


<b>PROGETTO: ECOEPOQUE SRL</b>	<b>LOGO:</b> 
<b>ONE LINE PITCH:</b> Ecoepoque ha l'obiettivo di realizzare complementi d'arredo utilizzando la tecnologia della fresatura e della stampa digitale, con la massima creatività di forme e colori, utilizzando solo materiali eco-compatibili	<b>PROFILO AZIENDA:</b> Srl <b>URL:</b> www.ecoepoque.com <b>SETTORE:</b> complementi d'arredo <b>DIPENDENTI:</b> a tendere >10 <b>COSTITUZIONE:</b> luglio 2010
<b>BUSINESS SUMMARY:</b>	<b>CONTATTI:</b> info@ecoepoque.com
<b>CLIENTI:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Privati</li> <li>• Intermediari di complementi d'arredo</li> <li>• Aziende per servizi di stampe digitali</li> </ul>	<b>INFORMAZIONI FINANZIARIE:</b> <b>FUNDING STAGE:</b> start-up <b>CAPITALI PREVISTI:</b> capitale proprio + ev. finanziamenti agevolati <b>INVESTIMENTI:</b> 800 k€ <b>CAPITALE RICERCATO:</b> 500-700 k€ circa
<b>PRODOTTI/SERVIZI:</b> Realizzazione di una linea di business principale ed innovativa volta a realizzare complementi d'arredo che valorizzino un design innovativo incentrato su abbinamenti creativi di forme e colori e che utilizzino materiali eco-compatibili. Basandosi sulla stessa tecnologia, la nuova impresa svilupperà anche una seconda linea di business accessoria volta a realizzare stampe digitali per comunicazione pubblicitaria	<b>INFORMAZIONI AGGIUNTIVE:</b> Già individuate sito produttivo e realizzati preventivi macchinari e attrezzature
<b>TARGET MARKET:</b> Mercato europeo dei complementi d'arredo d'alta gamma ca.1,5 mld€	
<b>CUSTOMERS:</b> vedi riquadro clienti	
<b>STRATEGIA DI MARKETING:</b> Strategia multi-canale: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Attivazione di rapporti di agenzia multimandatari</li> <li>- Attivazione di rapporti di agenzia monomandatari</li> <li>- Attivazione in Italia di negozi monomarca</li> <li>- E-commerce</li> </ul>	
<b>BUSINESS MODEL:</b> Valorizzazione del design e dello stile, introduzione di materiali innovativi perché derivanti dal riciclo, costante ricerca di innovazione, tipologie produttive differenziate per tener conto della capacità di spesa di diverse fasce di consumatori. In termini di localizzazione Ecoepoque proporrà un'espansione graduale. Il mercato italiano rappresenta il naturale punto di partenza per la commercializzazione dei prodotti	
<b>COMPETITORS:</b> Sono competitors di Ecoepoque produttori di articoli di decoro di pregio: Thun, La Murrina, Pylones,...	
<b>VANTAGGIO COMPETITIVO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elementi di differenziazione, creatività e valorizzazione del made-in-Italy dell'idea</li> <li>- Presenza di una linea di business secondaria con un mercato già avviato e clienti consolidati</li> <li>- Potenziale espansione dell'idea su altre forme di reimpiego dei materiali eco-compatibili</li> </ul>	
<b>MANAGEMENT TEAM:</b> 2 soci fondatori con esperienza nel settore della comunicazione, delle stampe digitali e della consulenza aziendale	



**DATI ECONOMICI PREVISIONALI:**

In migliaia di euro*	2009	2010	2011F	2012F	2013F
<b>Vendite</b>	-	-	538	740	948
<b>Margine Lordo</b>	-	-	155	161	220
<b>Margine Netto</b>	-	-	32	36	76
<b>Num. Clienti</b> <i>(in migliaia)</i>	-	-	3	6	9