



**wabbuo - market & financial**

# market outlook

## un mega-trend appena iniziato

I numeri evidenziano chiaramente i trend dei mercati in cui interviene wabbuo; questi sono previsti in crescita sia in termini di nuovi fruitori sia in termini di volumi delle vendite. Il mercato del lavoro e dei servizi, nel digitale, è presente ancora in misura limitata rispetto all'impiego di massa previsto per i prossimi decenni. La migrazione sempre più massiccia verso il digitale è un fenomeno inarrestabile e altamente prevedibile. La presenza su app dedicate diverrà sempre più imprescindibile per tutti gli attori del mondo del lavoro per attivare reti sociali e commerciali.

Le prospettive di crescita nelle aree connesse a wabbuo:

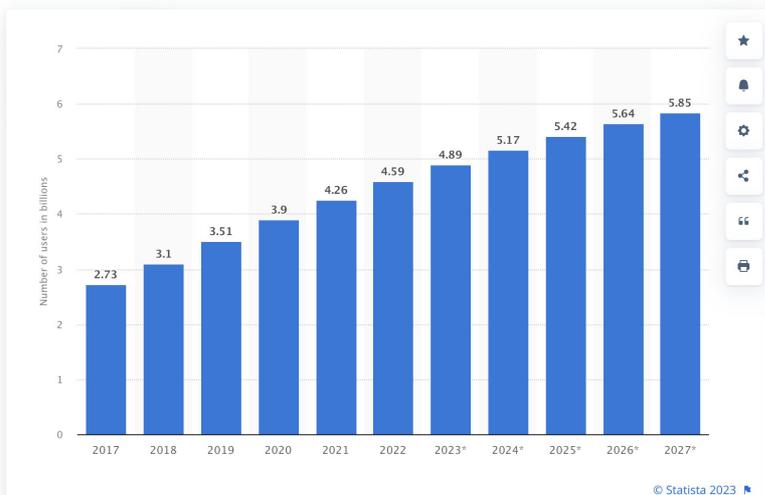
- utenza sui social network
- fatturato delle piattaforme social commerce
- spesa in pubblicità online
- piattaforme per liberi professionisti
- servizi online on-demand
- fatturato dei social network
- selezione/reclutamento online & *outsourcing*
- AI applicata ai social media



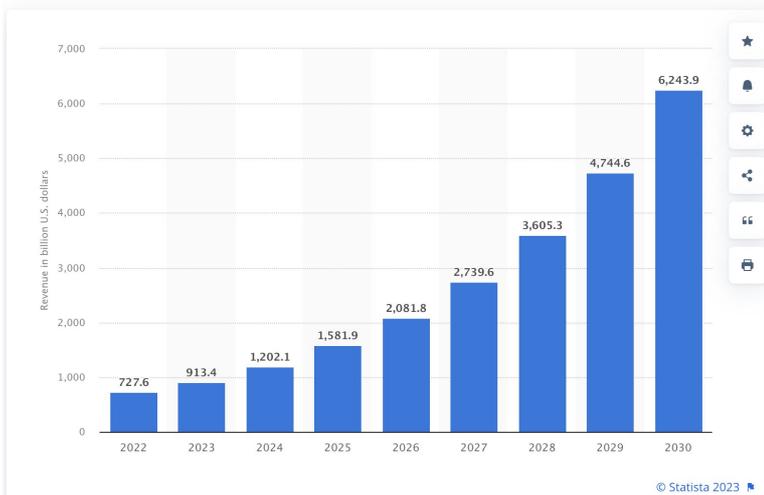
# market outlook

## un mega-trend appena iniziato

Number of social media users worldwide from 2017 to 2027  
(in billions)



Social commerce revenue worldwide from 2022 to 2030  
(in billion U.S. dollars)





Global  
Freelance Platforms  
Market

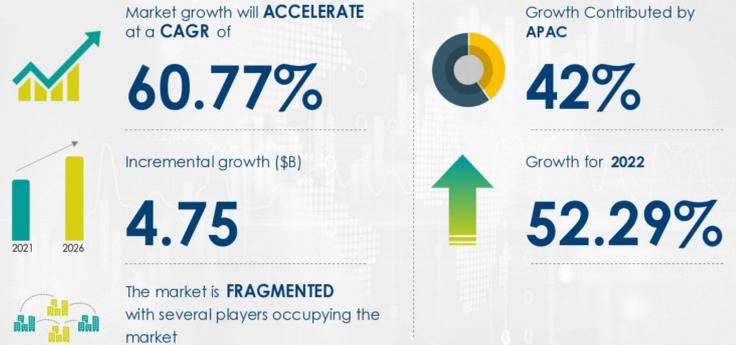
2023-2030



a mega trend just beginning

# market outlook

GLOBAL ONLINE ON-DEMAND HOME SERVICES MARKET 2022-2026

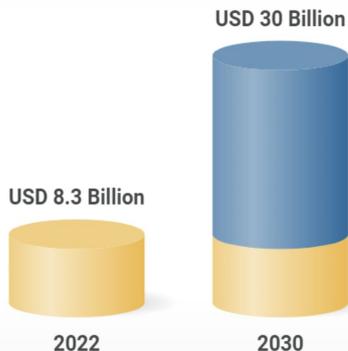


17000+ Reports covering niche topics. Read them at [technavio](#)

# market outlook | un mega-trend appena iniziato

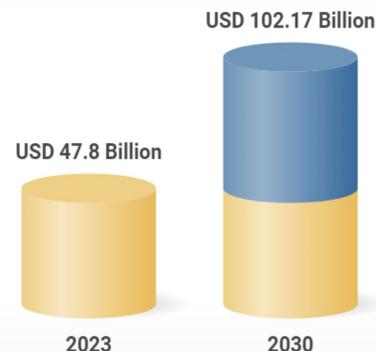
## Global Market for Recruitment Process Outsourcing (RPO)

Market forecast to grow at CAGR of 17.4%



## Global Online Recruitment Platform Market

Market forecast to grow at a CAGR of 11.4%

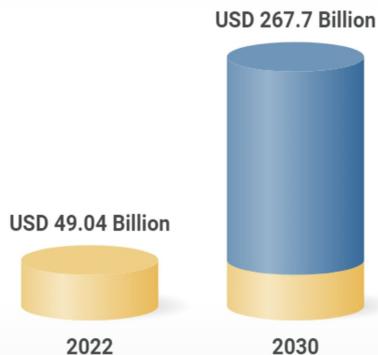


# market outlook

## un mega-trend appena iniziato

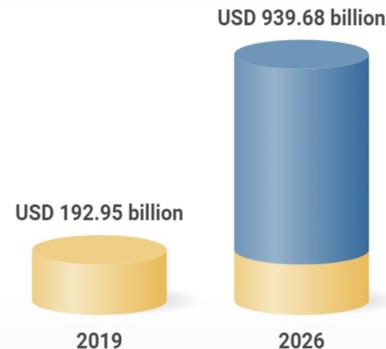
### Global Social Networking App Market

Market forecast to grow at a CAGR of 23.6%



### Social Networking Platforms Market

Market forecast to grow at a CAGR of 25.4%



<https://www.researchandmarkets.com/reports/5702230>

**RESEARCH AND MARKETS**  
THE WORLD'S LARGEST MARKET RESEARCH STORE

<https://www.researchandmarkets.com/reports/5332678>

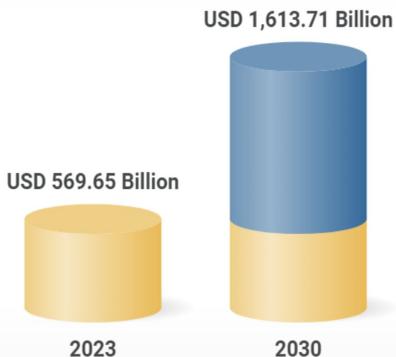
**RESEARCH AND MARKETS**  
THE WORLD'S LARGEST MARKET RESEARCH STORE

# market outlook

## un mega-trend appena iniziato

### Internet advertising Market

Market forecast to grow at a CAGR of 16.0%

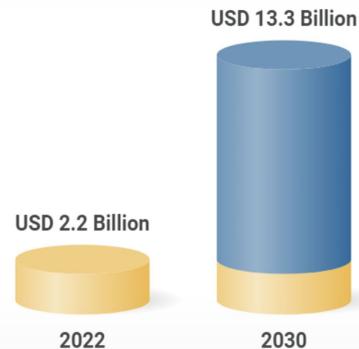


<https://www.researchandmarkets.com/reports/5558062>

**RESEARCH AND MARKETS**  
THE WORLD'S LARGEST MARKET RESEARCH STORE

### Global Market for Artificial Intelligence (AI) in Social Media

Market forecast to grow at CAGR of 25.1%



<https://www.researchandmarkets.com/reports/5301838>

**RESEARCH AND MARKETS**  
THE WORLD'S LARGEST MARKET RESEARCH STORE



# piano economico-finanziario

# il valore pre-money

Il valore pre-money di wabbuo è di **€16M** un valore determinante per poter raggiungere gli obiettivi di crescita della startup a livello internazionale. Sulla base pre-money verrà aperto il primo aumento del capitale in concomitanza con l'uscita della **demo dell'applicazione wabbuo 1.0**. Il valore pre-money di wabbuo è imprescindibile per poter crescere con obiettivi di espansione internazionale consentendo margini adeguato per ulteriori aumenti di capitali in futuro.

Fattori che valorizzano la startup oggi:

- **team**: completo in ogni comparto, elevate competenze tecniche.
- **mercato target**: dimensioni e crescita prevista nei prossimi decenni, elevati margini di profitto, multipli di valutazione oltre 100 volte fatturato i primi anni, il primo **€1,0M** di fatturato significherebbe per wabbuo una rivalutazione minima del 500% per gli investitori in questa fase.
- **prodotto**: altamente definito, documenti di progettazione, demo dell'app, altissima scalabilità ed innovazione tecnologica, molteplici vantaggi competitivi, proposta di alto valore a costo 0 per tutti gli utenti, alte barriere all'ingresso per i concorrenti (team building, progettazione, business model unico nel suo genere), si presta a canali di vendita multipli e altamente diversificati.

La valutazione di wabbuo parte da un presupposto di internazionalità del progetto intrinseco nella natura stessa dell'app, progettata sin dagli albori per essere "SUITABLE" con qualsiasi mercato senza alcun vincolo "nazionale", barriere all'ingresso e sulle transazioni. wabbuo è mette a disposizione un nuovo "terreno" gratuito per tutti e ricco di funzionalità per il mondo del lavoro e non funge da intermediario delle transazioni economiche.

Qualora investitori nazionali volessero investire solo in riferimento all'espansione nello stato di riferimento (es. Italia) verrà creata la consociata "**wabbuo Italia**" con valutazione inferiore e maggiore partecipazione di investitori nazionali.

# il valore pre-money

## comparazione mercato startup

dispersione	valutazione pre-money* fase seed
top decile	\$26,4M (~ €24,9M)
<b>wabbuo</b>	<b>\$17,0M (~ €16,0M)</b>
top quartile	\$16,1M (~ €15,2M)
mediana	\$8,8M (~ €8,3M)

L'analisi in tabella esamina le valutazioni di 4.556 startup nei mercati occidentali (US & EU) in fase "seed" (la medesima in cui è wabbuo) nell'anno 2022 e il primo semestre 2023, dati pitchbook (<https://pitchbook.com/>).

\* Il valore pre-money è il valore di impresa considerato prima di aumentare il capitale. Il valore post-money è il valore di impresa una volta chiuso l'aumento del capitale.  
post-money = pre-money + deal value (vedi pagina 12).

# wabbuo deal value

Il *deal value* target di **4,0 milioni di euro**, del primo rialzo del capitale, è stato accuratamente valutato per finalità ben precise:

- lanciare sul mercato un'app web e mobile di elevato valore tecnologico;
- campagne marketing multicanale per raggiungere milioni di potenziali wabbuers nei 24 mesi successivi al lancio;
- allungare la "*runway*" (3 anni), non dovendo dipendere da ulteriori capitali, fino al raggiungimento di target tangibili, in grado di incrementare notevolmente il valore di impresa;
- raggiungere l'inversione della equity line in scenari positivi e permettere un "*soft landing*" in caso di scenari non favorevoli.
- pianificare una strategia ponderata per il secondo aumento del capitale, senza in alcun caso ricorrere (e rincorrere) freneticamente a nuova liquidità.
- diluire il capitale in misura ragionevole per mantenere adeguato l'allineamento degli interessi di tutti gli azionisti.



# il rialzo del capitale (*deal value*) comparato al mercato startup

dispersione	valutazione pre-money fase seed	diluizione media
top decile	\$7,5M (~ €7,1M)	22,2%
top quartile	\$4,4M (~ €4,2M)	21,6%
<b>wabbuo</b>	<b>\$4,2M (~ €4,0M)</b>	<b>20,0%</b>
mediana	\$2,3M (~ €2,2M)	20,3%

L'analisi esamina i "deal value" di 10.832 startup nei mercati occidentali (US & EU) in fase seed (la medesima di wabbuo) nell'anno 2022 e il primo semestre 2023, dati pitchbook (<https://pitchbook.com/>).

## diluizione regressiva del capitale in caso di "mega-round"

Il mercato startup è spesso soggetto a dinamiche trend-follow, in alcuni casi la startup attenzionata e richiesta da molti investitori può eccedere il target di raccolta di capitali (mega round) con inevitabile aumento del valore pre-money.

# deal value

## statistiche - risk management - mega round

**“Bigger rounds have higher probability of success.”**

wabbuo cede il 20% di equity per finanziare i primi fondamentali step per il lancio del prodotto sul mercato. Un mega-round che ecceda il target incrementerebbe di fatto il valore di mercato di wabbuo e al contempo aumenterebbe le risorse disponibili consentendo il raggiungimento di un secondo evento di liquidità (18-36 mesi) con notevole tranquillità finanziaria. L'eventuale aumento del “costo” delle quote societarie verrebbe compensato da un aumento vertiginoso delle probabilità di successo a breve-medio termine. Più nel dettaglio le statistiche mostrano come le startup che raccolgono in fase seed cifre inferiori ad \$1M hanno solo il 30% di possibilità di raggiungere un secondo aumento di capitale; questa probabilità aumenta al 60% con seed funding maggiore a \$1M e incrementa proporzionalmente alla capacità di raccolta investimenti in questa fase. Partire con \$4M significa oltre l'85% di probabilità di raggiungere un secondo aumento del capitale e un significativo aumento del valore di impresa.

Un rilevante “mega-round” determinerebbe un incredibile vantaggio, consentirebbe a wabbuo di superare i target prefissati in minor tempo e raggiungere una maggiore rivalutazione del valore di impresa abbattendo il coefficiente di rischio.

Fonte: <https://pitchbook.com/> - <https://dealroom.co/> - <https://crunchbase.com/>



# test - costo acquisizione utenti

## contesto del caso studio

wabbuo ha deciso di lanciare il test tramite promoter in un contesto socio economico fortemente sfavorevole per rafforzare il risultato della validazione. Benevento è un comune italiano di 56.000 abitanti, che risulta tra i più arretrati nel processo di digitalizzazione e con il minor utilizzo dello smartphone.

## il target

Piccole-medie imprese e studi professionali, i quali sono considerati ad altissimo valore per wabbuo, in quanto:

1. sono in grado di caricare un'offerta variegata (offerte di lavoro, servizi, prodotti) e quindi attirare consumatori (nuovi iscritti);
2. possono trarre enormi vantaggi dall'attivare uno o più servizi premium.

## il prodotto

Gli utenti hanno aderito a una pre-iscrizione, ottenuta attraverso una proposta di futuro utilizzo dell'app e dei suoi strumenti. Hanno visionato una demo in via di sviluppo con solo i  $\frac{2}{3}$  delle pagine ultimate. Il tempo di permanenza della promoter è stato di circa 4 minuti per ogni singola presentazione con un tasso di iscrizione del 92,5%.



Fonti dati e statistiche su digitalizzazione territoriale:  
<https://www.moige.it/>  
<https://www.carrierecomunicazioni.it/pe-digitale/smart-city-firenze-e-milano-sul-podio-in-rimonta-i-comuni-del-sud/>  
<https://luce.lanazione.it/attualita/quante-ore-trascorrono-i-minori-anni-al-cellulare-e-al-computer-ecco-come-la-pandemia-ha-cambiato-la-loro-vita/>

# analisi costo acquisizione utenti

200 utenti

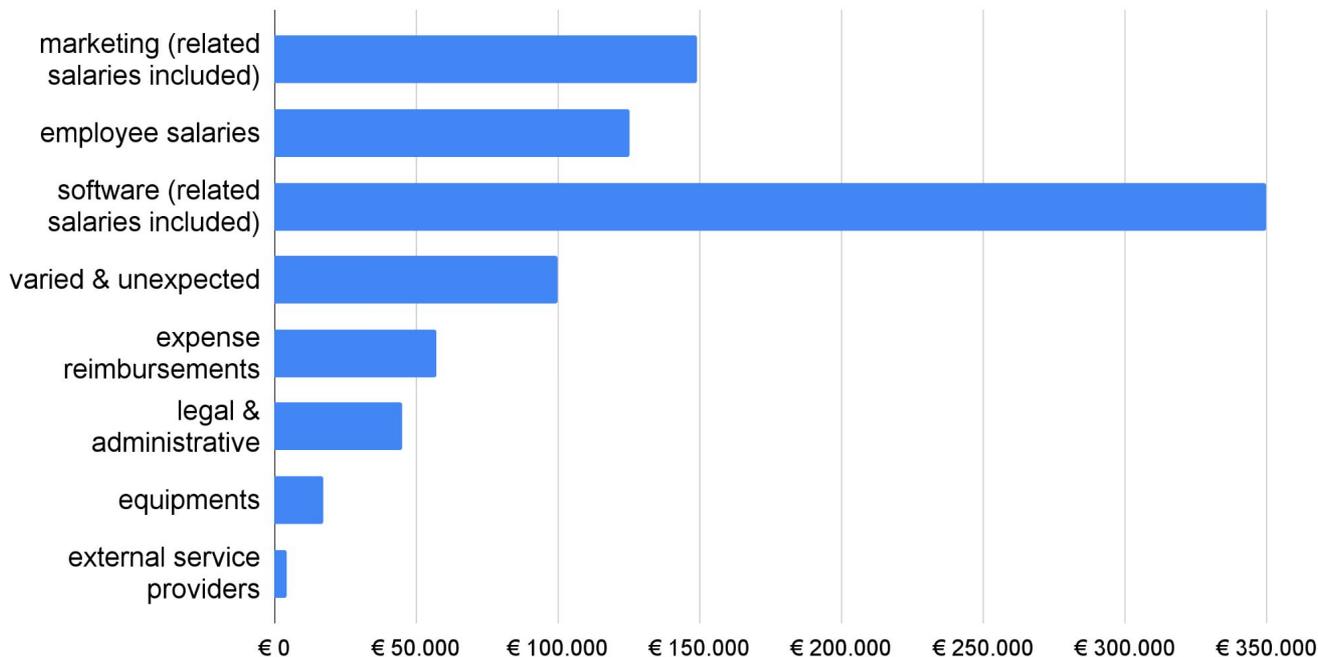
20 ore

1,30 €/utente



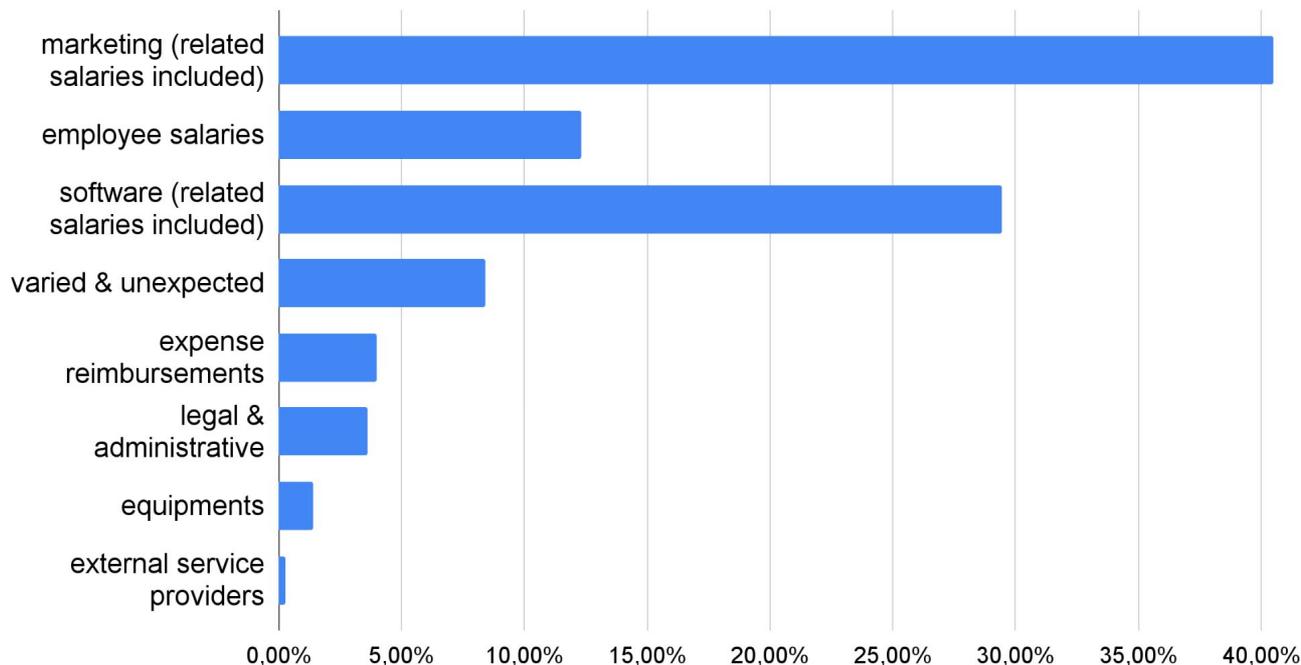
# piano di spesa 1° anno

Le spese del primo anno di attività considerano il lancio sul mercato dell'app nel 10 mese.



## piano di spesa 2° anno

Le spese del secondo anno varieranno in base al capitale raccolto nel primo rialzo, nel grafico una stima della distribuzione delle stesse. Successivamente, le spese del 3o anno, varieranno in base ai risultati operativi ottenuti durante il secondo esercizio.



# fonti di vendite

## i servizi premium su wabbuo

Altre fonti di entrata, non considerate in questo grafico, potranno essere esplorate e applicate al modello di business originario. wabbuo non si preclude di inserire nuovi servizi che, nel tempo, andranno perfezionandosi grazie al confronto e all'analisi degli/con gli utenti. "Friendly warehouse" è uno dei servizi più innovativi e con il più alto potenziale di crescita, la sua vera forza come fonte di estrazione sarà visibile dopo alcuni anni e importanti investimenti.

offers migration

10,3%

friendly warehouse

4,1%

broadcast messaging

10,3%

increased space

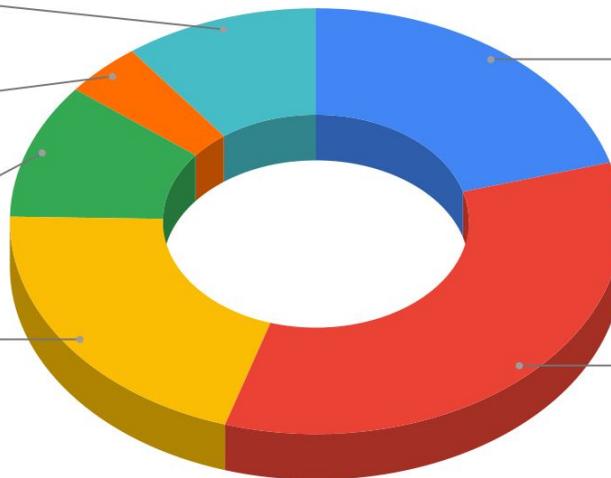
20,5%

at your service

20,5%

smart calendar

34,2%



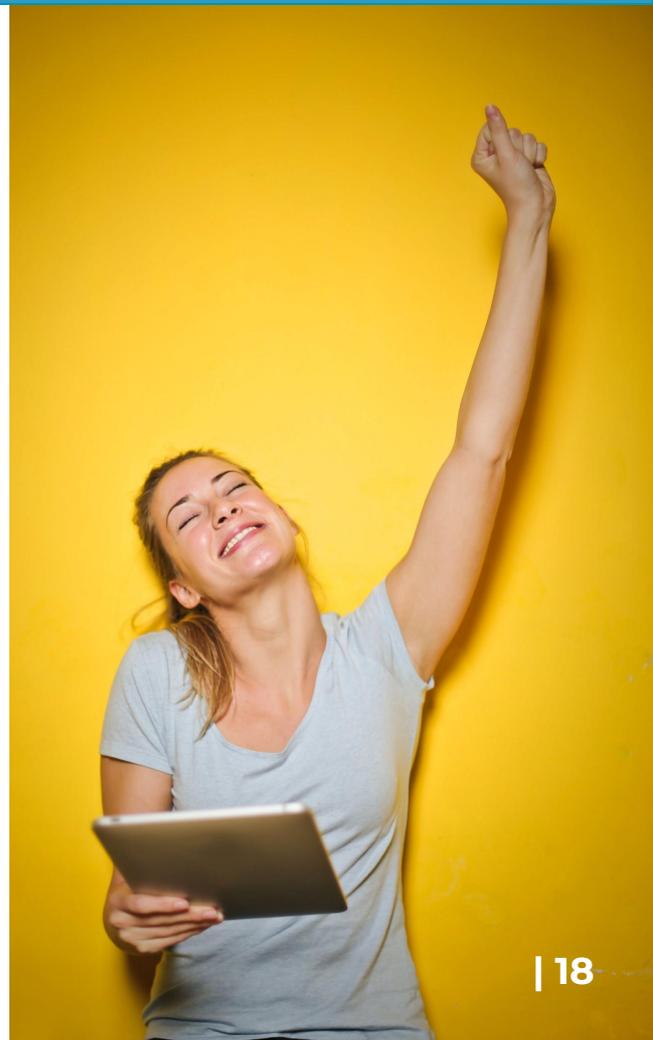
# obiettivi a breve termine

## ipotesi

- primo rialzo del capitale = **€ 4,0 M**
- costo acquisizione diretto nuovi utenti = **€ 2,0**
- paganti mensili = **2,0%**
- ricavo medio mensile utente pagante = **€ 20**

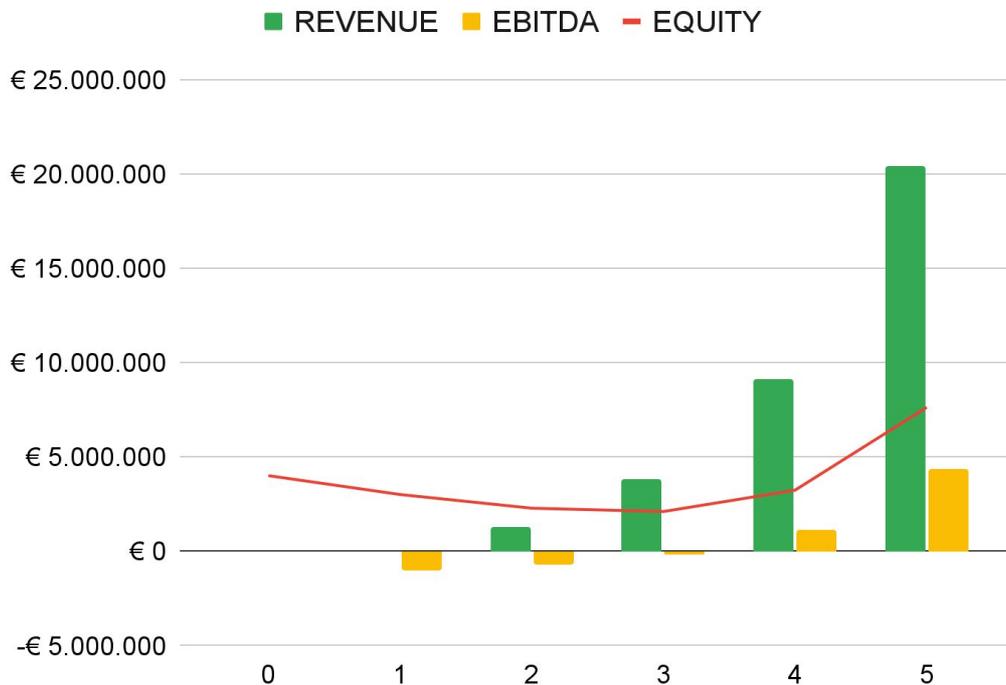
## obiettivi a 36 mesi:

- **500.000** utenti iscritti
- **€ 1.500.000** di fatturato<sup>ttm</sup>
- new capital raise  $\geq$  **€ 25.000.000**



# più investimenti, più crescita | proiezioni finanziarie

Partendo dalle ipotesi della slide precedente vediamo i risultati operativi con € 4,0 M di investimenti. wabbuo deve scalare a livello internazionale, saranno quindi necessari più aumenti di capitali per crescere e portare la nostra soluzione nel mondo. La strategia è quella di aprire a nuovi investitori ogniqualvolta siano raggiunti determinati step di crescita.



## espansione VS profitto

Durante gli anni di “iper crescita” wabbuo rinuncerà strategicamente ai potenziali profitti dando priorità agli investimenti per acquisizione e fidelizzazione nuovi utenti. Terminata questa fase, wabbuo potrà generare elevati profitti grazie ai **margin** **EBITDA** che contraddistinguono settore e categoria di riferimento (SaaS), che vanno dal **25%** fino al **40%**.

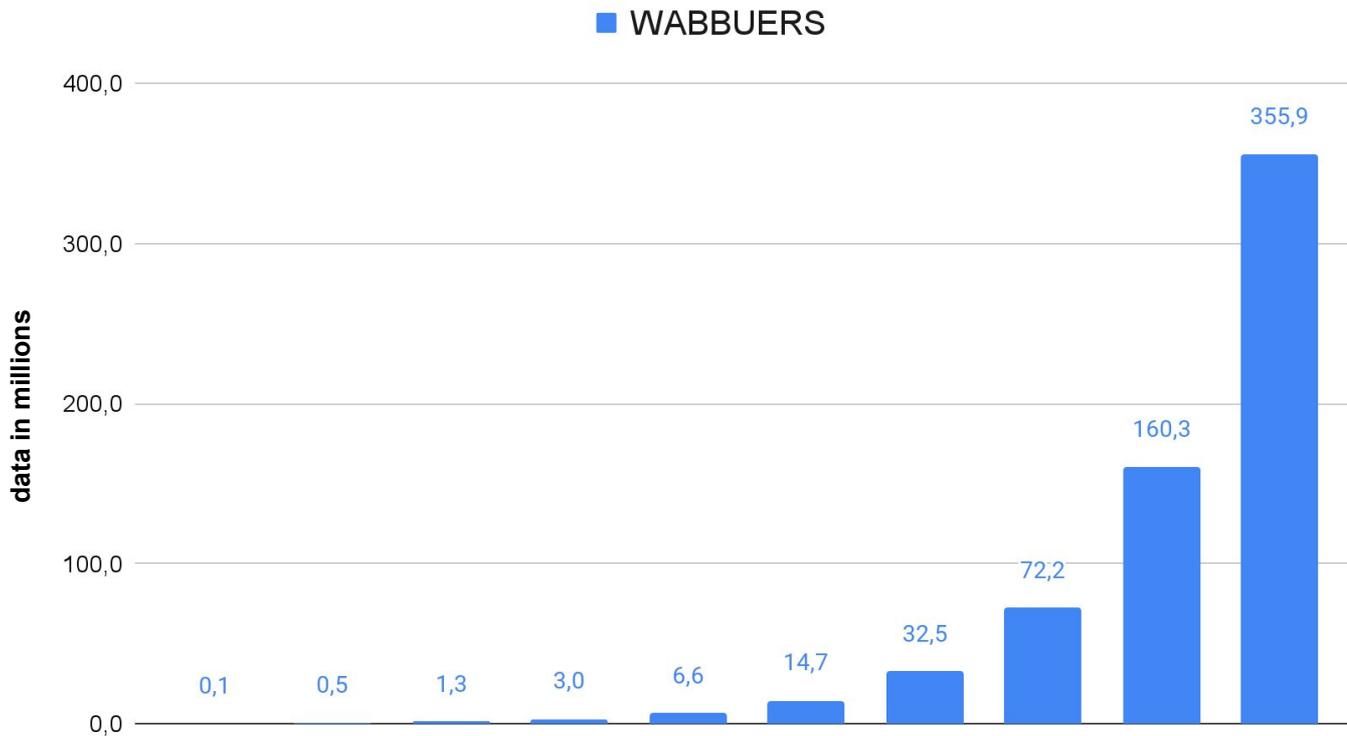




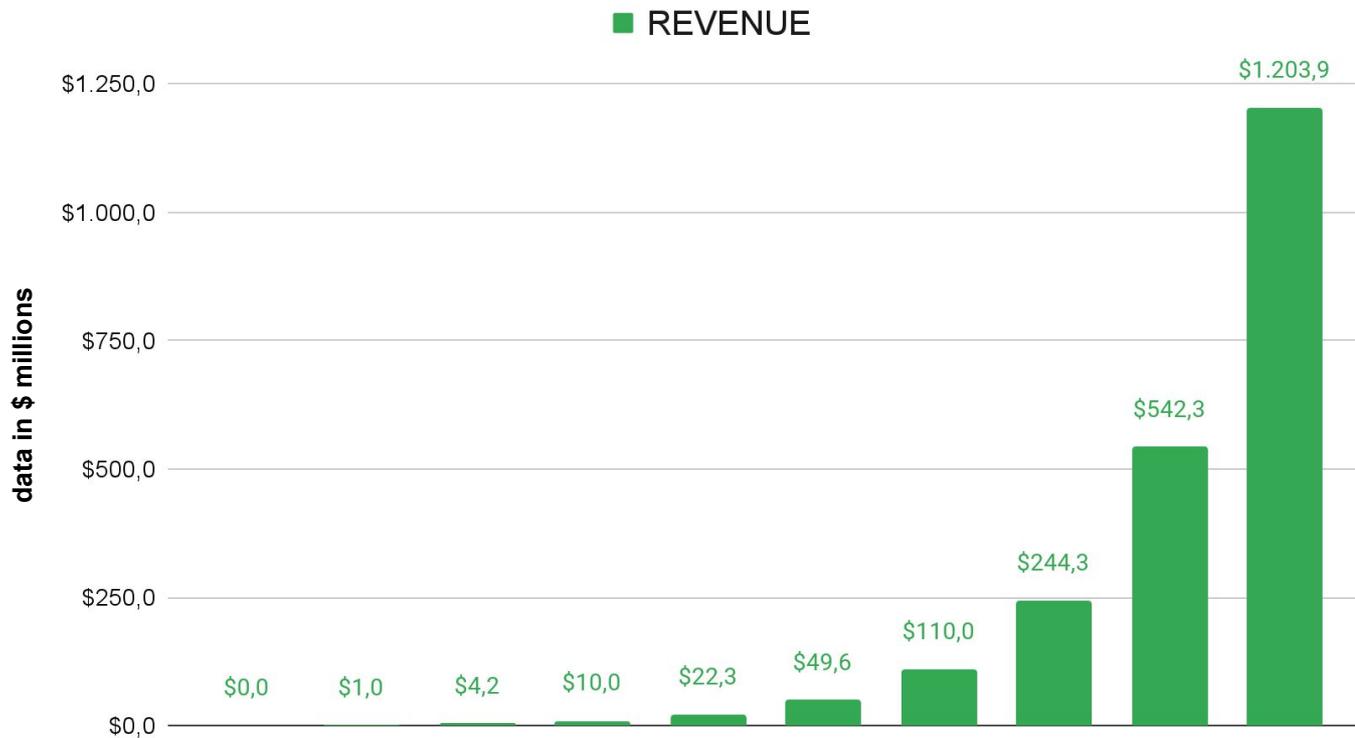
## piano di crescita a lungo termine

In ottemperanza alla versione in lingua inglese del piano aziendale, i dati sono espressi in dollari US (\$) al fine di garantire l'omogeneità delle informazioni finanziarie.

# il carburante di wabbuo

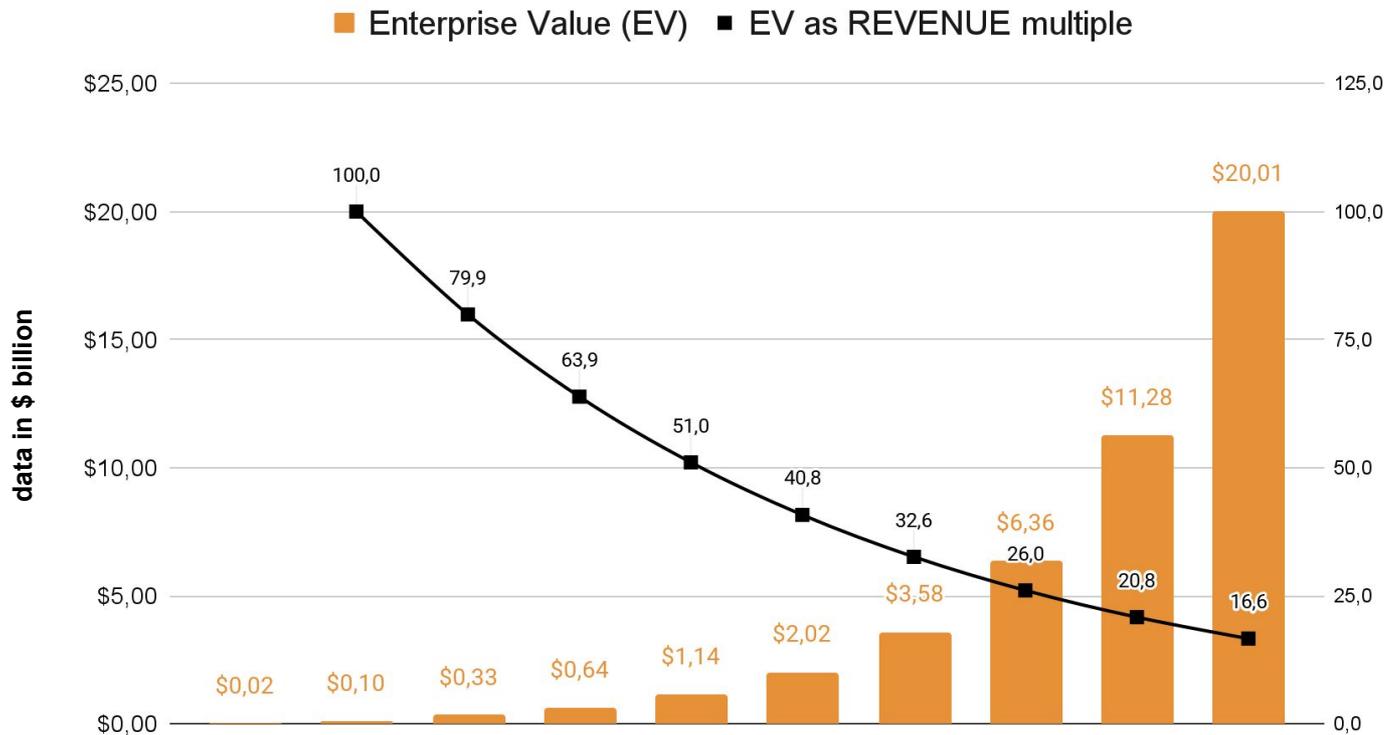


# la misura della crescita



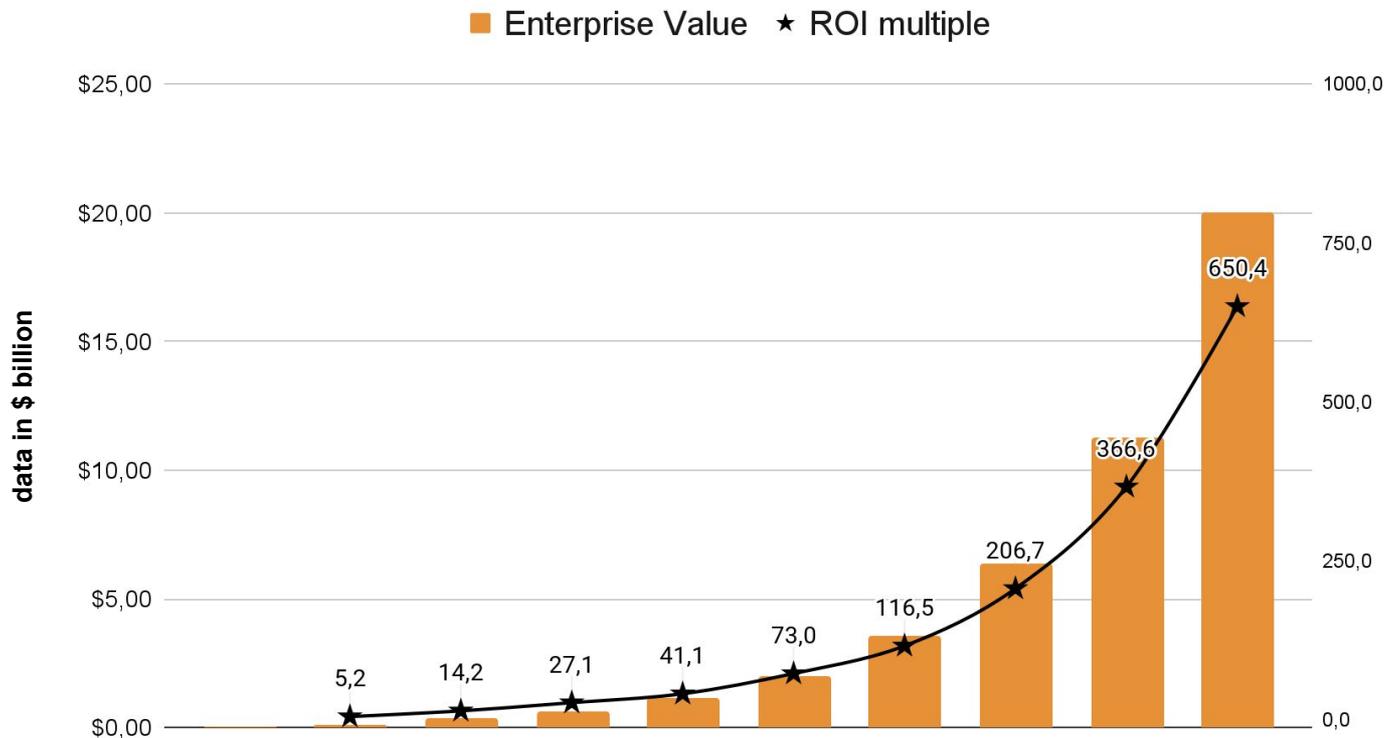
# il valore di wabbuo durante l'espansione

multipli minimi di valutazione della startup durante la sua crescita (analisi comparata con altre startup del settore e area geografica)



# quanto può crescere il valore per gli azionisti

Il ROI (ritorno sull'investimento) è calcolato per investitori che partecipano al primo rialzo del capitale.  
Le diluizioni future ipotizzate (15% - 15% - 10%) del capitale sono già incluse nel calcolo del ROI.

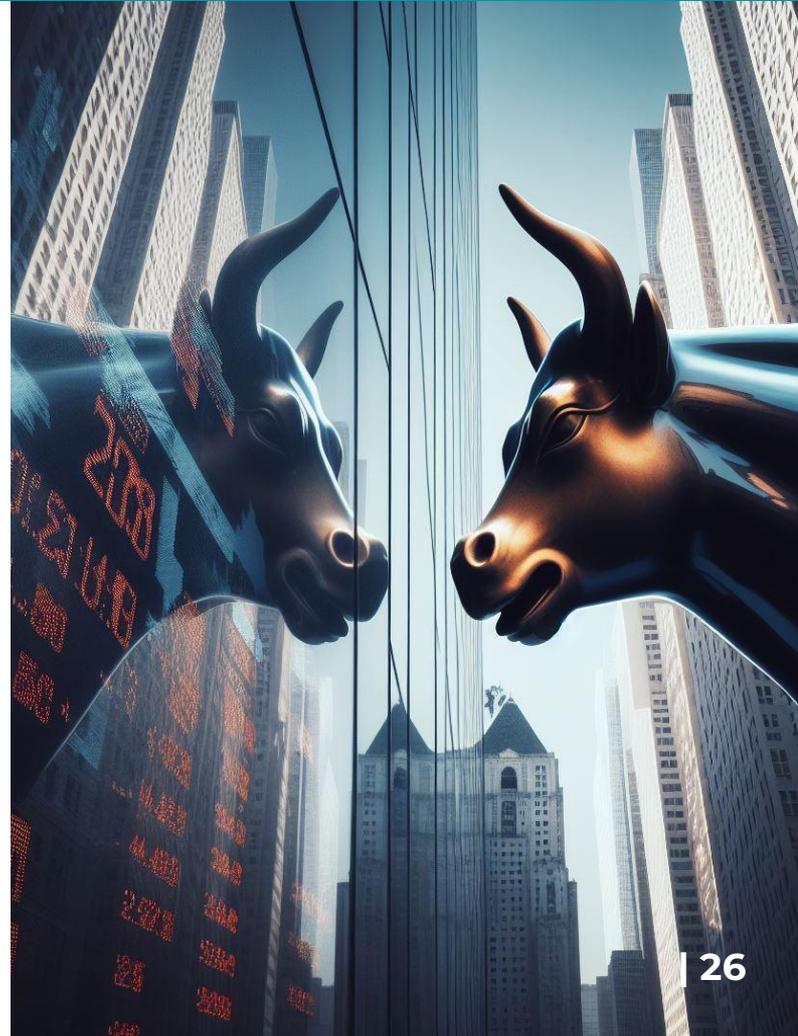


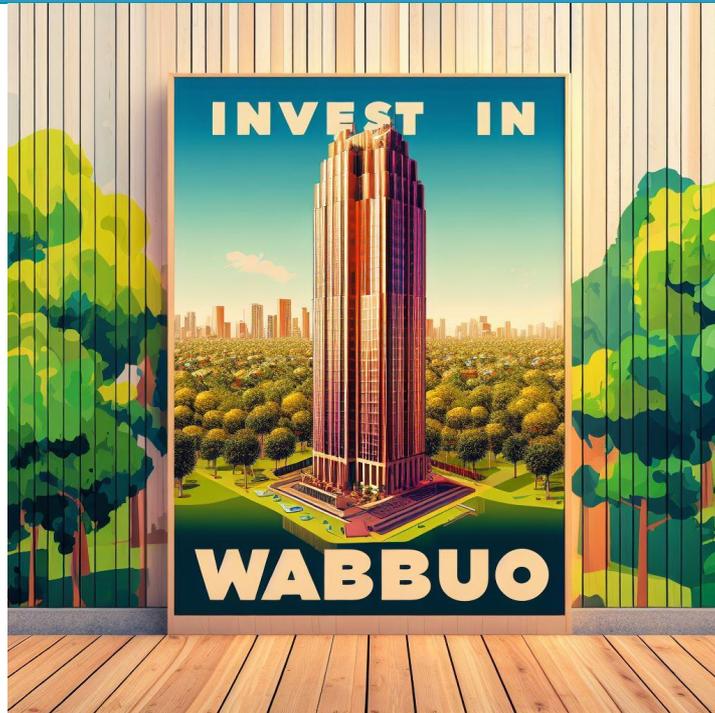
# obiettivo IPO:

ticker: **WBBO**  Nasdaq

Minimum goals:

- fatturato ttm  $\geq$  \$ 0,5 B
- valore di impresa  $\geq$  \$ 10 B





**quota di investimento minima: 25.000 €**



# wabbuó



+39.333.4503405 | +39.340.9947739 | [info@wabbuo.com](mailto:info@wabbuo.com) | [www.wabbuo.com](http://www.wabbuo.com) | [www.wabbuers.com](http://www.wabbuers.com)