PITCH DECK

2026

Zampy

PRESENTAZIONE AZIENDALE

CONFIDENZIAL

PET ECONOMY 2026

Italia · Europa · USA · Mondo



ITALIA

Pet food + pet care

2024	2025	2026E
€5,2 mld	€5,3 mld	€5,6 mld



EUROPA

Mercato pet food

2024	2025E	2026E
€29,0 mld	€30,4 mld	€31,9 mld



USA

Pet industry expenditure

2024	2025	2026E
$152 mld	$157 mld	$162 mld



WORLDWIDE

Mercato pet care globale

2024	2025E	2026E
$320 mld	$340 mld	$360 mld

Fonte: Assalco-Zoomark, FEDIAF, APPA, industry estimates

PET ECONOMY
2020 – 2026

Un mercato globale in crescita costante, trainato da un'attenzione sempre maggiore al benessere degli animali da compagnia.

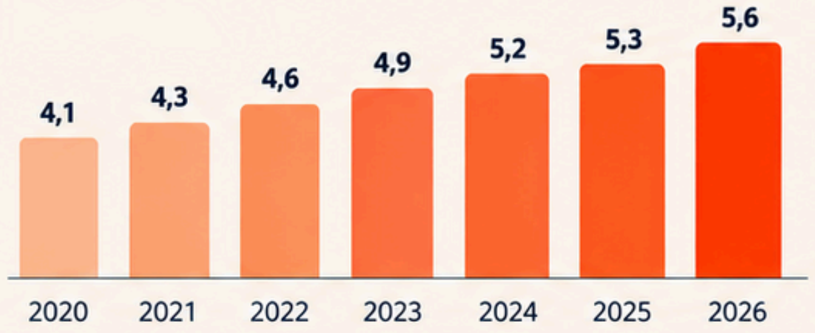
UNA CRESCITA SOLIDA

La pet economy continua a crescere a livello globale, con opportunità significative in tutti i principali mercati, trainata da maggiore consapevolezza, umanizzazione degli animali e crescita dei servizi digitali.

ITALIA

Pet economy (miliardi di euro)





EUROPA

Pet economy (miliardi di euro)

CAGR 2020-2026 **+6,1%**



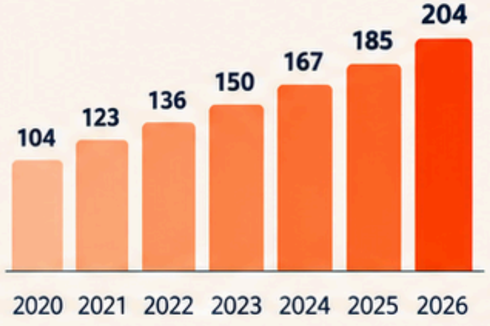


USA

Pet economy (miliardi di dollari)

CAGR 2020-2026 **+7,3%**





WORLDWIDE

Pet economy (miliardi di dollari)

CAGR 2020-2026 **+6,9%**





Crescita costante
in tutti i principali mercati tra il 2020 e il 2026.

Opportunità globali
con un mercato che supera i 450 miliardi di dollari nel 2026.

Driver di crescita
maggiore attenzione al benessere, umanizzazione degli animali e digitalizzazione dei servizi.

Mercato attraente
con prospettive di ulteriore espansione nei prossimi anni.

Fonte: Euromonitor International, Pet Care Market Size 2024. Previsioni 2025–2026.

IL PROBLEMA

Per milioni di pet owner, la gestione quotidiana è ancora frammentata, dispersiva e poco preventiva.



CHI HA IL PROBLEMA

Proprietari di cani e gatti, famiglie, single e professionisti che si occupano ogni giorno di salute, alimentazione e benessere del pet.



QUANTO È FREQUENTE / IMPORTANTE

Il bisogno è quotidiano: visite, promemoria, prodotti, acquisti e servizi ricorrenti. Quando manca organizzazione, aumenta stress, tempo perso e rischio di dimenticanze.



COSA SUCCEDE OGGI

- Informazioni sparse tra chat, note, e-commerce e veterinario
- Esperienza frammentata tra servizi diversi
- Poca prevenzione, poca continuità e poca personalizzazione



1 DATO FORTE

53,6 milioni

di animali domestici in Italia

Cani e gatti sono presenti in oltre metà delle famiglie italiane.

Fonte: Rapporto Assalco-Zoomark 2026

Il problema è reale, diffuso e in crescita.

IL PROBLEMA

La cura dei pet è importante, ma oggi è ancora **complessa, frammentata** e **poco digitale**, sia per i pet owner che per i professionisti.

LA SFIDA

Trovare, prenotare e gestire servizi di qualità per i pet richiede tempo, comporta incertezze e non esiste un punto di riferimento unico e digitale che semplifichi l'esperienza.

PER I PET OWNER

Troppe soluzioni, poca chiarezza.

Difficile trovare servizi affidabili
Si perdono tempo tra ricerche online, passaparola e recensioni non verificate.

Prenotazioni complesse
Ogni servizio ha il suo canale (telefono, WhatsApp, siti diversi).

Mancanza di trasparenza
Difficile confrontare prezzi, disponibilità e qualità dei servizi.

Poca flessibilità
Organizzare visite, toelettature o pet sitting richiede tempo e non è immediato.

Preoccupazione costante
La salute e il benessere del proprio pet generano ansia e incertezza.



PER I PROFESSIONISTI

Grandi opportunità, ma strumenti inadeguati.

Scarsa visibilità online
Difficile farsi trovare da nuovi clienti e competere con grandi catene.

Gestione manuale
Prenotazioni, appuntamenti e pagamenti spesso gestiti con metodi non digitali.

Costi di acquisizione alti
Dipendenza da passaparola o piattaforme generiche con commissioni elevate.

Recensioni frammentate
Le recensioni sono sparse su diversi canali e non sempre autentiche.

Difficoltà a fidelizzare
Mancano strumenti semplici per mantenere il rapporto con i clienti nel tempo.



UN BISOGNO REALE E DIFFUSO

53,6 MLN
Animali da compagnia in Italia (2025)

54,5%
delle famiglie italiane vive con almeno un pet

+2,5%
crescita annua del mercato pet care in Italia (2020–2025)

Tempo elevato
per trovare, prenotare e gestire servizi per i pet

IL PROBLEMA ATTUALE

Per milioni di pet owner, **la gestione** del pet è ancora **frammentata, dispersiva e poco preventiva.**

TROVARE UN SERVIZIO È DIFFICILE E LENTO

Si perde tempo tra ricerche online, chat, consigli e recensioni non verificate.

INFORMAZIONI SPARSE

Appunti, messaggi, e-mail, siti diversi e passaparola. Nessuna visione completa.

POCA PREVENZIONE

Visite, vaccini e trattamenti vengono spesso dimenticati, con rischi per la salute del pet.

ACQUISTI FRAMMENTATI

Prodotti e servizi su siti diversi, prezzi non trasparenti e poca personalizzazione.



IL METODO NUMERO 1 IN ITALIA PER ACQUISIRE UN CANE È ANCORA IL PASSAPAROLA.

Amici, familiari e conoscenti sono ancora la principale fonte di riferimento, sia per l'adozione che per la scelta di servizi e professionisti legati al pet.

COME GLI ITALIANI SCELGONO I SERVIZI PER IL PET

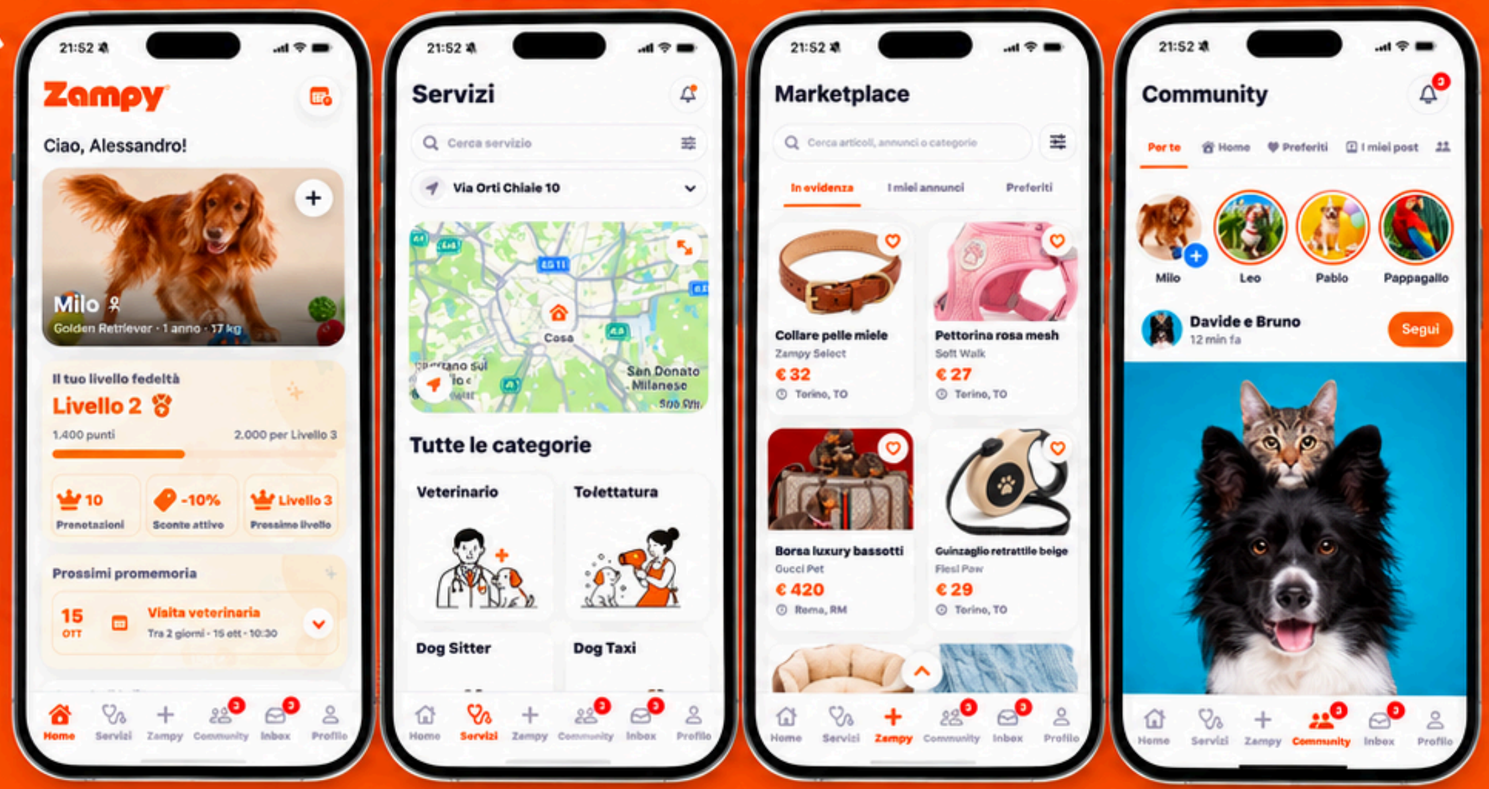


Un mercato reale, con bisogni concreti, ma ancora **senza una soluzione integrata.**

LA SOLUZIONE: ZAMPY

Zampy è la piattaforma digitale che semplifica la gestione quotidiana del pet in un'unica esperienza.

Home | Servizi | Marketplace | Community



Prossima visita

2 Ottobre 2026

Clinica Veterinaria Rossi

Promemoria

- Antiparassitario — Oggi
- Vaccino — 12 Apr
- Integratore — 20 Apr

Servizi vicino a te

Clinica Veterinaria Rossi

4,8 (124)

2,3 km

Acquisti consigliati

Crocchette monoproteiche

€ 24,90

Sconto attivo

-10% Su toelettatura e servizi selezionati

PIÙ SEMPLICE

Tutto in un solo posto: salute, prenotazioni, promemoria, servizi e marketplaze per il tuo pet.

PIÙ VELOCE

Riduce il tempo perso tra ricerca, gestione quotidiana, acquisti e prenotazioni.

PIÙ CONVENIENTE

Più controllo, più continuità e accesso immediato ai servizi e prodotti giusti.

Un'unica piattaforma per una gestione più semplice, veloce e conveniente.

PERCHÉ ORA

Tutte le condizioni sono allineate per una crescita rapida e sostenibile.

CAMBIAMENTO NEL COMPORTAMENTO

I pet owner sono sempre più attenti alla salute e al benessere dei loro animali e si affidano sempre di più al digitale per informarsi e gestire i servizi.

+68% di pet owner che utilizza app e servizi digitali (2021-2025)

Fonte: Euromonitor 2025

NUOVA TECNOLOGIA

AI, telemedicina e integrazione di servizi digitali rendono oggi possibile un'esperienza completa, personalizzata e scalabile per la gestione del pet.

AI + PET CARE

una delle aree a più rapida adozione nel 2024-2026

Fonte: Global Pet Tech Report 2025

CRESCITA DEL MERCATO

Il mercato del pet care è in forte espansione e continuerà a crescere nei prossimi anni, spinto da maggiore spesa, umanizzazione del pet e nuovi servizi digitali.

€31,9 miliardi

mercato pet food in Europa nel 2026

Fonte: Assalco-Zoomark, 2025

NORMATIVA E TREND

Nuove normative, maggiore attenzione alla tracciabilità e al benessere animale spingono verso una gestione più strutturata e consapevole del pet.

Più regolamentazione

su salute, tracciabilità e benessere animale in UE e Italia nel 2024-2026

UN'INEFFICIENZA ANCORA IRRISOLTA

La gestione del pet è ancora frammentata tra app, chat, foglietti, promemoria manuali e servizi separati. Nessuna soluzione offre un'esperienza unica, semplice e completa.

Zampy colma questo gap, unificando salute, promemoria, servizi e acquisti in un'unica piattaforma.

Il contesto è maturo. La soluzione è pronta.

MERCATO ITALIANO

Un’opportunità concreta e in forte crescita per migliorare la vita di milioni di pet in Italia.

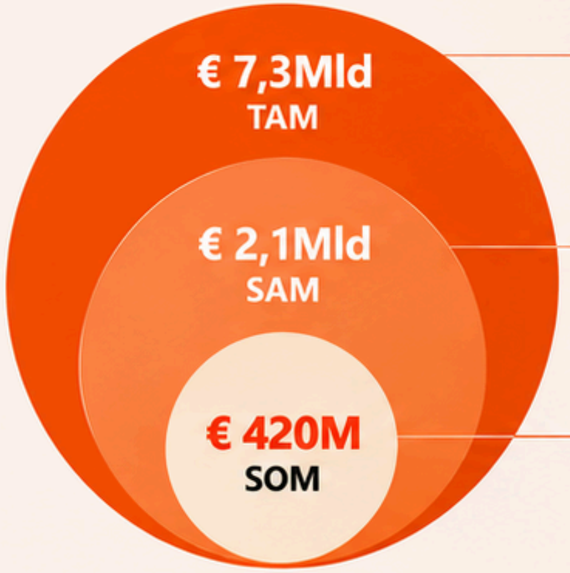
14,9M
pet in Italia
Fonte: Assalco 2024

+28%
crescita della spesa per pet care (2020–2024)
Fonte: Assalco 2024

€ 7,3Mld
spesa annua per pet care in Italia
Fonte: Assalco 2024

72%
dei pet owner considera il proprio pet un membro della famiglia
Fonte: Eurispes 2024

DIMENSIONE DEL MERCATO



TAM
Spesa totale pet care in Italia (prodotti, servizi, visite, etc.).

SAM
Servizi digitalizzabili (veterinari, toelettatura, pet sitter, marketplace).

SOM
Quota di mercato raggiungibile nei primi 3–5 anni.

UN MERCATO FRAMMENTATO E POCO DIGITALIZZATO

> 70% delle cliniche veterinarie non utilizza sistemi digitali integrati.

> 60% delle prenotazioni avviene ancora telefonicamente o in presenza.

> 50% dei pet owner utilizza più canali diversi per gestire i servizi del proprio pet.

< 20% dei servizi pet care sono oggi prenotabili online in modo centralizzato.

TREND DI CRESCITA STRUTTURALE

Humanizzazione del pet
Crescente attenzione al benessere e qualità della vita del pet.

Premiumizzazione dei servizi
Maggiore spesa per servizi professionali e personalizzati.

Adozione digitale in aumento
Crescente utilizzo di app e piattaforme per la gestione della vita quotidiana.

Nuove generazioni di pet owner
Millennial e Gen Z più digitali, attenti e disposti a investire di più.

OPPORTUNITÀ PER ZAMPY

Mercato ampio e in crescita
Domanda strutturale e resiliente.

Servizi frammentati
Grande spazio per un player integrato.

Bassa digitalizzazione
Alto potenziale di conversione online.

Modello scalabile
Espandibile in nuove categorie e mercati europei.

Un mercato pronto per una soluzione più semplice, più digitale, più vicina alle persone (e ai loro pet).

MERCATO EUROPEO

A large, resilient pet economy with a focused entry point and clear room to scale across Europe.

OUR ENTRY POINT

Zampy is built for European pet owners across life stages—families, singles and caregivers—seeking a simpler way to manage pet care, reminders, purchases and everyday services.

140M pet-owning households

Families, singles & caregivers

Recurring, digital needs

ZAMPY'S CORE MARKET (EUROPE)

Based on the latest FEDIAF data and Zampy analysis.

PET-OWNING HOUSEHOLDS

140 million

European households with at least one pet

AVERAGE PET FOOD SPEND / HOUSEHOLD

€210

derived from annual European pet food sales

SAM / INITIALLY REACHABLE MARKET

€11.8 billion

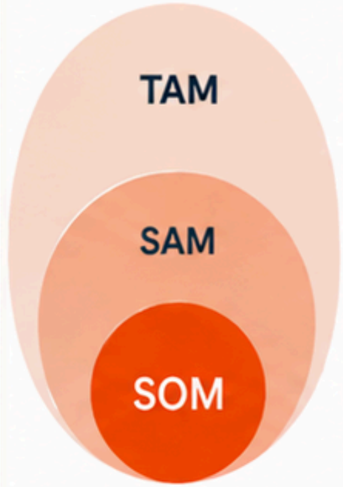
digitally addressable and specialized channels

INITIAL SOM

€236 million

assuming a 2% share of SAM

TAM / SAM / SOM



TAM
€29.4 billion
European pet food market

SAM
€11.8 billion
digitally addressable + specialized channels

SOM
€236 million
initial 2% share of SAM

49%
of European households own a pet

306 million
companion animals in Europe

€29.4 billion
annual pet food sales

4%
annual value growth rate

A large, measurable opportunity with a focused starting point and scalable upside.

Sources: FEDIAF European Pet Population and Market Data 2024 (published 2026); Zampy analysis

MERCATO US

Un'economia pet ampia e resiliente, con un punto di partenza solido e grandi opportunità di crescita.

IL NOSTRO PUNTO DI PARTENZA

Zampy si rivolge ai pet owner americani: famiglie, single e caregiver di tutte le età che cercano un modo più semplicee per gestire la cura dei propri animali, con prodotti, servizi ed esperienze in un'unica piattaforma.

- Tutte le fasce d'età
- Famiglie, single e caregiver
- Esigenze digitali ricorrenti

IL MERCATO DI ZAMPY (U.S.)

Dati più recenti dalle principali fonti, aggiornati al 2026.

POTENZIALI CLIENTI

95 milioni

famiglie negli U.S. con almeno un pet

SPESA ANNUA MEDIA PER FAMIGLIA

€1.660

spesa media annuale nel settore pet per famiglia

SAM / MERCATO RAGGIUNGIBILE INIZIALE

€65 miliardi

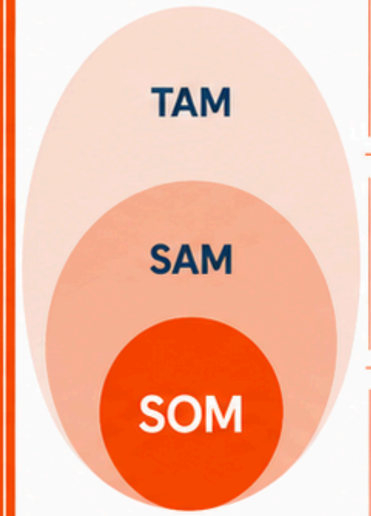
canali specializzati + e-commerce

SOM INIZIALE

€1,3 miliardi

ipotesi: 2% del SAM

TAM / SAM / SOM



TAM
€158 miliardi
mercato totale pet negli Stati Uniti (2025)

SAM
€65 miliardi
canali specializzati + e-commerce

SOM
€1,3 miliardi
ipotesi: 2% di quota del SAM

71,1%
delle famiglie americane vive con almeno un pet

286 milioni
animali da compagnia negli U.S.

€41 miliardi
vendite di prodotti e servizi veterinari (2026)

+4,2%
crescita annua prevista del mercato pet negli U.S. (2025–2030)

Un mercato ampio, misurabile e in crescita, con un punto di partenza definito e un'elevata possibilità di scalare.

Fonti: APPA 2025/2026 State of the Industry; Zampy analysis.

COME FUNZIONA LA LOGISTICA

Acquisti e vendite semplici, sicuri e tracciabili.

ACQUISTO

Dal marketplace a casa tua.

1 Scegli il prodotto e completa l'ordine su Zampy.



2 Il venditore prepara il pacco.



3 Il corriere ritira il pacco e lo spedisce.



4 Ricevi il tuo ordine a casa, con tracking in tempo reale.



I NOSTRI PARTNER LOGISTICI

brt

GLS.

Posteitaliane

VENDITA

Spedisci il tuo prodotto in pochi passaggi.

1 Inserisci l'annuncio e vendi su Zampy.



2 Quando vedi, scarichi il QR code di spedizione.



3 Porta il pacco in un punto di ritiro (Poste, BRT, GLS, ...).



4 Il corriere lo ritira e lo consegna all'acquirente.





Dalla tua casa alla loro, in modo semplice, sicuro e tracciabile.

BUSINESS MODEL

Più servizi, più valore, più ricavi.

Zampy genera ricavi da commissioni su servizi e prodotti, con un modello scalabile e ad alto potenziale di ricavi ricorrenti.

PET OWNER

Utilizza la piattaforma per prenotare servizi, acquistare prodotti e gestire la vita quotidiana del pet.

- Prenota servizi
- Acquista prodotti
- Riceve promemoria
- Accede a vantaggi esclusivi



- Riceve nuovi clienti
- Gestisce prenotazioni e visibilità
- Aumenta il fatturato
- Accede a strumenti digitali dedicati

PARTNER

Cliniche veterinarie, toelettatori, pet sitter, pet store e altri professionisti del settore.

LE NOSTRE FONTI DI RICAVO

COMMISSIONI SERVIZI
Su prenotazioni di veterinari, toelettatori, pet sitter e altri professionisti.
10% commissione media

COMMISSIONI PRODOTTI
Su vendite del marketplace di prodotti per il pet.
8% commissione media

ABBONAMENTI PREMIUM
Funzionalità avanzate, promemoria, profili multipli, vantaggi esclusivi.
€2,99 - €5,99 al mese

SOLUZIONI B2B
Strumenti e piani dedicati per professionisti e catene (con fee mensile o annuale).
€29 - €99 al mese per partner

ESEMPIO DI TRANSAZIONE

Prenotazione visita veterinaria
€ 60
valore servizio

→ Commissione Zampy (10%)
€ 6
ricavo per Zampy

→ **€ 54**
al professionista

ALTRI ESEMPI

Vendita prodotto
€ 30
8% = € 2,40
ricavo per Zampy

Abbonamento Premium
€ 4,99/mese
100%
ricavo per Zampy

I NOSTRI KPI CHIAVE

€ 116,18
Ticket medio ponderato (servizi + prodotti)

10%
Commissione media

~4,45M€
Ricavi annui stimati (a regime, scenario base)

Margini in crescita
grazie a scala, ricavi ricorrenti e alta retention

Un modello semplice, scalabile e ad alto potenziale di ricavi.

IL MOTORE DEI RICAVI

Un'offerta completa che genera valore, con un forte potenziale di ricavi e **scalabilità.**
Stime basate sull'acquisizione dell'**1% delle transazioni e prenotazioni giornaliere** nel mercato.

UN MODELLO SCALABILE
Offrendo molteplici servizi, un ticket medio elevato e commissioni ricorrenti stimiamo di acquisire **l'1% delle transazioni e prenotazioni giornaliere** del mercato, generando un significativo potenziale di ricavi, con ampi margini di crescita.

Servizio	Transazioni giornaliere (stima mercato)	Transazioni annue (stima)	Ticket medio (€)	Commissione (%)	Ricavi giornalieri (1% del mercato)	Ricavi annuali (1% del mercato)
Telemedicina	1.600	584.000	30,00 €	10%	48,00 €	175.200,00 €
Fisioterapia	1.200	438.000	60,00 €	10%	72,00 €	262.800,00 €
Taxi Pet	2.800	1.022.000	30,00 €	10%	84,00 €	306.600,00 €
Dog Walking	6.000	2.190.000	15,00 €	10%	90,00 €	328.500,00 €
Nutrizionista	1.600	584.000	80,00 €	10%	128,00 €	467.200,00 €
Day Care	8.000	2.920.000	25,00 €	10%	200,00 €	730.000,00 €
Addestramento	5.000	1.825.000	50,00 €	10%	250,00 €	912.500,00 €
Boarding / Pensione	8.000	2.920.000	35,00 €	10%	280,00 €	1.022.000,00 €
Farmacia	8.000	2.920.000	45,00 €	10%	360,00 €	1.314.000,00 €
Pet Sitting	13.000	4.745.000	30,00 €	10%	390,00 €	1.423.500,00 €
Compra/Vendita	300	109.500	1.000,00 €	10%	400,00 €	146.000,00 €
Assicurazioni	3.800	1.387.000	220,00 €	10%	836,00 €	305.140,00 €
Veterinario specialistico	6.000	2.190.000	180,00 €	10%	1.080,00 €	394.200,00 €
Veterinatura	55.000	20.075.000	45,00 €	10%	2.475,00 €	903.375,00 €
Veterinario	135.000	49.275.000	60,00 €	10%	8.100,00 €	2.956.500,00 €
Marketplace	137.600	50.224.000	70,00 €	10%	9.632,00 €	3.516.680,00 €
TOTALE	**400.000**	**146.000.000**	**116,18 €**	**10%**	**27.535,00 €**	**10.648.295,00 €**

400,000
transazioni e prenotazioni stimate al giorno (1% del mercato)

146 milioni
transazioni e prenotazioni stimate all'anno (1% del mercato)

27.535 €
ricavi stimati al giorno (con 10% di commissione e 1% di quota di mercato)

10,6 milioni €
ricavi stimati all'anno (potenziale, con 1% di quota di mercato)

*Nota: le transazioni, i ticket medi e i ricavi sono una previsione di esempio, basata su stime di mercato e sull'acquisizione dell'**1% delle transazioni e prenotazioni giornaliere. I dati possono variare.***

LA ROADMAP

Un percorso chiaro e realistico per costruire il più completo ecosistema di servizi per la **cura dei pet** in **Italia** e in **Europa.**

LA NOSTRA VISIONE

Da una semplice prenotazione a un ecosistema completo di servizi, dati e soluzioni che semplifica e migliora la vita di milioni di pet e delle loro famiglie.

1 MVP

0 – 6 MESI

Lancio nelle prime città italiane con servizi essenziali e validazione del modello.

- Veterinario
- Toelettatura
- Pet sitter
- Pensione

- App iOS e Android
- Ricerca e prenotazione
- Pagamenti integrati
- Primi partner veterinari e toelettatori
- Lancio in 2–3 città pilota

2 MARKETPLACE

6 – 12 MESI

Espansione dell'offerta e crescita della base utenti.



- Più categorie di servizi
- Sistema di recensioni verificate
- Gestione abbonamenti
- Area professionisti
- Espansione in 10+ città

3 ECOSISTEMA

12 – 24 MESI

Servizi aggiuntivi e strumenti di fidelizzazione.



- Promemoria salute e calendari
- Piani di benessere e abbonamenti
- Telemedicina veterinaria
- Prodotti e marketplace
- Assicurazioni e servizi finanziari
- Programma fedeltà

4 SCALA EUROPEA

24+ MESI

Consolidamento del modello e espansione internazionale.



- Espansione in nuove città italiane
- Ingresso in altri mercati europei
- Partnership strategiche
- Nuovi servizi e categorie verticali
- Utilizzo di AI per personalizzazione e previsione dei bisogni

RISULTATI ATTESI

- **10.000+** utenti attivi entro 12 mesi
- **1.000+** professionisti partner entro 12 mesi
- **€1M+** GMV annuo entro 18 mesi
- **Espansione in 3+ Paesi** entro 36 mesi

Un percorso concreto per costruire oggi le basi di un **domani più grande.**

COME ACQUISIAMO

Una strategia multi-canale per raggiungere rapidamente pet owner e partner.

ACQUISIZIONE UTENTI (B2C)

Portare pet owner sulla piattaforma.

SEO & Content
Guide, blog, consigli e SEO locale

Social Media
Instagram, TikTok, Facebook con contenuti educativi

Referral
Passaparola e programma "Invita un amico"

Advertising
Campagne mirate Google e social su base locale

Partnership
Collaborazioni con pet brand, assicurazioni e community

ACQUISIZIONE PARTNER (B2B)

Portare professionisti e servizi su Zampy.

Vendita diretta
Team commerciale e outreach mirato per categorie chiave

Self-onboarding
Iscrizione online semplice e veloce per professionisti e strutture

Partnership di settore
Veterinari, toelettatori, pet store, associazioni e network locali

Eventi e fiere
Presenza in fiere di settore e iniziative locali

Programmi incentivi
Condizioni vantaggiose per i primi partner e referenze da parte di professionisti

FUNNEL DI ACQUISIZIONE UTENTI

1 AWARENESS
Attiriamo l'attenzione

2,5M
persone raggiunte/anno
(SEO, social, adv, partnership)

→

2 CONSIDERATION
Generiamo interesse

500.000
visite al sito/app/anno
(contenuti, recensioni, community)

→

3 CONVERSIONE
Trasformiamo in utenti

50.000
utenti registrati/anno
(signup semplificata)

→

4 ATTIVAZIONE
Creiamo valore

20.000
utenti che effettuano
almeno una prenotazione/anno

STRATEGIE DI CRESCITA

CRESCITA ORGANICA
Contenuti di valore, SEO locale e reputazione basata su recensioni e soddisfazione degli utenti.

EFFETTO RETE
Più servizi e recensioni attraggono più utenti, che a loro volta attirano nuovi professionisti.

ESPANSIONE GEOGRAFICA
Partenza dalle principali città italiane con successiva copertura nazionale ed europea.

NUOVE CATEGORIE
Progressiva aggiunta di servizi (assicurazioni, e-commerce, pet care avanzato) per aumentare la frequenza d'uso e il valore per utente.

Un modello di acquisizione scalabile, sostenuto da contenuti, community e partnership.

IL NOSTRO VANTAGGIO COMPETITIVO

Un ecosistema integrato, dati proprietari e una community che cresce con noi. **Più Zampy cresce, più diventa difficile da replicare.**

Non siamo solo un'app di prenotazione, ma l'infrastruttura digitale che connette pet owner e professionisti in un unico ecosistema, generando dati, fiducia e frequenza d'uso.

1. NETWORK DI PROFESSIONISTI VERIFICATI

Costruiamo una rete qualificata di veterinari, toelettatori, pet sitter e altre figure, con processi di verifica e recensioni reali.

- Qualità e fiducia
- Alti costi di switching
- Effetto rete

2. DATI E PERSONALIZZAZIONE

Ogni interazione genera dati proprietari che ci permettono di offrire servizi sempre più personalizzati, migliorando la vita dei pet e dei loro proprietari.

- Profilo unico del pet
- Raccomandazioni mirate
- Maggiore retention

Zampy

Più Zampy cresce, più diventa difficile da replicare.

3. ECOSISTEMA MULTI-SERVIZIO

Un'unica piattaforma che integra salute, cura, benessere e servizi quotidiani, con prenotazioni, pagamenti e gestione centralizzata.

- Esperienza completa
- Maggiore frequenza d'uso
- Più valore per utente

4. LOYALTY E FREQUENZA D'USO

Il pet genera bisogni ricorrenti. Programmi fedeltà, piani di salute e promemoria aumentano la frequenza delle prenotazioni e il valore nel tempo.

- Bisogni ricorrenti
- Programmi fedeltà
- Crescita del LTV

BARRIERE ALL'ENTRATA

Fiducia e reputazione
Difficile da replicare nel breve periodo.

Effetto rete
Più utenti e professionisti, più il servizio diventa indispensabile.

Dati proprietari
Base dati unica su pet, abitudini e servizi, che migliora nel tempo.

Integrazione tecnologica
Processi, algoritmi e operatività pensati per scalare.

Un vantaggio competitivo che crea valore oggi e costruisce le basi per la **crescita futura.**

VALIDAZIONE

Il mercato sta già rispondendo.

250+
Pet owner intervistati

Survey e interviste per validare bisogni e abitudini.

1.200+
Utenti in waitlist

Pet owner pre-registrati alla piattaforma.

80+
Partner interessati

Veterinari, toelettatori, pet sitter e pet store in fase di attivazione.

3 città
Pilot in avvio

Test sul campo in Milano, Torino e Roma nel 2026.

COSA ABBIAMO VALIDATO

- Bisogno di avere servizi e gestione del pet in un unico posto.
- Forte interesse verso prenotazioni e promemoria.
- Disponibilità dei professionisti a ricevere nuovi clienti.
- Interesse verso marketplace, loyalty e servizi ricorrenti.

Dal problema alla domanda reale:
Zampy non nasce solo da un'opportunità di mercato, ma da un bisogno validato sul campo.

COMPETITION

Un mercato frammentato: esistono app verticali forti, ma nessuna offre un’esperienza completa come Zampy.

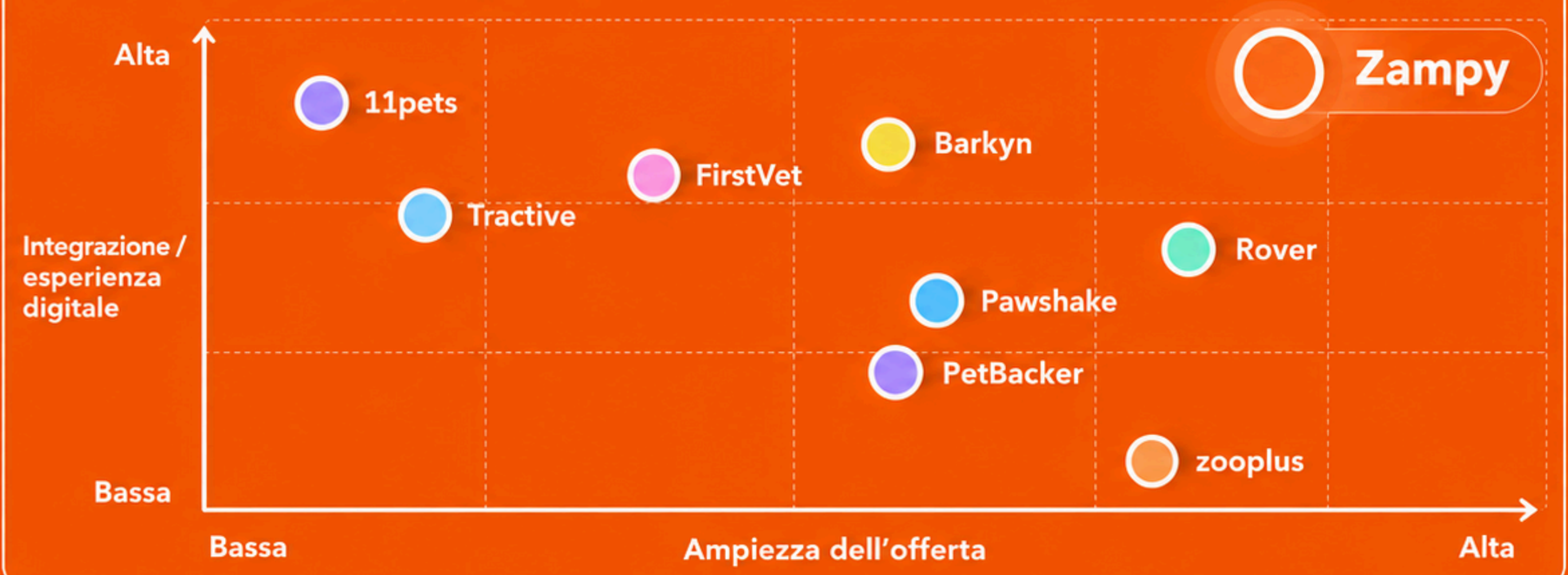
PERCHÉ VINCIAMO

Unica piattaforma
unisce servizi, prodotti e gestione quotidiana.

Esperienza semplice
digitale, ricorrente e facile da usare.

Più valore
per utenti e partner in un solo ecosistema.

MATRICE COMPETITOR | Posizionamento qualitativo



COSA MANCA OGGI

Soluzioni verticali
Servizi, prodotti e community offerti da player separati.

Bassa integrazione
Poche connessioni tra i diversi servizi.

Esperienza frammentata
L’utente deve usare più app e canali diversi.

Poca continuità d’uso
Relazione sporadica, non ricorrente.

Zampy occupa lo spazio più interessante: alta integrazione + offerta completa.

COMPETITOR

Tante soluzioni, nessuna esperienza completa.

	Zampy Piattaforma all-in-one	Rover Pet sitting e dog walking	Bauzaar Marketplace prodotti	subito Marketplace generico	zooplus E-commerce prodotti	Arcaplanet Retail fisico e online	Ti presento il tuo veterinario Prenotazione veterinaria	CronoVet Gestione cliniche	DogBuddy Pet sitting	Wamiz Contenuti e community	PetPass Salute e documunti pet
Marketplace prodotti	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗
Prenotazioni servizi (veterinario, toelettatura, pet sitting)	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✗	✗
Gestione pet (promemoria, salute, documenti)	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	–	✗	–	✓
Programma fedeltà e vantaggi	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗
Copertura multi-servizio	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
App dedicata	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ecosistema integrato (prodotti + servizi + contenuti)	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗

UNICA PIATTAFORMA INTEGRATA
Prodotti, servizi, promemoria e contenuti in un solo posto.

ESPERIENZA COMPLETA PER IL PET OWNER
Dalla salute agli acquisti, senza frammentazione.

MAGGIORE FIDELIZZAZIONE
Programma loyalty e servizi ricorrenti.

POSIZIONAMENTO UNICO
Risponde a più bisogni del pet owner rispetto a ogni singolo competitor.

Zampy unisce ciò che oggi è frammentato, offrendo un'esperienza completa e distintiva.

L'INVESTIMENTO

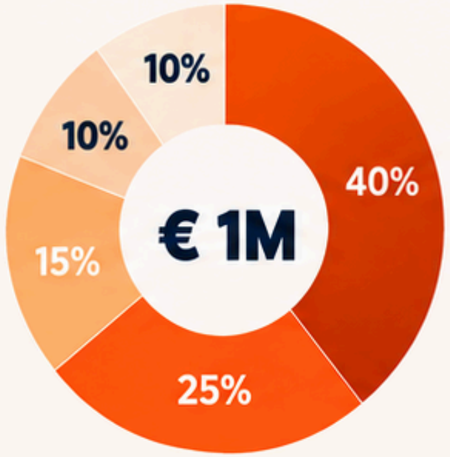
Un'opportunità concreta per costruire insieme il **punto di riferimento** nella cura dei pet in Italia.

OBIETTIVO DEL ROUND

€ 1 MILIONE

18 mesi per lanciare Zampy, validare il modello e raggiungere la prima scala commerciale.

COME UTILIZZEREMO I FONDI



- **40%** — **Prodotto & Tecnologia**
  Sviluppo piattaforma, app, integrazioni e pagamenti.
- **25%** — **Marketing & Acquisizione Utenti**
  Brand, performance marketing e community.
- **15%** — **Partnership & Onboarding**
  Cliniche veterinarie, toelettatori, pet sitter e pet store.
- **10%** — **Operations & Team**
  Team, supporto clienti e processi operativi.
- **10%** — **Riserva strategica**
  Flessibilità per opportunità di crescita.

PRINCIPALI MILESTONE (18 MESI)

- **M0 - M3** — **Sviluppo prodotto MVP**
  Beta test con utenti reali
  Primi partner pilota
- **M3 - M6** — **Lancio ufficiale in Italia**
  Acquisizione primi utenti
  Onboarding cliniche e pet sitter
- **M6 - M12** — **Crescita utenti e transazioni**
  Validazione unit economics
  Espansione servizi e categorie
- **M12 - M18** — **Raggiungimento break-even operativo**
  Consolidamento mercato
  Preparazione Series A

PERCHÉ INVESTIRE IN ZAMPY

- **Mercato in forte crescita**
  € 4,45M di potenziale ricavi annui in Italia (scenario base).
- **Modello scalabile e profittevole**
  Ricavi ricorrenti e multi-servizio, alta retention e margini in crescita.
- **Team con competenze complementari**
  Tech, pet care, marketplaze e growth.
- **Impatto reale**
  Miglioriamo la vita di milioni di pet e delle loro famiglie.

COSA OTTENIAMO

- **Prodotto live**
  Una piattaforma completa e scalabile.
- **Primi utenti e ricavi**
  Validazione del modello e traction sul mercato.
- **Rete di partner**
  Cliniche, toelettatori, pet sitter e pet store.
- **Base solida per il futuro**
  Pronti per il round successivo e l'espansione in Europa.

Investiamo oggi per un futuro più semplice, più felice e più pet-friendly.

LA NOSTRA VISIONE

Partiamo dalla gestione quotidiana del pet,
per diventare il punto di riferimento globale per tutta la vita con gli animali.

OGGI

Una piattaforma per prenotare servizi e prodotti per la cura del pet.

DOMANI

Una community globale di pet owner, professionisti e brand, con servizi sempre più personalizzati.

IL FUTURO

Il companion care ecosystem di riferimento in Europa e nel mondo, per una vita migliore con gli animali.

Più tempo e serenità per i pet owner

Più opportunità per i professionisti

Più benessere per tutti gli animali

IL NOSTRO TEAM

Tre prospettive complementari per costruire il futuro di Zampy.



ALESSANDRO AVELLA

FOUNDER

Roma

Economics and Finance

25 anni



CLAUDIA AVELLA

CO-FOUNDER

Londra

Illustrator

27 anni



GIULIA AVELLA

CO-FOUNDER

Londra

Graphic Designer

27 anni

COMPETENZE COMPLEMENTARI

VISIONE COMUNE

ESPERIENZA INTERNAZIONALE

FOCUS SULL'IMPATTO

Tre fratelli, un'unica missione: rendere la cura del pet più semplice, felice e accessibile.

Zampy

Grazie per l'attenzione!

+39 3337001876

alessandro.avella00@gmail.com

CONFIDENZIAL