

# Investor Deck



Non Chiamarla  
Pizza a Domicilio  
Chiamala  
**85.Pizza**

- Il Brand per dominare un mercato da €15+ Mld
- Locali con ottime recensioni (parlano i nostri clienti) con pizza di ottima qualità a domicilio  
[LINK 85.pizza Milano](#)  
[LINK 85.pizza Sesto San Giovanni](#)
- Innovazione:  
Dalla cucina alle consegne con Hotbox\*

\*Il forno professionale per consegne sempre calde fino a casa dei clienti



# 85.PIZZA

Non chiamarla pizza a domicilio, Chiamala 85.pizza!

Il brand che dal 2020 porta la vera pizza di qualità a casa dei clienti

## PUNTI CHIAVE

**Fatturato:** € 376k (2024)

**Clientela:** 6000+

**Locali:** 2

**Clientela potenziale:**

- 71% degli italiani ordina a domicilio
- 20% degli italiani dichiara di mangiare la pizza una volta a settimana

**Mercato Italiano pizza:**  
€ 15+ Mld

**Fondatori:**  
1 Imprenditore  
1 Ingegnere  
1 Interior designer

## PERCHÉ CI SCELGONO

- Pizza calda e fragrante senza alzarti dal divano
- Dopo il 1° ordine capisci la differenza con le altre pizzerie a domicilio
- Ottimo Customer service

## ASSET

- Prodotti di qualità ad un ottimo prezzo
- Consegne con Hotbox
- Sistema di gestione sviluppato ad hoc per la delivery
- Standardizzazione di prodotti freschi

## 2025 € 300K RICHIESTA ROUND

### VALUTAZIONE

#### PRE-MONEY:

€2 MILION

#### Obiettivi fine 2026:

- **EBITDA:** break-even 2025
- **Fatturato:** € 1.8M
- **Locali attivi:** 5
- **Clientela:** 26k+
- **Zona:** Milano e Hinterland Milanese
- **Ottimizzazioni:**  
Forno a tunnel per ottimizzazione del personale e facilità di scalabilità

## 2030 EXIT 20M+

### TARGET VALUTAZIONE

#### EXIT:

€ 25 M

#### Obiettivi fine 2030:

- **Fatturato:** € 11M+
- **Locali attivi:** 25
- **Clientela:** 126K
- **Zona:** Milano, Hinterland Milanese e altre città del nord Italia
- **HQ Team:** 16

**Contatto:** Anthony Byron Prada – Founder [anthony@85.pizza](mailto:anthony@85.pizza) +39 391 145 2793

# La Pizza in Italia occupa la bellezza del 30% del mercato del cibo d'asporto e domicilio

La crescita del  
mercato mondiale  
del delivery food ➤ **6,95% CAGR\***

La crescita del  
mercato Italiano  
del delivery food ➤ **11,00% CAGR\***  
(fino al 2028)

\* Tasso composto di crescita annuale



# €15<sup>+</sup> Mld

Mercato della pizza in  
Italia all'anno

FONTE: [ILSOLE24ORE 2023](#)







Eppure con un mercato così grande, quasi tutte le pizzerie che fanno servizio di consegna, **NON** danno una pizza come quella servita al tavolo...

# La pizza a domicilio non può essere improvvisata

- La combinazione tra servizio al tavolo e consegna a domicilio rappresenta un equilibrio difficile da raggiungere per molte pizzerie
- La pizza destinata al domicilio richiede una ricetta diversa da quella per il consumo in ristorante
- La pizza consegnata senza forni professionali per la delivery arriva umida, fredda e in condizioni pessime
- I clienti si lamentano, i ristoratori perdono reputazione e ricavi



e non è tutto...

**La maggior parte  
delle consegne di  
cibo a domicilio  
non sono sicure  
per i consumatori!**

## La modalità di consegna ad oggi in uso comporta un potenziale pericolo per la tua salute

La normativa alimentare dell'UE  
HACCP\* stabilisce che:

➤ **Art. 31**  
**DRP 327/80**

Gli alimenti deperibili cotti da  
consumarsi caldi (quali: piatti  
pronti, snacks, polli, etc.)  
debbono essere conservati da  
+60°C a +65°C.

**"Chi mangerebbe del cibo  
sapendo che è stato trasportato  
in un cubo che ospita più di 200  
colonie di batteri?"**

[Leggi l'articolo](#)

**GAMBERO ROSSO**



\*HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) Gestione della sicurezza alimentare e qualità del prodotto (all'art. 31 del DPR 327/80)





La soluzione è semplice,  
**locali ottimizzati per le consegne a domicilio**

## **Dark Pizzerie**

Producono pizze perfette per la consegna  
fino a casa dei clienti

Questi locali cambiano completamente il  
mondo del delivery come lo conosciamo ad  
oggi, **umentando considerevolmente lo  
standard di qualità delle consegne a  
domicilio**



# **Ecco come l'abbiamo fatto...**



# Non Chiamarla pizza a domicilio, chiamala 85.pizza

Vogliamo un mondo in cui nessuno debba rinunciare a una pizza eccellente solo perché la ordina a domicilio

## TRADIZIONE

Abbiamo realizzato la pizza tradizionale perfetta per le consegne a domicilio e d'asporto, con un impasto che matura per oltre 36 ore



## QUALITÀ

Selezioniamo soli i migliori prodotti italiani per assicurare sempre un gusto autentico e di qualità

## INNOVAZIONE

Grazie a Hotbox, il bauletto che mantiene le pizze a 85°C senza umidità, e al nostro sistema di gestione, assicuriamo consegne puntuali con pizze calde e fragranti



# Dal 2020 al 2023 Ecco i nostri primi risultati

Ordini  
consegnati **78.310**

Pizze  
consegnate **126.600**

Newsletter  
clienti attivi **4.650+**

mailing list  
re-marketing **8.530+**

La nostra prima Dark pizzeria viene inaugurata il 16-02-2020 in via Padova, Milano in soli 70mq.

Seppur il periodo del Lockdown sia stato difficile per la maggior parte delle ristorazioni, per noi è stato un ottimo allenamento del nostro innovativo sistema di gestione rendendolo in pochi mesi scalabile e replicabile in altri locali.

Personale operativo fino al 2023:

- 4 in cucina
- 1 store manager
- fino a 6 Fattorini



\*I dati si riferiscono al 31 dicembre 2023



## TUTTI GLI ORDINI DELLE DELIVERY PLATFORM



ORDINI LOCALE 1



ORDINI LOCALE 2



ORDINI LOCALE N°

## INTEGRAZIONE DELIVERY MANAGEMENT SYSTEM



+

API

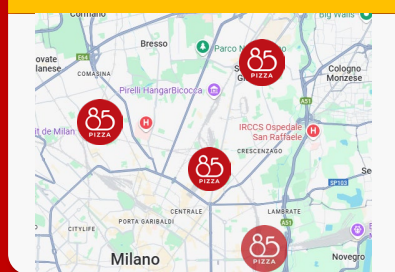
Grazie alle nostre API gli ordini vengono trasmessi automaticamente nel nostro DMS

# Sistema di gestione sviluppato ad hoc per la delivery

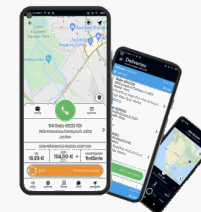
## DMS DELIVERY MANAGEMENT SYSTEM

Ogni locale può essere gestito in loco o da remoto

## I PUNTI VENDITA



## APP RIDER



## UN'UNICA APP PER TUTTI I LOCALI



ORDINI LOCALE 1

ORDINI LOCALE 2

ORDINI LOCALE N°

## ORDINI APP

- Smistamento degli ordini in base alle zone di consegna
- Gestione intelligente delle fasce orarie, che ottimizza le consegne combinando gli ordini della nostra app con quelli provenienti dalle delivery Platform

## ASPORTO



CLIENT



CLIENT

## DOMICILIO



CLIENT



CLIENT

# Round 2° locale: Raccolti € 141k Apertura Sesto San Giovanni a giugno 2024

## APRILE 2024

- Acquisizione Locale
- Creazione Layout
- Acquisto attrezzature

### LOCALE

## GIUGNO 2024

- Strategia Marketing
- Volantinaggio
- Video Social
- Campagne sconti

### APERTURA

## MAGGIO 2024

- Pulizia e sanificazione locale
- Messa a norma locale
- Ricerca nuove risorse

### WORK

## FINE 2023

- Inizio Raccolta Capitali

### RACCOLTA

## RISULTATI SESTO IN 6 MESI

Ordini consegnati

**3.100+**

Pizze consegnate

**6.500+**

Newsletter clienti attivi

**1.450+**

Fatturato necessario al  
Break-even:

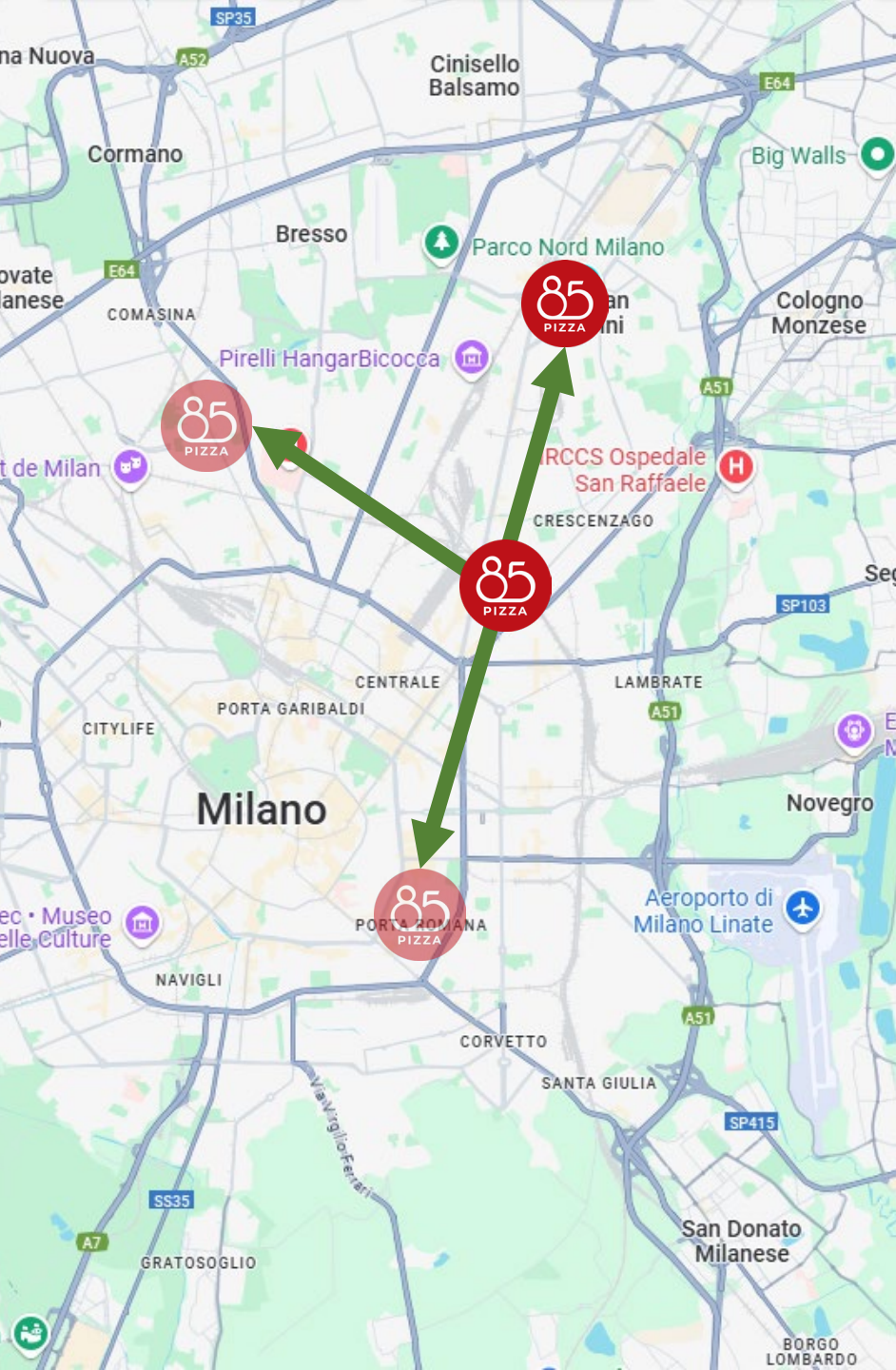
**+20%**

25-11-24

**85**  
PIZZA

# Una centrale di produzione per tutti i locali

- I prodotti che necessitano di lavorazione arrivano direttamente nella sede centrale in via Padova
- Il locale centrale gestisce l'intero processo produttivo, grazie al lavoro di due risorse full-time. I prodotti vengono poi trasportati ai locali, che possono essere di dimensioni ridotte e privi di attrezzature complesse, permettendo così una significativa riduzione dei costi operativi
- Questa organizzazione permette di ottimizzare le risorse nei prossimi locali, impiegando esclusivamente personale part-time





Centrale\*

Via Padova  
Milano

**70mq**

2 Risorse Full-time  
1 Risorsa Part-time  
1 Risorsa Jolly  
4/6 Fattorini

# Capacità media: €40k /mese di fatturato

La centrale produce preparazioni per entrambe le sedi e può rifornire un terzo locale, riducendo significativamente i costi per risorse umane e spese passive, attuali e future.

**Break-even locale: €309K**



\*I dati si riferiscono al Nov 2024

**2° Locale\*:**

Viale Gramsci  
Sesto San Giovanni

**35mq**

**3 Risorsa Part-time**

**1 Risorsa Jolly**

**4/6 Fattorini**

# Capacità media: €40k /mese di fatturato

Grazie al locale centrale, questa sede può eguagliare il fatturato di Via Padova con 3 risorse part-time e costi passivi ridotti, grazie a spazi più contenuti e risorse ottimizzate.

**Break-even locale: €215k**



## Indice:

1. Freezer dolci e verdure
2. Frigo Latticini
3. Frigo Carni e verdure sottovuoto
4. Friggitrice
5. Lavandino
6. Freezer fritti
7. Zona condimento
8. Zona stesura pizze
9. Frigo bibite
10. IN-BOX Hotbox
11. Zona Logistica
12. Zona incartamento
13. Lavandino
14. Forno Pizza
15. Hotbox

# Locale Ottimizzato

## €~50k /mese di fatturato\*

Break-even locale: €240k

Città: Milano  
Zona: Da definire

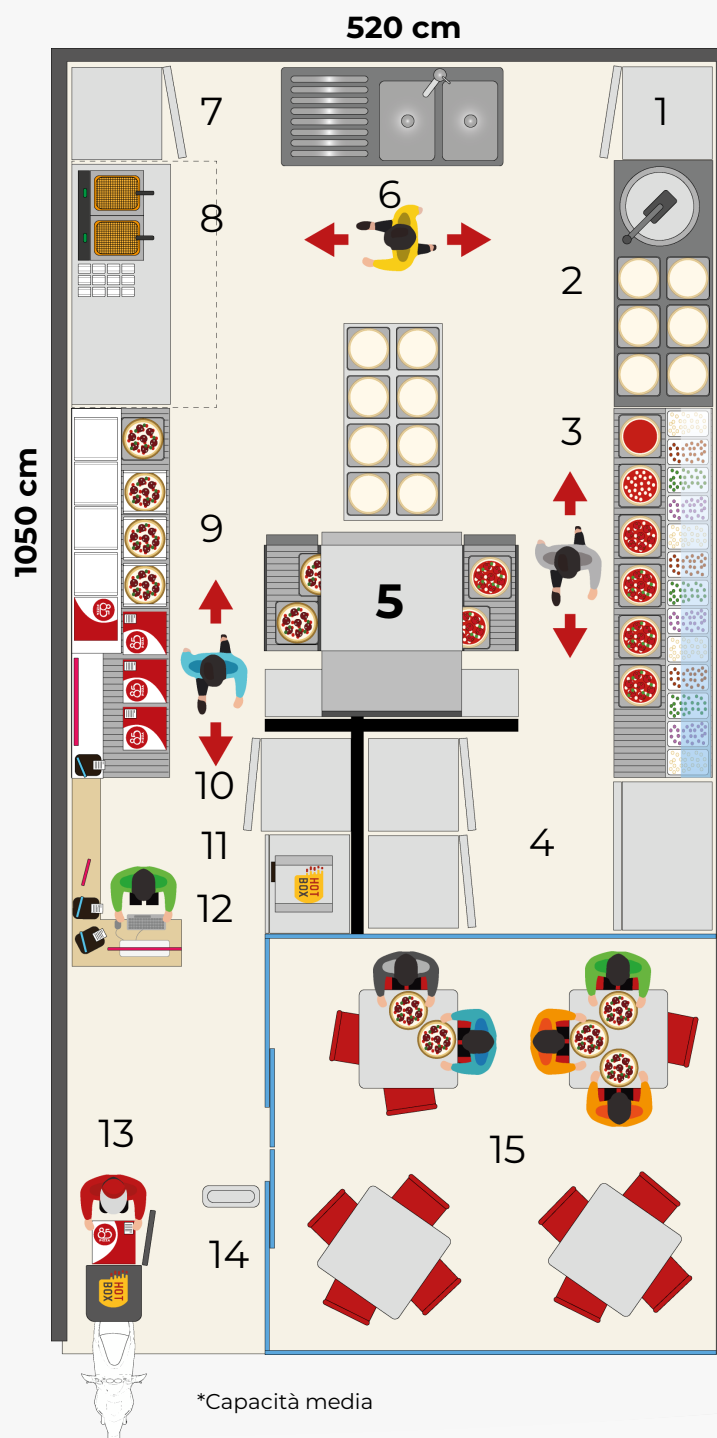
# 55mq

Risorse:  
3 PartTime  
1 Jolly  
4/6 Fattorini



### 5. Forno a Tunnel

La nuova configurazione, con forno a tunnel e banchi a rulli per la preparazione e l'incartamento delle pizze, consente **l'impiego di risorse umane poco specializzate**. Inoltre, permette di aggiungere tavoli che aumenteranno il servizio takeaway del 120% grazie alla consumazione sul posto



## Cucina:

# 38mq

- Freezer
- Zona tiratura
- Banco rulli per condimenti
- Frighi carni, Latticini, verdure
- Forno a tunnel 4,0
- Lavandino
- Freezer stuzzicherie
- Friggitrice
- Banco a rulli per incartamento
- Frigo bibite
- IN-BOX Hotbox
- Zona logistica
- Scooter con Hotbox

## Zona ristoro:

# 17mq

- Kiosk con sistema di pagamento integrato
- Zona tavoli



# Noi ci mettiamo la faccia



**Anthony Prada**

**Co-Founder - CEO**

Ingegnere & Imprenditore



**Christian Giovini**

**Co-Founder - CDO - Art Director**

Designer & Developer



**Claudio Giovini**

**Co-Founder - Logistics - Equipment**

Ingegnere & Pizza Maker



# Provenienza ordini Basket Medio



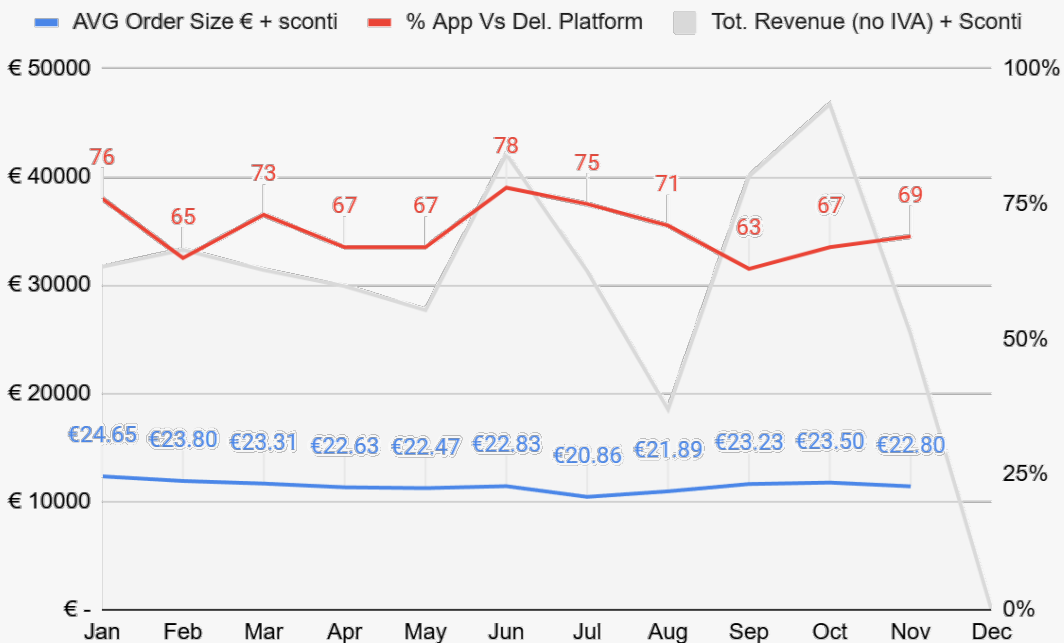
## 70%

Percentuale di ordini effettuati tramite la nostra App e sito web



## €23

Basket medio



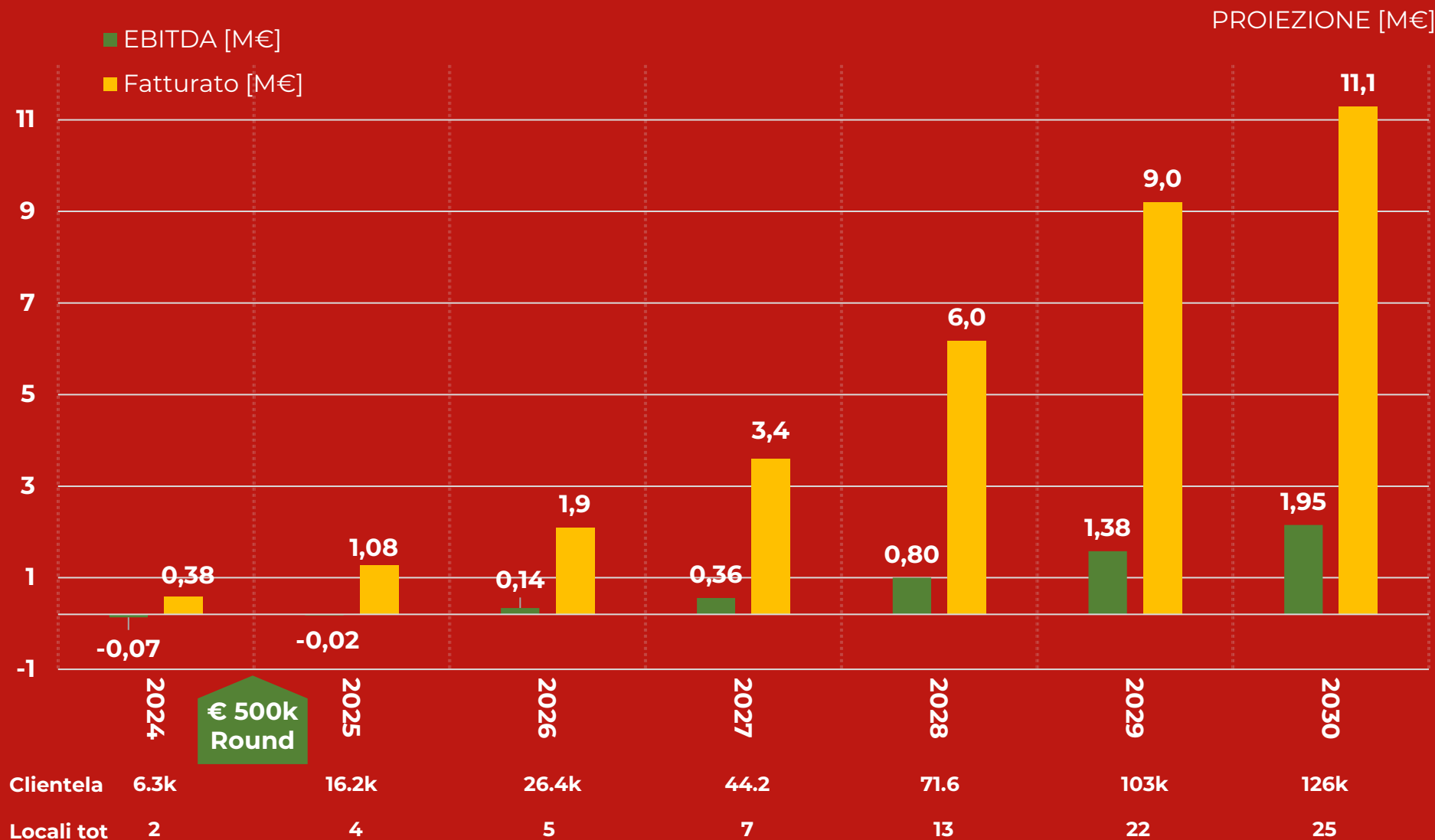
\*I numeri si riferiscono al 2024



Ci prendiamo cura dei nostri clienti, inviando email con promozioni e tante novità con un tasso di apertura medio del 25%

# Piano finanziario\*:

TARGETING € 1.9M NEL 2026 | TARGETING € 11.1M NEL 2030



\*I dati si riferiscono al Financial per 5 Locali



# Round da €500k di Finanziamento

## Road to € 20M Exit

2020

€ 100k  
investimenti  
1 Locale  
€400k  
fatturato\*

Metriche mensili AVG\*

**Ricavi:** € 36k  
**Incidenza:**  
**HR:** 16%  
**Fattorini:** 25%  
**Ingredienti:** 25%

**Obiettivo  
raggiunti:**

Rendere la prima sede  
EBIT+ e sostenibile  
Impostare i processi  
per lo scale-up

\*fatturato notevole causa Covid19

2024

€ 141k  
Round

**Round Goal**  
Apertura del secondo  
locale a Sesto San  
Giovanni il 01-06-2024

**Obiettivi  
raggiunti:**

Aumento % dell'utilizzo  
dell'App  
Rafforzato il marketing  
del Brand  
Ottimizzazioni di  
economia di scala  
all'intero business

2025

€ 500k  
Round

Replicare l'apertura di Sesto San  
Giovanni Ottimizzata  
(possibilmente con tavolini all'interno del locale vedi pag.14)

Apertura di nuove sedi

**EBITDA  
POSITIVO  
NEL 2026**

Un'azienda sostenibile,  
con la capacità di aprire  
nuove sedi con i propri  
guadagni

2030

Target  
Valutazione Exit:  
€25 M

**Obiettivi fine 2030:**

Fatturato: € 11M+

Locali attivi: 25

HQ Team: 16

Zona: Tutta Milano e  
altre città del nord  
Italia

Clientela: 126K

**€ 500k**  
Round



## Condizioni:

➤ QUOTA / TAGLIO:

**€ 5K per nuovi soci**

➤ TIPO DI INVESTIMENTO:

**Aumento di capitale**

➤ VALUTAZIONE PRE-MONEY:

**€ 2 Milioni**

➤ TARGET DI ROI:

**10x**

➤ TEMPI:

**15 Febbraio 2025**

**Non Chiamarla  
Pizza a Domicilio**

**Chiamala  
85.PIZZA**

**Non perdere questa  
opportunità**

**Unisciti a noi per consegnare la  
miglior pizza calda e fragrante  
direttamente a casa dei clienti,  
perché vogliamo un mondo in cui  
nessuno debba rinunciare a una  
pizza eccellente solo perché la  
ordina a domicilio**

**Anthony Byron Prada | Co-founder**

**anthony@85.pizza**

**+39 391 145 2793**

