



# Investor

Day Evento di matching tra startup e investitori

## 2024

TRENTINOSVILUPPO  
IMPRESA INNOVAZIONE MARKETING TERRITORIALE



TRENTINO

# Mowi Space srl

Outdoor Digital Innovation

compagnie sociali

cap. soc. 10.000 €

### SETTORE

Servizi software

### CONTATTO

Alessandro Bottamedi

### EMAIL

a.bottamedi@mowispace.com

### CELLULARE

3397389714

### WEBSITE

https://mowi.space

### SOCIAL

in @mowi-space    ig @mowibike - @mowisnow



- ▶ 20% Alessandro Bottamedi
- ▶ 20% Kocis Miggiano
- ▶ 20% Marcello Frizzera
- ▶ 20% Franz Geiser
- ▶ 20% Filippo Frizzera



### Descrizione

**Piattaforma digitale che rivoluziona il modo di rappresentare l'offerta turistica sportiva Outdoor.**

Le Destinazioni Turistiche si trasformano in esclusivi micro-mondi 3D dove i gestori delle destinazioni possono promuovere e valorizzare al massimo la loro identità, i turisti esplorano e vivono esperienze Outdoor in modo facile, veloce e sicuro.

### Problema

Gli strumenti digitali globali **limitano** la capacità delle destinazioni turistiche di **personalizzare** la rappresentazione della propria offerta sportiva outdoor, sacrificando l'**identità e unicità** locale.

### Soluzione

Mowi offre alle Destinazioni Turistiche il **controllo esclusivo** su un proprio micro-mondo 3D personalizzato, combinando il **valore di un servizio locale con i vantaggi di una piattaforma globale**: un'ampia community e la possibilità di valorizzare al massimo la propria identità.

### Mercato

Il mercato globale delle destinazioni turistiche outdoor è in forte crescita (17% CAGR) con circa 18000 Ski, Bike ed Hike Area (**2,7B TAM**). Stimiamo che gli investimenti in strumenti digitali per promozione e fruizione si attestino intorno al 5% (**135M SAM**). Circa il 20% è geograficamente raggiungibile con le nostre risorse attuali, 600 destinazioni (**30MSOM**).

### Clienti

Destinazioni turistiche che puntano sul mercato degli sport Outdoor (bike, sci, trekking) gestite da APT, comuni, associazioni, pro-loco. Turisti Attivi in cerca di esperienze sportive durante il loro soggiorno, Stakeholder locali interessati a promuovere la propria attività.

### TRACTION:

Contratti con oltre 60 Trail Area e 8 Ski Area italiane e più di 150k Download

### Business model

**B2B Aree:** Freemium, Pacchetto funzioni/gestione Area base e avanzato, upselling moduli aggiuntivi, integrazione più sport (estate/inverno).

**B2B Stakeholder:** Pacchetti visibilità, proximity marketing

**B2B Sponsor:** Promozione brand di abbigliamento e attrezzatura per gli sport Outdoor

**B2C:** Freemium, funzioni Pro utente.

### Carattere distintivo

La nostra innovativa mappa 3D proprietaria, organizzata in micro-mondi, consente una personalizzazione senza precedenti rispetto agli strumenti attualmente disponibili sul mercato (Komoot, OutdoorActive, TrailForks). Questo permette alle destinazioni di valorizzare la propria identità in modo efficace, con costi accessibili aumentando la soddisfazione dei clienti.

### Fatturato

Attuale	Proiezioni
2022 €68.000	2025 €600.000
2023 €120.000	2026 €1,8 M
2024 €240.000	2027 €5 M

### Team

**Alessandro Bottamedi**

CEO e Senior Developer

**Kocis Miggiano**

Head of Sales e Marketing

**Marcello Frizzera**

R&D e Senior Developer

**Franz Geiser**

CTO e Senior Developer

**Filippo Frizzera**

Gis, Cartografia e Dati geografici

**Greta Zanardelli**

Social Media Manager e Copywriter

**Gennaro Bisogno**

Art Director EUI/UX Designer

**Francesco Pellizzaro**

Junior Frontend Developer

**Andrea Ballarini**

Junior Backend Developer

### Partnership strategiche:

Gravity Card, Skirama, TM

### Round di investimento

450.000 €

### Destinazione risorse

30% Marketing Digitale

45% Rete Partner commerciali locali

25% Sviluppo funzionalità

### Valore pre money

€5.000.000