



**I migliori punti vendita di vintage e usato d'Italia su un'unica piattaforma
insieme ai negozi online creati dagli appassionati di economia smart e green.**



Mercato poco social legato solo alla sfera economica ed ambientale



Assistenza lenta e spesso inefficace



Bassa capacità di valutazione dell'affidabilità di un venditore dell'usato online





Usato non associato solo alla vendita dei propri oggetti ma anche alla vendita del proprio stile (**style sharing**)

Posizionamento alto e forte legame con la solidarietà aprono la possibilità di avere **testimonial** ed utilizzare l'**influencer marketing**



Customer care efficace grazie a Bot e alla presenza dei negozi



Presenza dei **negozi selezionati**, garanzia di qualità ed affidabilità e possibilità di **pagamento antifrode**





Mancanza di conoscenze in ambito digital che non permette loro di sfruttare le potenzialità del mondo digital



Mancanza di digitalizzazione che porta ad avere siti ed e-commerce obsoleti



Impossibilità di ottimizzare l'offerta non avendo strumenti di raccolta dei dati personali e comportamentali dei propri utenti



Commissioni elevate nei portali a pagamento, soprattutto per la categoria lusso a causa di controlli interni alla piattaforma





Corsi di formazione online in Digital Marketing



Profilo su Secontime è **moderno website o widget**, per essere l'e-commerce di chi possiede già un sito personale.



Analytics, Big Data e tecnologia iBeacon per dare al negozio la possibilità di ottimizzare l'offerta sia online che offline



Esternalizzazione servizi di controllo grazie a AI che autentica e certifica borse e accessori griffati e a tecnologia Bot per una customer care efficace anche per numero elevato di utenti



Attraverso eventi offline e la solidarietà integrata nell'attività di compravendita cerchiamo di condividere con la nostra community il **forte senso di responsabilità sociale della Società**

Impegnandosi a **crescere insieme** ai professionisti del settore e nel **rispetto della dignità** dei propri dipendenti e collaboratori, senza distinzioni razziali o di sesso.

La Circular Economy permette ogni giorno il **risparmio di grandi quantità di CO2** e il mondo del vintage e dell'usato dà un grande contributo

Essere il partner dei punti vendita nel loro processo di digitalizzazione e sviluppo nel mercato moderno.

Creare una community che condivide valori di sostenibilità ambientale e solidarietà.

Offrire agli utenti la migliore scelta smart ed affidabile

Diventare il **punto di riferimento del mercato** del vintage e usato di qualità e di lusso sia per gli appassionati grazie ad un'ampia scelta selezionata che per i negozi grazie ai servizi premium offerti.

Rendere **l'economia circolare e la solidarietà** legata allo shopping un'**abitudine quotidiana** delle masse, non solo nel mercato dell'usato.

STARTUP FOUNDERS

Marco Benfenati, 28 anni, Laureato in
Ingegneria Energetica, ora Sales Specialist @ IBM
Quote: 38,5%

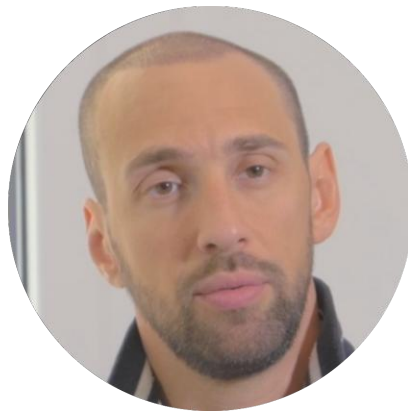
Stevan Stojkov, 29 anni, Ex giocatore di
basket professionista
Quote: 38,5%

CHOSEN ONE SRL

Legale Rappresentante Pasquale

Aldieri

Quote: 23%



Giuseppe Poeta
Giocatore di basket
professionista e
Membro di Charity Stars



Stefano Mancinelli
Giocatore di basket
professionista e
Proprietario Space23



Giorgia Novelli
Avvocato e vintage lover



SOCIALCITIES SRL

Partner tecnologico

12 professionisti in
ambito sviluppo e digital
marketing



PAOLO ZAMBELLI

Investitore
professionale

15 startup italiane ed
internazionali e 3 PMI
finanziate



Simone Rizzuti

Pi.erre Lab
Ottimizzatore processi
industriali

CROWDFUNDING



APPOGGIO ISTITUZIONALE

Selezionati da Banca Etica

Sostegno alla campagna di
raccolta fondi

Patrocinati da Banca Intesa

Sostegno in fase di sviluppo

E tanti altri investitori...

VALORI



+11% rispetto al 2016
+20% rispetto al 2015

Valore totale della
compravendita
dell'usato

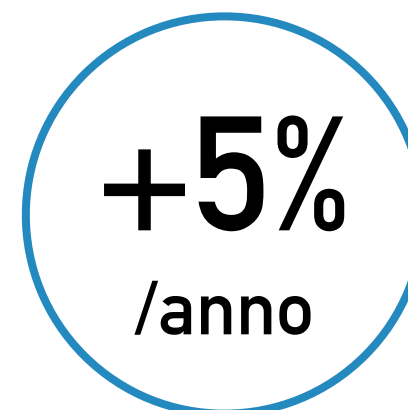
Totale del mercato
potenziale



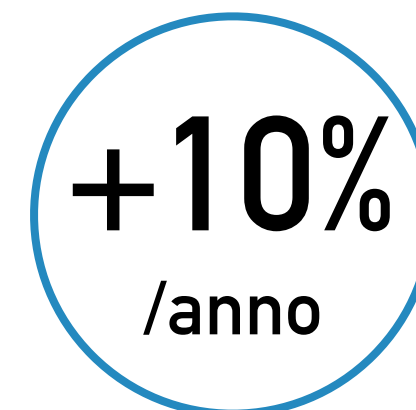
+31% rispetto al 2016
+72% rispetto al 2014

Mercato dell'usato
online

Mercato di riferimento



Segmento di
popolazione che
compra e vende usato



Segmento che
acquista o vende più
di una volta ogni 6
mesi

Categorie principali mercato online



VEICOLI:
5 mld di €
+ 20% tra 2015-2016
costante rispetto al 2016



SPORT E HOBBY:
517 mln di €
+ 260% tra 2015-2016
+ 11% tra 2016-2017



ELETTRONICA:
1,3 mld di €
+ 90% tra 2015-2016
+ 55% tra 2016-2017



CASA E PERSONA:
2,6 mld di €
+ 100% tra 2015 e 2017

TE
E
G
R
A
T
UTENTI
PRIVATI



28/30 anni

Vuole avere di più ma senza spendere troppo e senza troppe rinunce

**Spesa media online 2015:
€ 920**



20/24 anni

Cerca l'affare e guadagna rivendendo

**Spesa media online 2015:
€ 1530**



Circa 35 anni

Gli oggetti di qualità hanno vita lunga. Recupera parte della spesa vendendo

**Spesa media online 2015:
€ 700**



Over 40

La storia di un oggetto e il riuso arricchiscono la sua esperienza di shopping

**Spesa media online 2015:
€ 1980**



30/35 anni

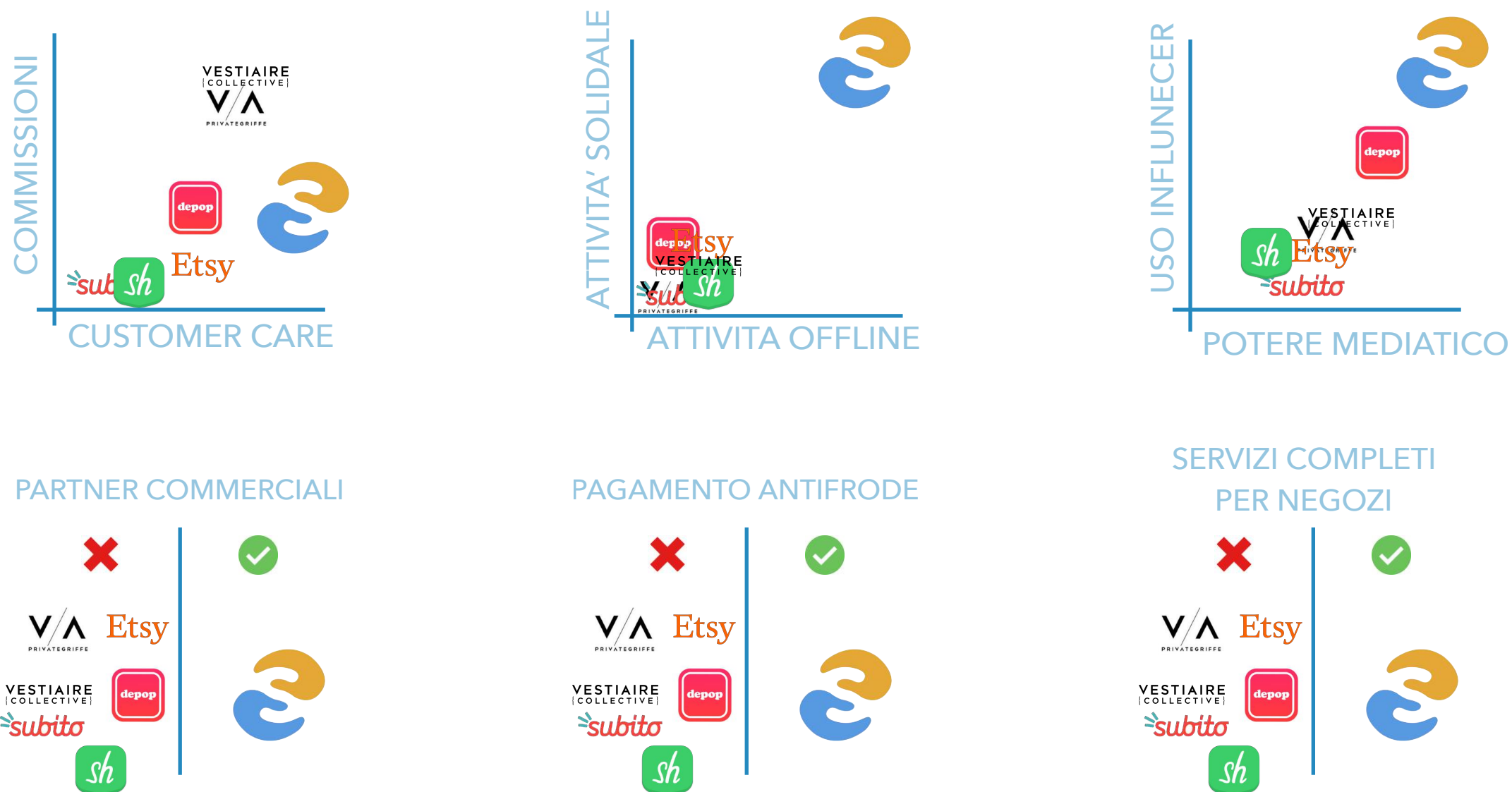
Risparmia e contribuisce ad un nuovo mercato. Allo stesso tempo fa una scelta green e consapevole

**Spesa media online 2015:
€ 380**

3500 NEGOZI IN ITALIA



UTENTI
NEGOZI



CRESCITA ANNUALE MEDIA



+10%/annuo delle revenues
dal 2013 al 2015.

Vendita nel 2016 per 1-5M€
in base ai risultati futuri



168M\$ di investimento ricevuti
negli ultimi 7 anni.
600.000 utenti dopo 2 anni



a seguito di finanziamenti
importanti vede una crescita
del 250% e del 340% nei
successivi due anni



anno 2-3 crescita 10X valore
oggetti in vendita da 170K\$ a
1,7 mln\$



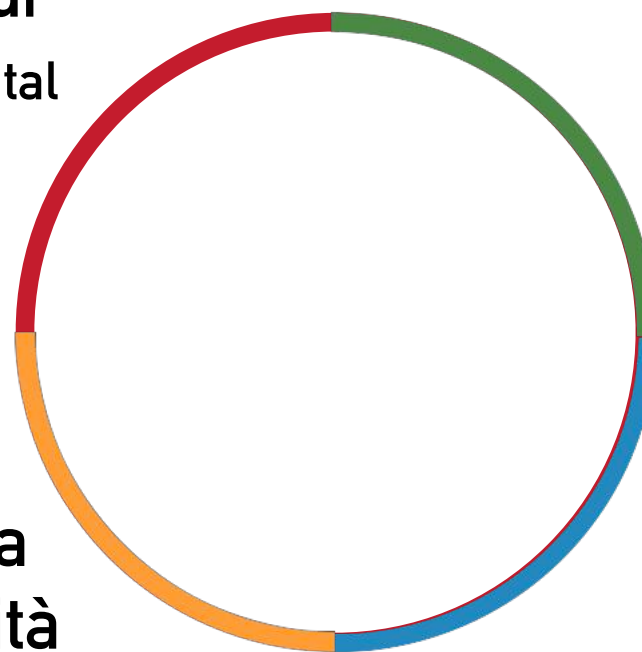
120.000 download nei primi
mesi dopo il primo
investimento

**Vendita di corsi di
formazione in Digital
Marketing**

**Commissione
trattenuta sulla
vendita**

**Vendita di spazi a
maggiore visibilità
all'interno del sito e
dell'app**

**Vendita di account
premium
comprensivi di servizi
aggiuntivi quali analisi
dati, iBeacon e AI**



COUPON

L'intera user experience di chi vende usato è interna alla piattaforma, dal guadagno conseguente una vendita all'acquisto di altri oggetti o experiences

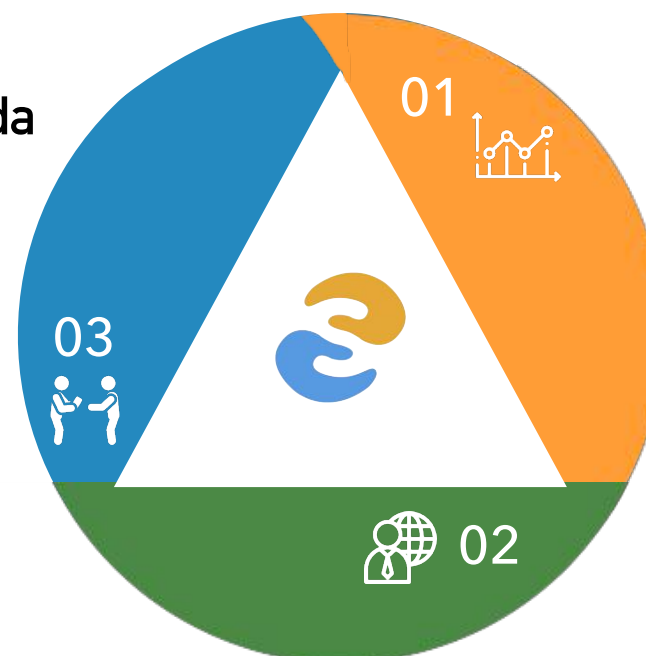
Commissione trattenuta al privato viene restituita sotto forma di coupon spendibili solo all'interno di Secontime per acquisto da negozio o partner commerciale (ristoranti, spa, viaggi, ecc.)

Scadono il 31/12 dell'anno in cui sono stati ricevuti.





Riacquisto delle quote da parte dei soci fondatori.



Quotazione in mercato regolamentato.

Acquisizione della SolidariLab S.r.l. da parte di un'azienda di maggiori dimensioni

FASE I

Luglio 2018 - Gennaio 2019

Crowdfunding per avere le risorse necessarie per avviare la prima fase del progetto

FASE II

Gennaio 2019 - Dicembre 2019

Lancio della piattaforma nelle città di Roma, Milano, Torino e Bologna

Sviluppo Secontime 2.0 e servizi premium.

Brand awareness e creazione di community **pre-lancio** grazie a premi per gli early users: i #1secontimer

Acquisizione utenti negozi e partner commerciali attraverso l'utilizzo di parte delle risorse economiche per adv insieme alla presenza di testimonial, influencers, e comunicazione dei punti vendita aderenti attraverso **attività di co-marketing.**

Organizzazione di eventi Secontime associati alla beneficenza. Presenza offline di Secontime all'interno della comunità.



FASE III

Gennaio 2020 - Settembre 2020

Espansione capillare sul
territorio nazionale

Aumento numero punti
**vendita e partner
commerciali** attraverso la
struttura commerciale 'refferreal'.

Fidelizzazione annuale
attraverso sconti sull'erogazione dei
servizi premium.

Raggiungimento quantità dati
disponibili sufficiente per **avviare
la vendita di dati** sui trend del
mercato e comportamento degli
utenti.

FASE IV

Settembre 2020 - Dicembre 2020

Inizio processo di
internazionalizzazione e
secondo round di investimenti

**Studio dei principali
mercati** europei, americani e
asiatici

Creazione di un **progetto pilota**
in alcune città target.



Il crowdfunding è già partito!

vai alla campagna di crowdfunding >



GRAZIE PER L'ATTENZIONE



SOLIDARILAB S.R.L.

Bologna - Via di Corticella, 192 -
40128

PEC: solidarilab@legalmail.it
REA: BO- 522077
C.F. 03473631202

CONTATTI



+39 340 3673870



info@secontime.com

SEGUICI SUI SOCIAL



www.facebook.com/secontimer



www.instagram.com/secontime_official



www.linkedin.com/company/secontime