



AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

**Nome start up**

_PLACECORNER SRL

Codice settoriale/settore

START UP INNOVATIVA cod Ateco : J 62.09.09 . Market place B2Be B2C che opera nel mercato della temporary location con un innovativo e sostenibile modello di retail, con integrazione della vendita fisica e on line.

Anno di costituzione

_ ottobre 2014

Data di avvio attività

_ 2016 lancio commerciale e 2017 ingresso nel mercato

Numero addetti

_4 + 4 soci

Fatturato

_fatturato 2017 : 40k€ (8 mesi di attività)

Referente

MARIA GRAZIA MANCA_ _ _manca@placecorner.com

Sito web

WWW.PLACECORNER.COM

<http://blog.placecorner.com/>

Descrizione del progetto imprenditoriale *(attività svolta e principali caratteristiche del business – una sorta di executive summary)*

SIAMO UN MARKETPLACE E APRIAMO NEGOZI A TEMPO, ACCESSIBILI DA PARTE MARCHI EMERGENTI E PICCOLI PRODUTTORI . CI SIAMO ISPIRATI AI PRINCIPI DELLA SHARING ECONOMY E DELLA TEMPORARY LOCATION PER CREARE UN NUOVO MODELLO DI RETAIL SOSTENIBILE E DOVE VENDITA FISICA E ON LINE SONO INTEGRATE . AFFITTIAMO SPAZI COMMERCIALI IN ESCLUSIVA O PRESSO TERZI, LI ATTREZZIAMO IN CORNER LOCABILI (attraverso la nostra piattaforma) A COSTI COMPETITIVI RISPETTO AD UN NEGOZIO

TRADIZIONALE. IL SERVIZIO CHE OFFRIAMO E' CHIAVI IN MANO E COMPRENDE: LOCAZIONE CORNER, GESTIONE VENDITA (nostri addetti alla vendita) E PROMOZIONE VIA SOCIAL NETWORK. I PAGAMENTI AVVENGONO VIA IL NOSTRO MARKET PLACE IMPIEGATO SIA PER LA VENDITA IN STORE CHE ON LINE. NON ACQUISTIAMO PRODOTTI MA VENDIAMO PER CONTO DEI PRODUTTORI CHE HANNO LOCATO I CORNER NEI NOSTRI POP UP STORE.

IL NOSTRO MODELLO DI RICAVI PREVEDE MARK UP SULLA LOCAZIONE + PERCENTUALE SULLE VENDITE + SERVIZI PREMIUM. ABBIAMO ALL'ATTIVO 4 PROGETTI (milano, parigi e cagliari) DI TEMPORARY FASHION E FOOD. CI SIAMO FINANZIATI CON CAPITALE DEI SOCI E FINANZIAMENTI PUBBLICI PER START UP INNOVATIVE (Regione Sardegna e Ministero dell'Innovazione). NEL 2018 ABBIAMO OTTENUTO 2 SEAL OF EXCELLENCE /HORIZON 2000. SIAMO NELLA FASE DI SEED ROUND E CERCHIAMO INVESTITORI TERZI PER RAGGIUNGERE IL BREAK EVEN NEL 2019/20. LA NOSTRA MISSION : UNA RETE WORLDWIDE DI POP UP STORE FISICI E DIGITALI

Forme di protezione di prodotti/servizi o processi principali *(ad esempio: brevetti)*

Abbiamo brevettato il nome e logo placecorner.com

Informazioni sul team *(nome, ruolo e esperienza professionale e didattica dei componenti del team)*

(massimo 15 righe)

La start up è stata fondata da Maria Grazia Manca, Laurea in Ingegneria Civile e MBA al Politecnico di Milano e Manager per 20 anni in società di telecomunicazioni in Italia e Francia. Ricopre il ruolo di CEO e amministratore unico della società. Co-founder e CTO, Leonardo Podda ingegnere informatico che dopo un'esperienza di imprenditore e consulente informatico, lavora presso Facile.it. E' responsabile dello sviluppo tecnologico e della strategia di evoluzione della piattaforma www.placecorner.com. Fanno parte della compagine sociale Francesco Compiani (Laurea allo IULM) manager a Roma presso società di gestione digitale della comunicazione e Andrea Marcello (Laurea in Economia e Commercio) e manager a Roma presso istituto bancario. Hanno svolto nella società rispettivamente, attività di consulenza commerciale e consulenza finanziaria. Il resto del team è composto da 4 dipendenti: Daniele Madeddu /architetto con MBA presso Melbourne Business School. In staff al CEO nel ruolo di Business Analyst si occupa dei Business Plan e dell'amministrazione. Luana Zappareddu, Laurea in scienza della comunicazione a Roma. Dopo un'esperienza all'estero nel mondo della moda, è responsabile della selezione e gestione dei brand. Gabriele Rota impiegato come sviluppatore informatico. Barbara Cocco è store manager del negozio di Cagliari, dopo un'esperienza imprenditoriale personale. La società si è avvalsa di collaborati e consulenti esterni per la parte di gestione comunicazione, materiale commerciale e gestione dei social. Uno degli obiettivi prioritari del prossimo biennio è quello di integrare il team con nuove risorse e profili, grazie all'ingresso di nuovi soci e capitali.