



triscovery[™]
discover your trip



25 gennaio 2018

1

TREND

L'Europa è l'area più visitata del mondo raggiungendo 607,7 milioni di arrivi nel 2015; aumento apprezzabile nell'Europa Meridionale con +4,8% di arrivi.

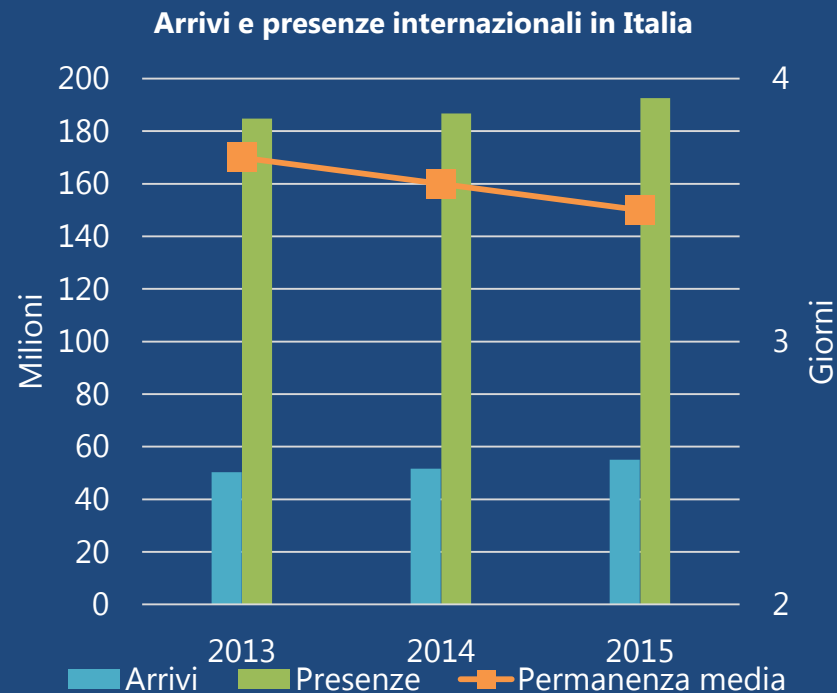
Negli anni 2013 – 2015 vi è stato un costante aumento degli arrivi e delle presenze internazionali in Italia ed una modesta riduzione della permanenza media.

I turisti dedicano particolare attenzione alle:

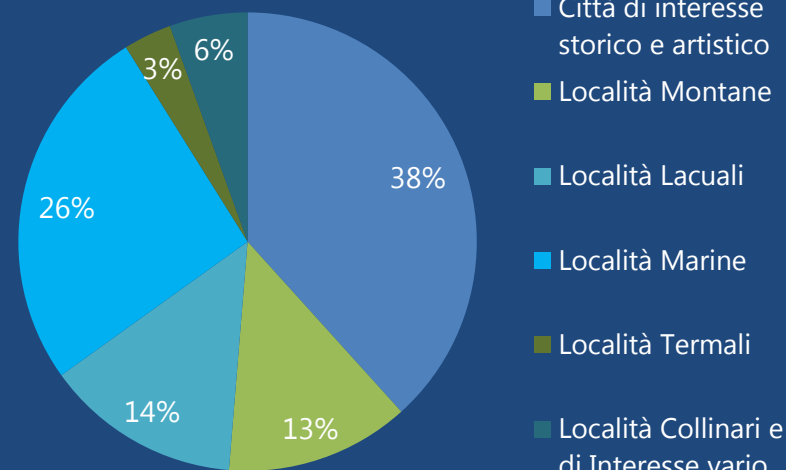
- Città di interesse storico e artistico (38% delle presenze registrate);
- Località marine (26% delle presenze registrate).

Mediamente rileviamo che le prenotazioni avvengono 5 giorni prima rispetto alla data di fruizione dell'esperienza.

PENETRARE NEL BREVE PERIODO IL MERCATO ITALIANO, NEL M/L L'EUROPA MEDITERRANEA



Presenze per tipo di località di interesse turistico (incidenza % nel 2015)



ESIGENZA

Organizzare le attività da fare durante le vacanze può essere piacevole o stancante.

Possiamo prenotare un volo, un hotel, organizzare i trasporti ma non abbiamo informazioni chiare e organizzate per le attività da fare in loco.

I piccoli operatori turistici hanno bisogno di:

- Risorse per colmare i gap comunicativi;
- Tempo per ottimizzare la redditività;
- Strumenti per fare story telling del territorio.

PROBLEMA

La decisione viene presa una volta raggiunta la località, rischiando di:

- Non avere una panoramica completa;
- Non comparare i prezzi;
- Affidarsi ad operatori non professionali;
- Perdere del tempo utile.

Gli operatori sono occupati nella gestione quotidiana, con Triscovery riusciamo a garantire il pagamento dei NO-SHOW, riducendo le perdite per prenotazioni non onorate oltre a fornire tutti gli strumenti necessari.



21

BUSINESS IDEA:
MARKETPLACE E
DIGITAL CONSULTING



2

MISSION

Siamo al servizio dell'offerta turistica esperienziale d'eccellenza, avviciniamo gli operatori ai loro clienti utilizzando le sinergie della rete per la promozione delle destinazioni e dei servizi.

ATTRAVERSO

- L'incremento della visibilità delle attività e il sistema di booking gratuito per l'utente.
- La possibilità di scoprire in anticipo tutte le esperienze che è possibile fare al miglior prezzo garantito.
- Il supporto della gestione quotidiana degli operatori professionali, fornendo servizi aggiuntivi per il miglioramento delle performance.



CONFRONTA E RISPARMIA



PRENOTA IN ANTICIPO



GODITI LA TUA VACANZA

2

SERVIZIO B2C

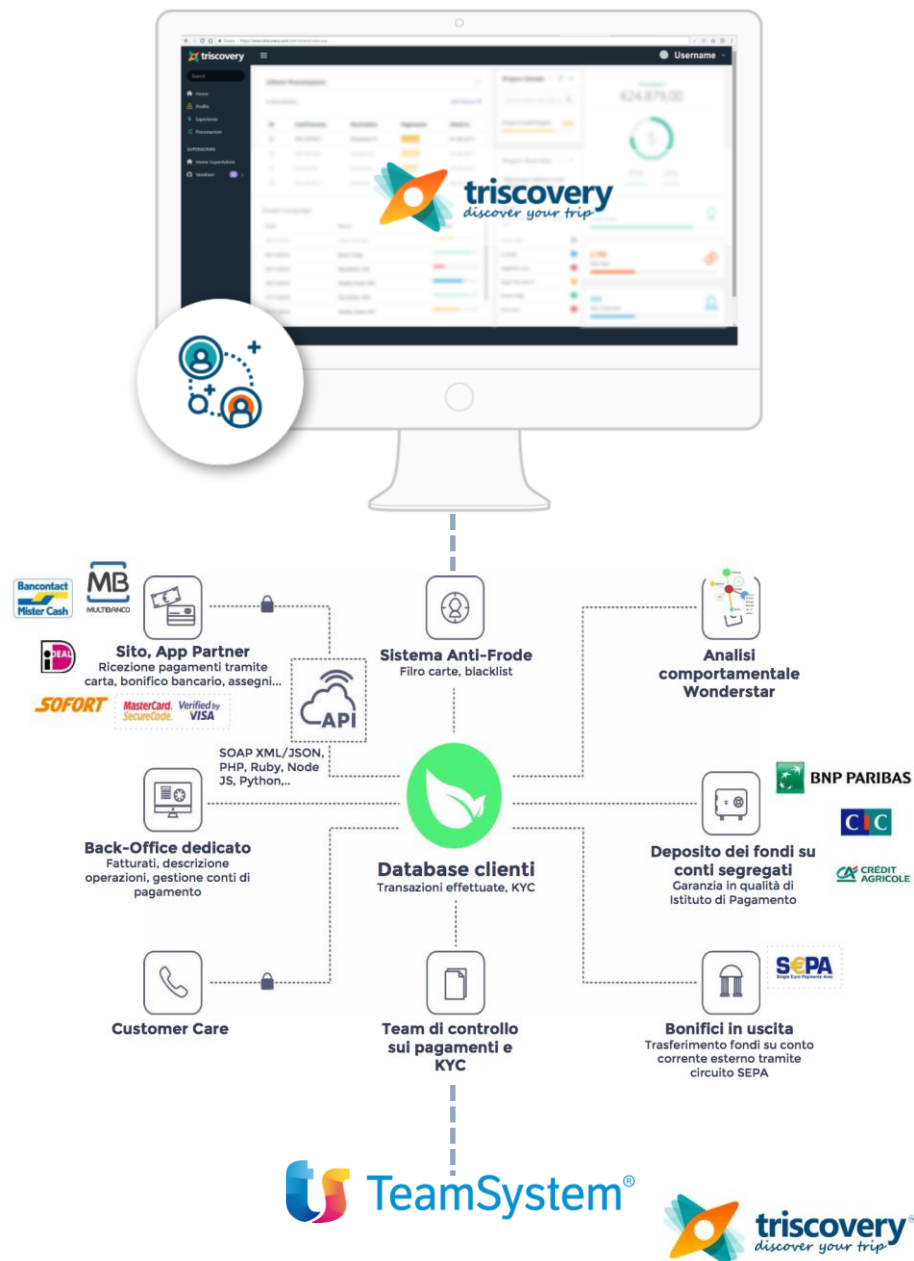
Processo di acquisto:

- **SEMPLICE:** la divisione delle attività per categoria e località aiuta a trovare la migliore esperienza offerta sul territorio con scheda dettagliata, foto, video e servizi extra.
- **ECONOMICO:** con la comparazione e la garanzia di prezzi trasparenti, senza commissioni per gli utenti.
- **SICURO:** le recensioni di chi ha già svolto l'attività, aiutano a scegliere l'esperienza più adatta, fornita da operatori professionali verificati.
- **IMMEDIATO:** Voucher direttamente sullo smartphone.

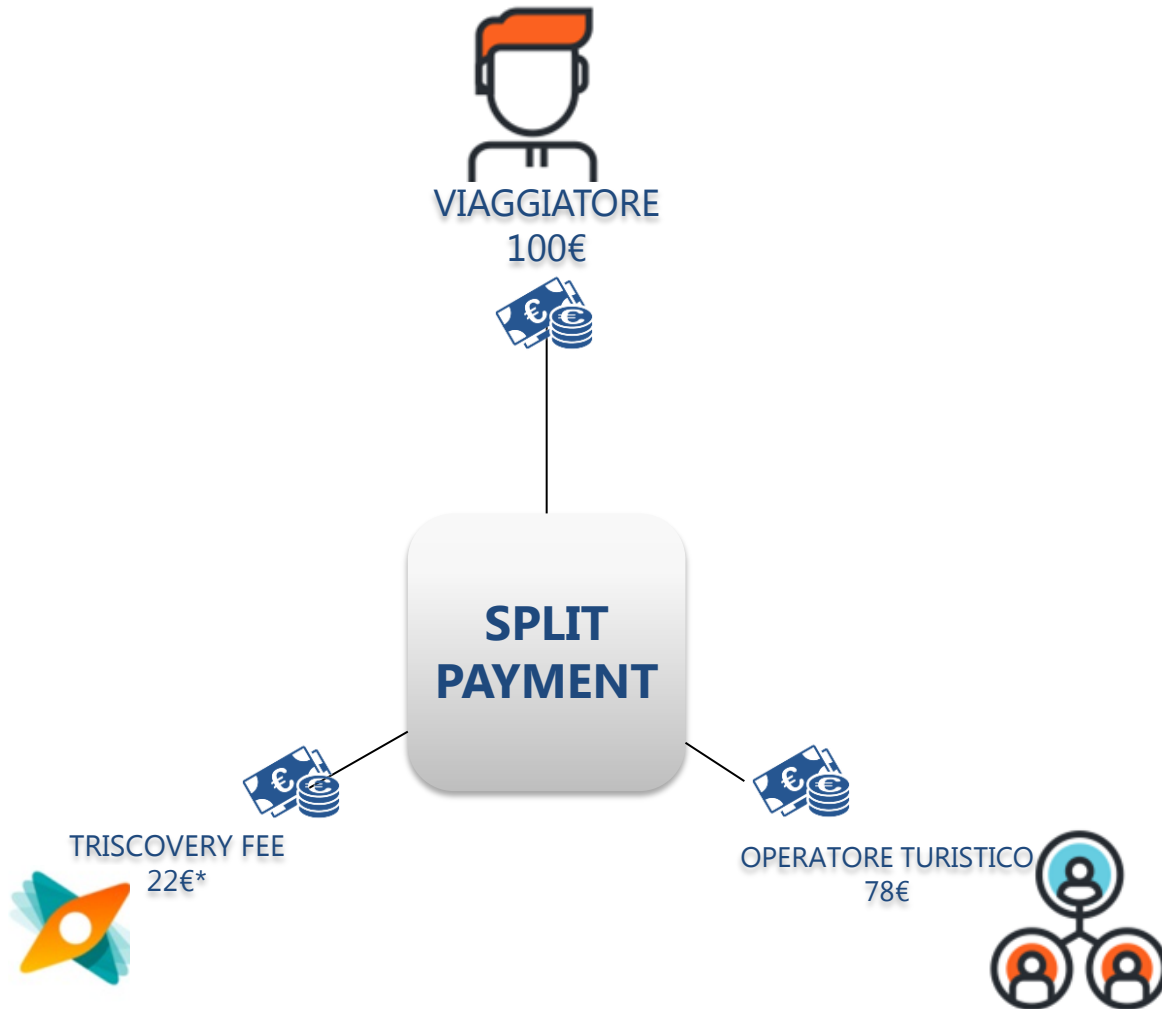
SERVIZIO B2B

Sistema gestionale per gli operatori turistici professionali:

- **DATA DRIVEN:** Prenotazioni automatiche e visibili ovunque.
- **REGISTRAZIONE GRATUITA:** fin da subito è possibile farsi conoscere e ricevere prenotazioni per le proprie attività, pagando solo la commissione sul venduto.
- **SUPPORTO ONLINE:** revisione delle schede e gestione cancellazioni e reclami.
- **PAGAMENTI ENTRO 5 GIORNI:** transazioni gestite da Lemon Way, Istituto di pagamento Europeo regolato e indipendente, trasferirà gli importi netti di competenza.



ESEMPIO TRANSAZIONE



* Importo con IVA

3

TEAM



FABIO CATALANO
CFO & Co-Founder



Formazione economico-finanziaria con esperienza nel mondo della revisione contabile e della finanza.



FABRIZIO BADALUCCO
CEO & Founder



Background economico-commerciale con esperienze nel settore turistico, digital e retail.



SERENA GENOVESE
Web Content Manager



Formazione umanistica con focus in lingue e culture moderne, esperienza maturata nel settore turistico e moda.



MASSIMO BAUDO
Sales Development



Esperienza diretta nella vendita di beni e servizi turistici. Supporta la fase di on-boarding dei nuovi venditori.



DAISY DI TRAPANI
Social Media Manager



Formazione umanistica con focus scienze linguistiche, esperienze maturate nei settori del turismo, dell'istruzione e dell'arte.



MAURIZIO SCHIFANO
UI UX Designer



Formazione scientifica in disegno industriale e del prodotto, esperienze consolidate nel design system.



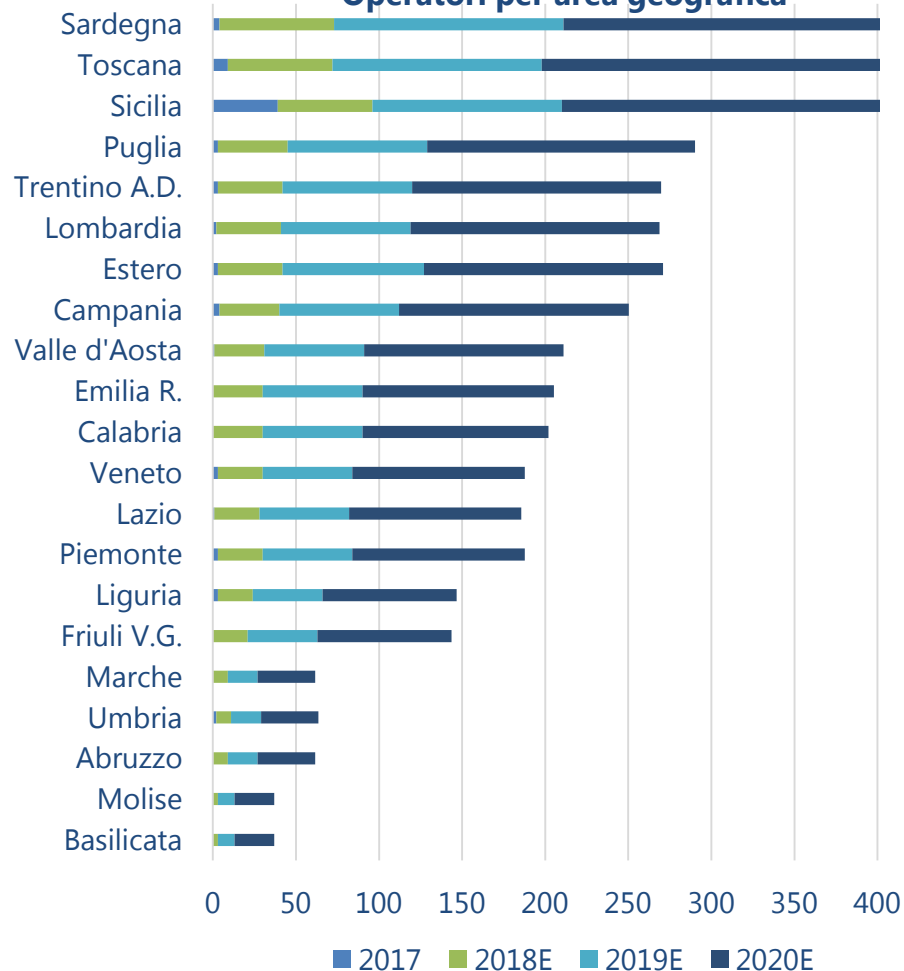
MARIA PIA ERICE
Graphic Designer



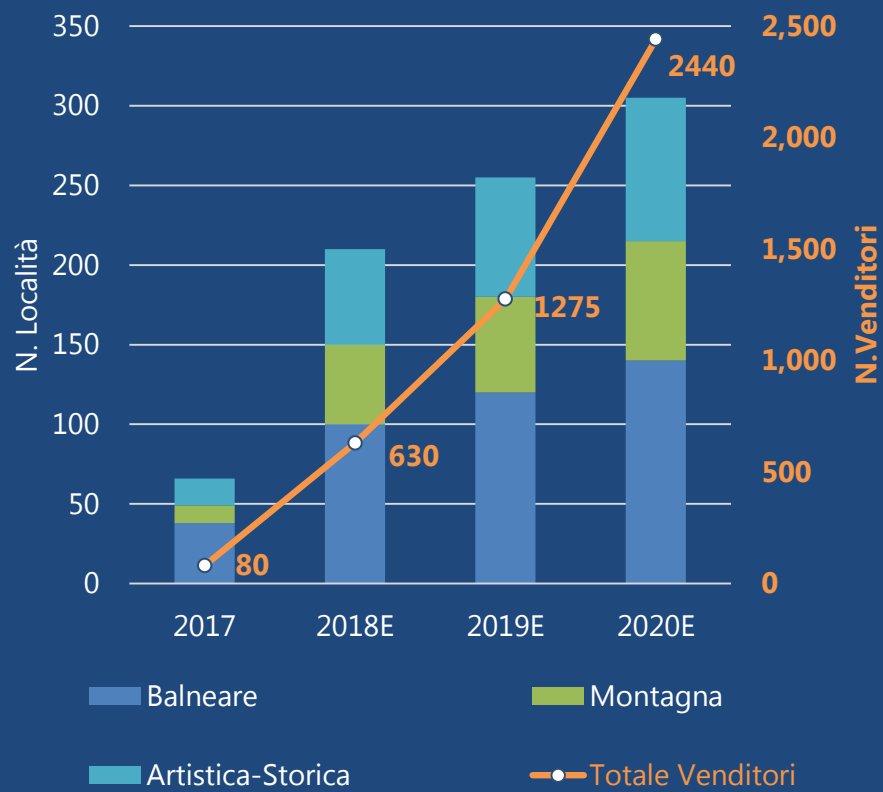
Formazione umanistica con focus lingue, esperienza maturata nella progettazione grafica e nella gestione di spazi pubblici.

BUSINESS DEVELOPMENT

Operatori per area geografica



Operatori per tipologia di località



5

CONTATTI

Fabrizio Badalucco (Trapani Office)
Fabrizio.badalucco@triscovery.it

Fabio Catalano (Milan Office)
Fabio.catalano@triscovery.it

TRISCOVERY SRL

Via quiete 14, 91100 - Trapani

P.Iva : 02652010816

Start Up Innovativa

Sede operativa : via libica 15, 91100 - Trapani
Centralino tel. +39 393 89 42 947

