

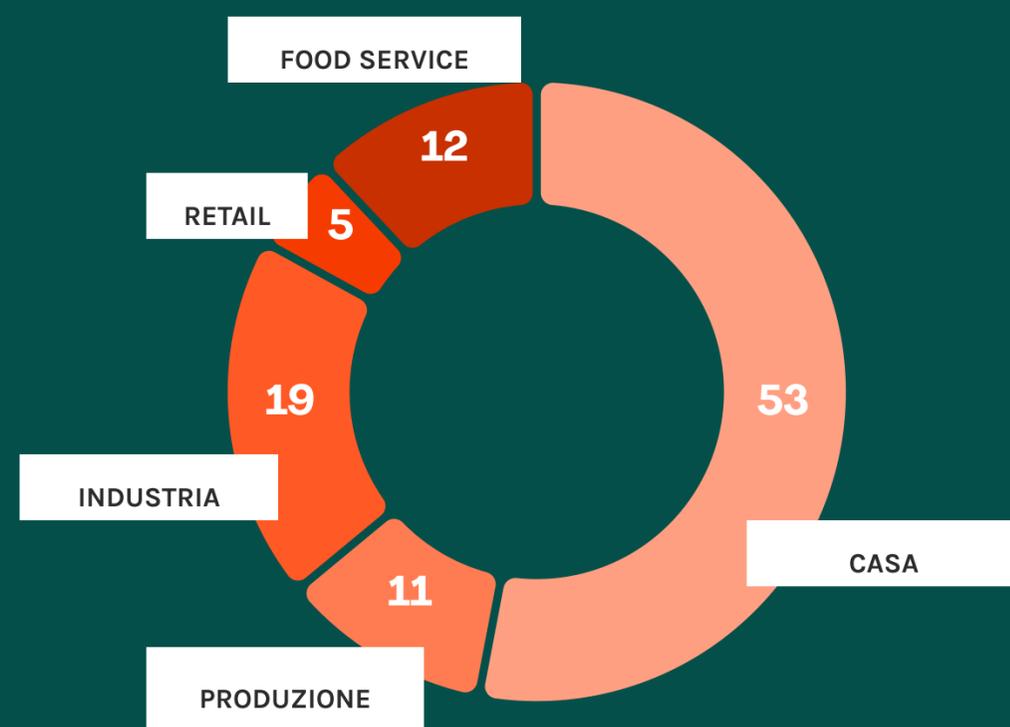


Babaco Market



Spreco alimentare: un problema da risolvere

Spreco alimentare lungo la filiera in UE



26.4M t di cibo sprecato a livello di produzione agricola e industriale



€ 14.5B

Il valore annuo del cibo sprecato ancora edibile a livello di produzione agricola e industriale

10%

L'impatto del food waste sulle emissioni di CO2

Fonte: Fusions - Reducing Food Waste Through Social Innovation

FUSIONS EU - 2021

Soluzione

Babaco è un servizio di box in abbonamento di prodotti imperfetti, in sovrapproduzione e/o in scadenza.

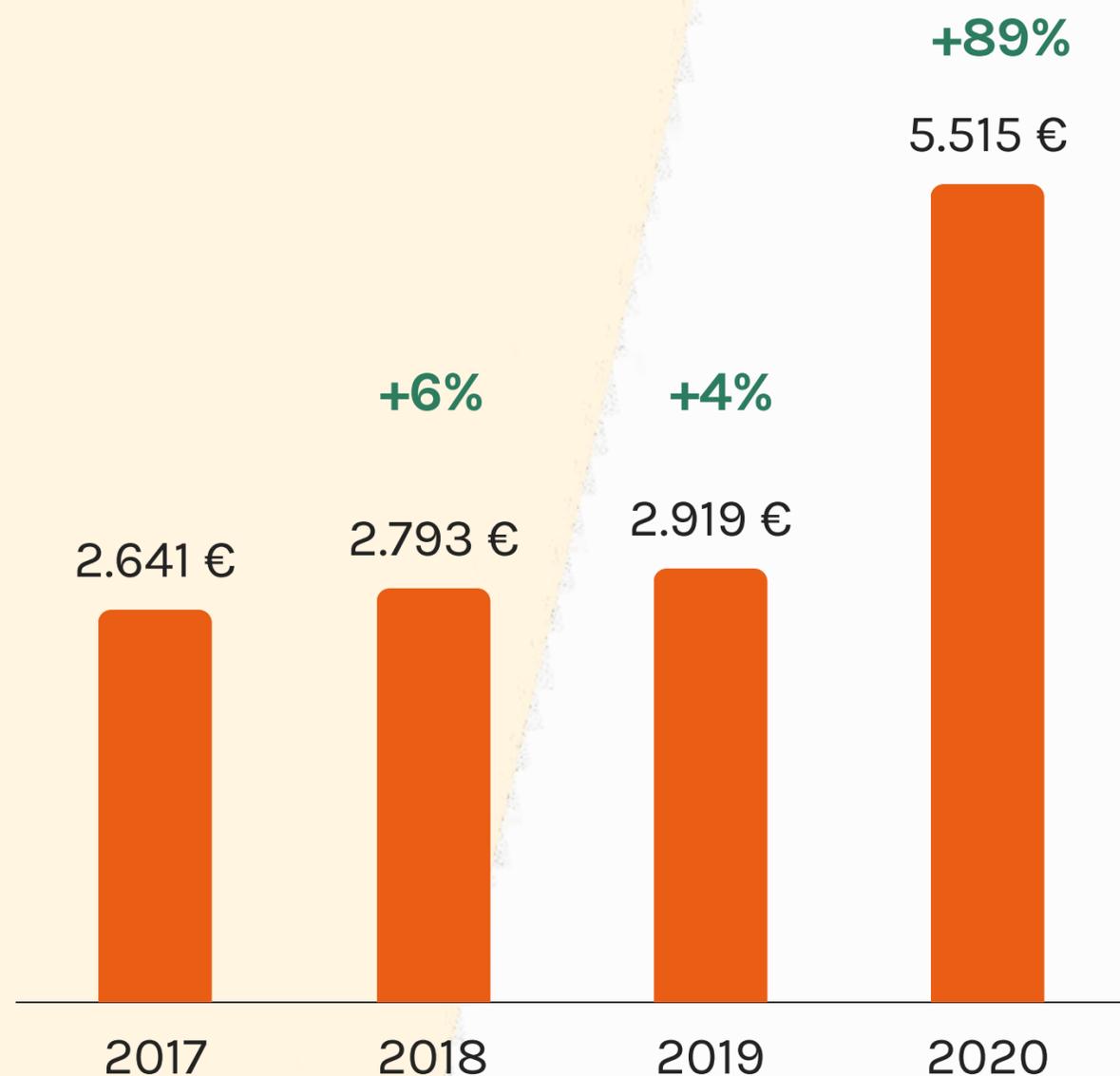
Babaco Market è una soluzione win-win-win per

- Produttori
- Ambiente
- Consumatori



Crescita e-commerce in Italia

Osservatori digital innovation



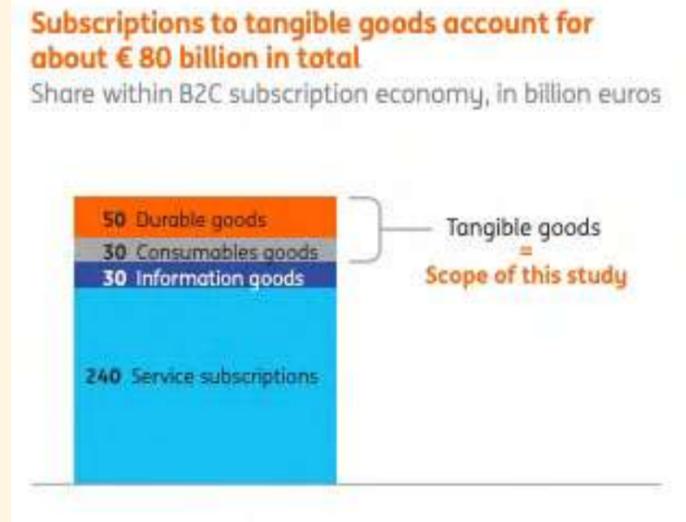
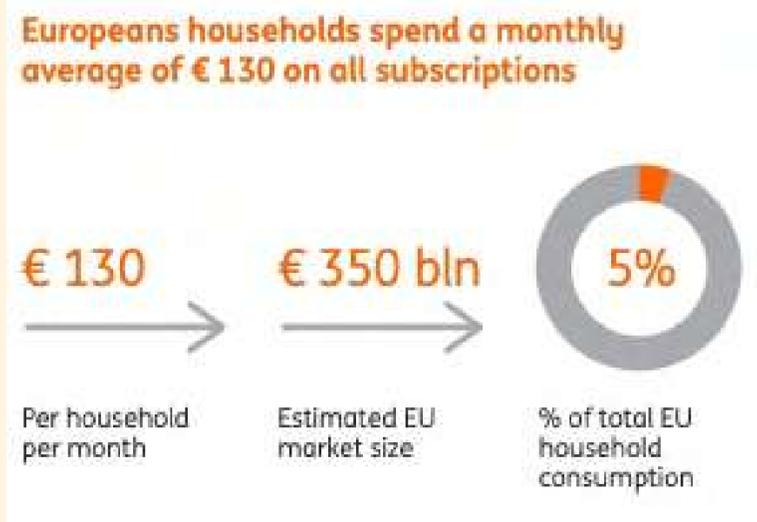
Il giusto time to market

L'e-commerce è esploso. L'e-grocery è il comparto con i più alti tassi di crescita

+70% Crescita e-grocery YoY (2020 vs 2019)

€2.7B Valore e-grocery in Italia

"Subscription" è il modello del futuro

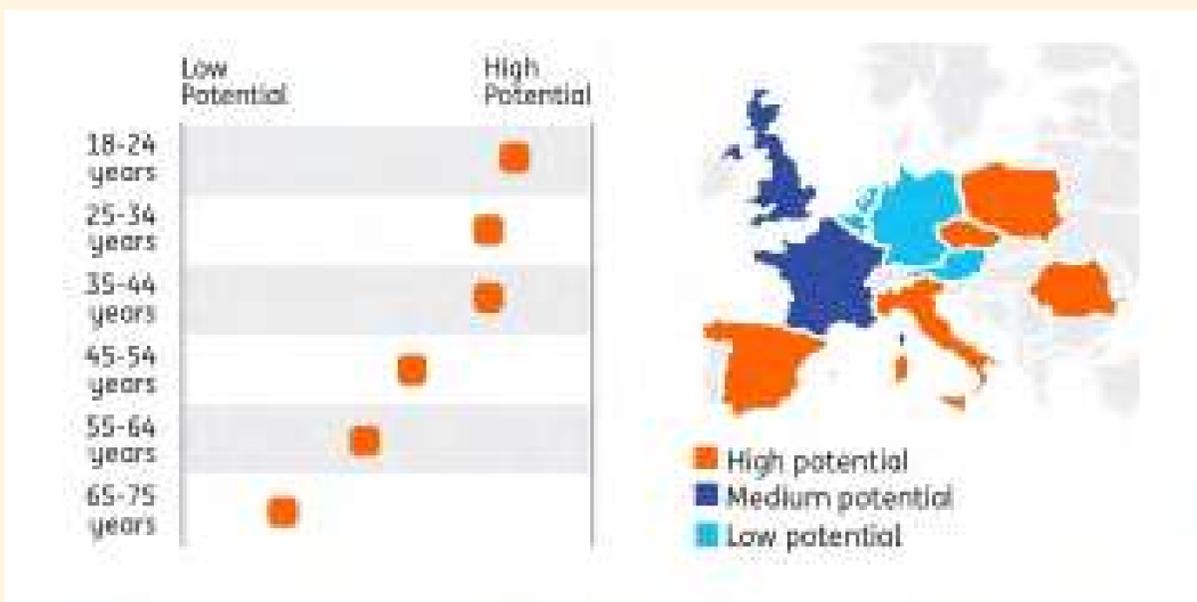


+100%

Crescita YoY negli ultimi 5 anni

+68% CAGR

2019-2025



Il Sud Europa è la zona con il più alto potenziale di crescita

Subscription E-Commerce European Market Growth

Subscription E-Commerce Market Growth

McKinsey Analysis 2021

Team - Management

TEAM HIGHLIGHTS

18

PERSONE
FULL-TIME

>50%

DONNE



Francesco Giberti

CEO
CO-FOUNDER
FORMER CO-FOUNDER OF MYFOODY (EXIT)



Luca Masseretti

CFO
CO-FOUNDER
FORMER CO-FOUNDER OF MYFOODY (EXIT)



Francesca Mori

CMO



Luca Carotenuto

CTO



Beatrice Castellani

COO



Francesca Bonacina

PURCHASING MANAGER



Come funziona

1. Compriamo i prodotti a rischio spreco dai produttori a prezzi vantaggiosi
2. Gli utenti si abbonano al servizio
3. Creiamo le box e le consegniamo a casa dei nostri utenti

200+

Comuni serviti

Scalabile
&

No asset heavy





Il nostro approccio

- 100% plastic-free
- Prodotti stagionali a prezzi vantaggiosi
- Coinvolgiamo i nostri utenti sulla mission anti-spreco del servizio



I nostri utenti

60%

Donne

25-44

Anni

Perché si abbonano a Babaco?

- Credono nell'importanza delle proprie azioni
- Sposano uno stile di vita sostenibile
- Vogliono mangiare sano e ad un buon prezzo

4.4/5 Excellent

TrustPilot

83%

Monthly Retention Rate

Revenue model: ricavi ricorrenti

Il nostro modello è basato su **ricavi ricorrenti** derivanti dagli abbonamenti dei nostri clienti.

B2C

I nostri utenti ci scelgono perché vogliono contribuire a ridurre gli sprechi e rimangono con noi per la qualità del nostro servizio

L'abbonamento è considerato un plus per diversi motivi:

- **Pagamenti automatici** --> non è necessario fare l'ordine ogni volta, perdendo tempo
- **Organizzazione** --> non è necessario pensare a cosa comprare. Ci pensiamo noi.
- **Delivery** --> non è necessario recarsi in negozio.

B2B

Un servizio rivolto alle aziende per migliorare le proprie politiche di benefit verso i propri dipendenti e partecipare alla riduzione degli sprechi alimentari --> azione di CSR

Fornitura di frutta da ufficio

Convenzioni aziendali per i dipendenti



Roadmap prodotto

IMPLEMENTATO
MAGGIO '20



MIXED UGLY FRUIT & VEG BOX

2 SIZE: 6KG or 10KG

PREZZO €19 or 27€ + COSTI SPEDIZIONE (DA €1,9 A €2,9)

ABBONAMENTO: SETTIMANALE O OGNI 2 SETTIMANE

10-14 PRODOTTI STAGIONALI E 100% ITALIANI / BOX

IMPLEMENTATO
LUGLIO '21



ADD-ON FLASH SALES

GLI UTENTI POSSONO AGGIUNGERE ALLA PROPRIA BOX

DEI PRODOTTI TRASFORMATI (ES. OLIO, SUCCHI DI

FRUTTA, CONSERVE ECC.) ALL'INTERNO DI SPECIFICHE

CAMPAGNE DI FLASH SALES.

PRODOTTI IN SCADENZA/RIMANENZE DI MAGAZZINO

PREVISTO
2023



BABACO MARKETPLACE

GLI UTENTI POSSONO AGGIUNGERE ALLA PROPRIA BOX

DEI PRODOTTI TRASFORMATI EXTRA OGNI SETTIMANA.

PRODOTTI IN SCADENZA/RIMANENZE DI MAGAZZINO

Competitor Analysis

ECONOMICO

- Il mercato dell'e-grocery in Italia è ancora poco sviluppato. Al momento, in termini di volumi di fatturato generati, è ancora in mano alla GDO
- La bassa qualità del servizio e dei prodotti offerti dai canali GDO online ha fatto sì che si sviluppassero servizi nativi digitali con diversi posizionamenti e una capacità di penetrazione del mercato notevole
- Babaco Market si caratterizza per il suo posizionamento ancorato ai valori della sostenibilità e del non spreco attraverso un servizio in abbonamento che porta importanti vantaggi anche a livello di pricing per il consumatore finale

GDO ONLINE



E-COMMERCE



babaco
market

SOSTENIBILE

Casi di successo

I servizi in abbonamento nel settore food rappresentano un importante trend di mercato. All'interno di questo trend si stanno sviluppando sempre più servizi che coniugano i valori della sostenibilità e della lotta allo spreco alimentare con la comodità di servizio della delivery, riuscendo ad attrarre importanti capitali dai principali fondi di investimento VC mondiali.

Babaco Market ha l'obiettivo di diventare il player numero 1 in Europa.

Misfits Market

Misfits Market (USA)

Funds raised

\$526.5M (Series C)



Imperfect Foods (USA)

Funds raised

\$229.1M (Series D)



Oddbox (UK)

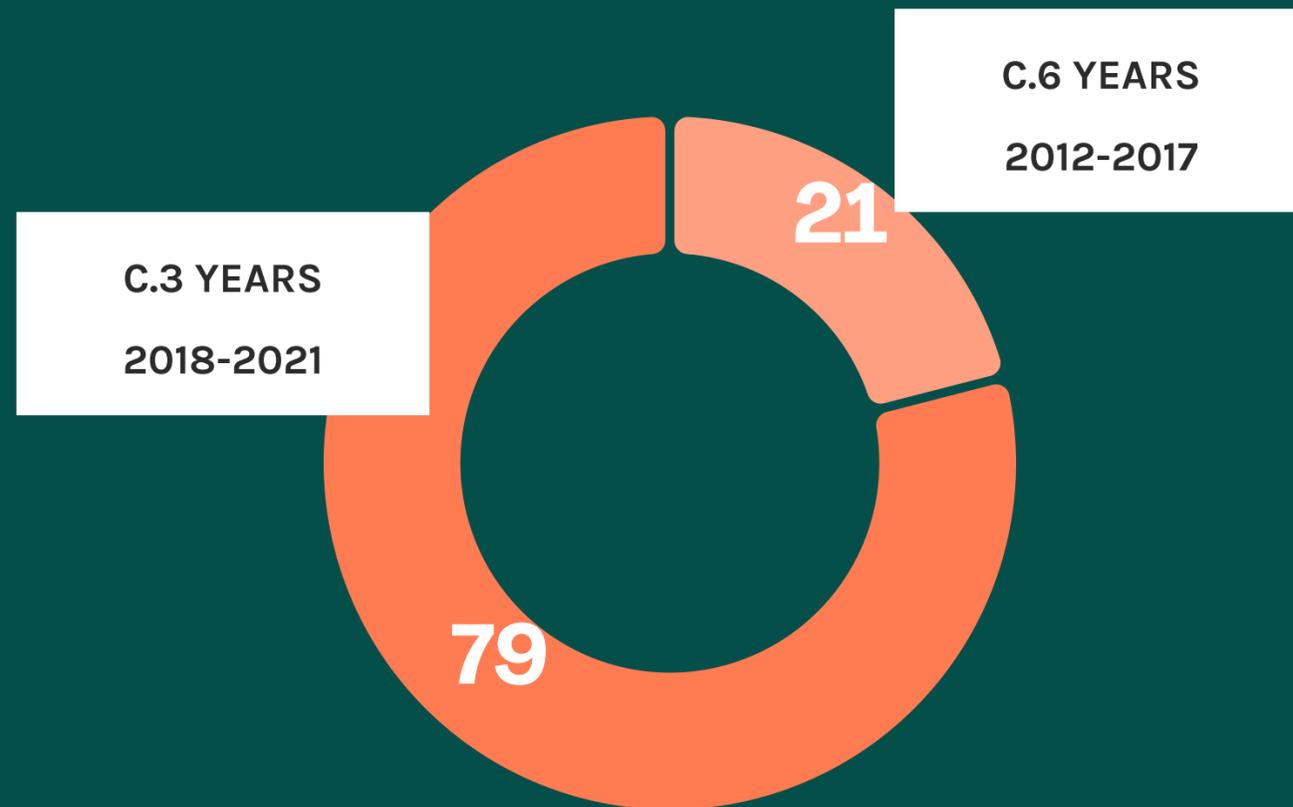
Funds raised

£20.5M (Series B)

Spresco alimentare: sempre più investimenti

Source: Food Waste Tech - Unlocking Societal Benefits While Creating Economic Value

Aquaa Partners - 2021



L'80% degli investimenti degli ultimi 9 anni sono avvenuti tra il 2018 e il 2021



Investimenti VC negli ultimi 3 anni in startup con mission riduzione sprechi alimentari

Traction – Ricavi (€ k)

2020 vs 2021 ricavi mensili (€k)



Snapshot ricavi annuali (€k)

2020	2021
112	764

6.8x YoY Growth

ARR

€ 1.5M

**BOX
CONSEGNATE**

41.276

**ABBONAMENTI
ATTIVI**

2.422

RETENTION

83% monthly

LTV/CAC

8x

Piano 2021-2024

	2021	2022	2023	2024
Revenues	0.8M	3M	10M	27.4M
Variable costs	0.9M	2.6M	7M	16.7M
I contribution margin	-0.1M	0.4M	3M	10.7M
%	-5%	13%	29%	39%
Other costs	1M	2.5M	5M	7.5M
EBITDA	(1M)	(2.1M)	(2.1M)	3.1M

- Questo piano rappresenta la crescita per il periodo 2021-2024 in Italia
- Il piano di internazionalizzazione è previsto a partire dal 2023 e verrà affinato e rappresentato nel corso del S1 2022.

Seed Round

€2-2.5M Seed Round
€7M pre-money Valuation



Investitori

cdp 

PLUGANDPLAY

se  en

*BOOST
HEROES*

LVenture
GROUP

Francesco Giberti | CEO & Co-Founder

francesco.giberti@babacomarket.com

ph (+39)347.5320910

