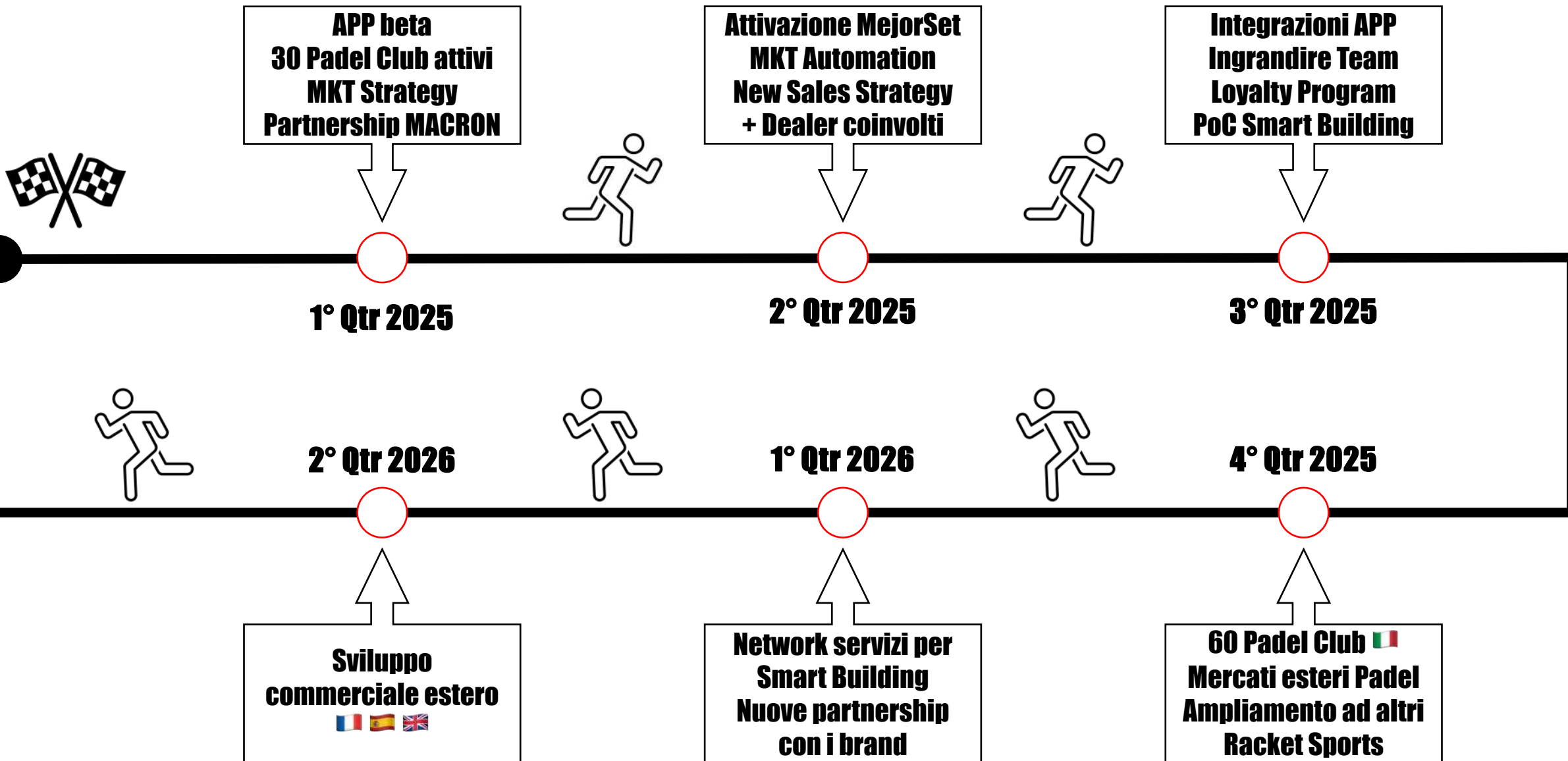
Until 2024

- **Analisi e comprensione del mercato target**
- **Modello di revenue testato**
- **Fatturato in crescita** 
- **Accordo EMEA maintenance (RICOH)**
- **Customer Journey working 100%**
- **Saving e miglioramento HW**
- **Maggior numero di Dealer coinvolti**
- **Struttura logistica performante**
- **Accordi EMEA con aziende di settore**

TO BE DONE

2025 - 2026

- **Piattaforma digitale proprietaria**
- **Nuova Marketing Strategy (MATE AGENCY)**
- **Implementazione rete commerciale**
- **Marketing automation**
- **Integrare loyalty platform**
- **Ingrandire il Team**
- **Integrazioni App del mondo sport-tech (Playtomic, Wansport, ...)**





Grazie

Paolo Capelli

+39 339 888 9114

paolo@caresport.it

www.caresport.it