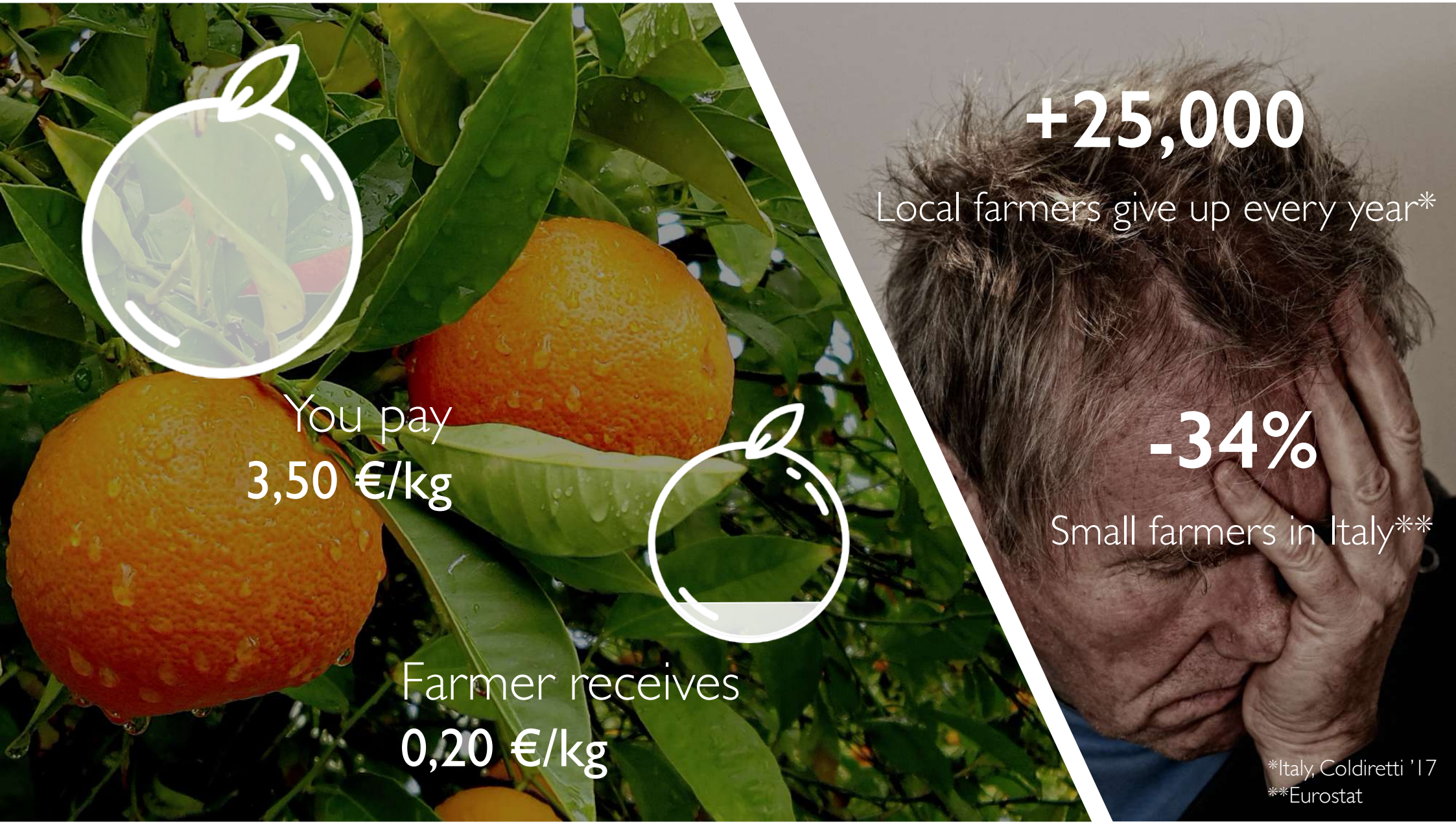
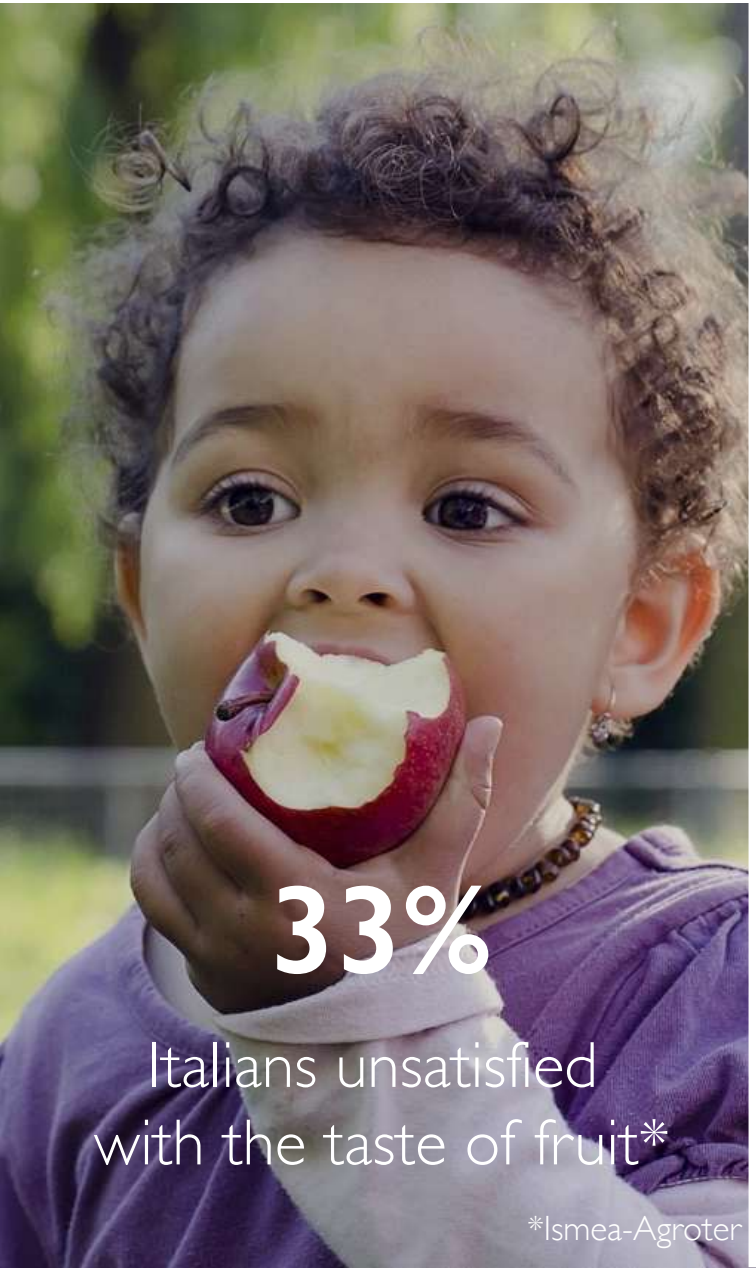
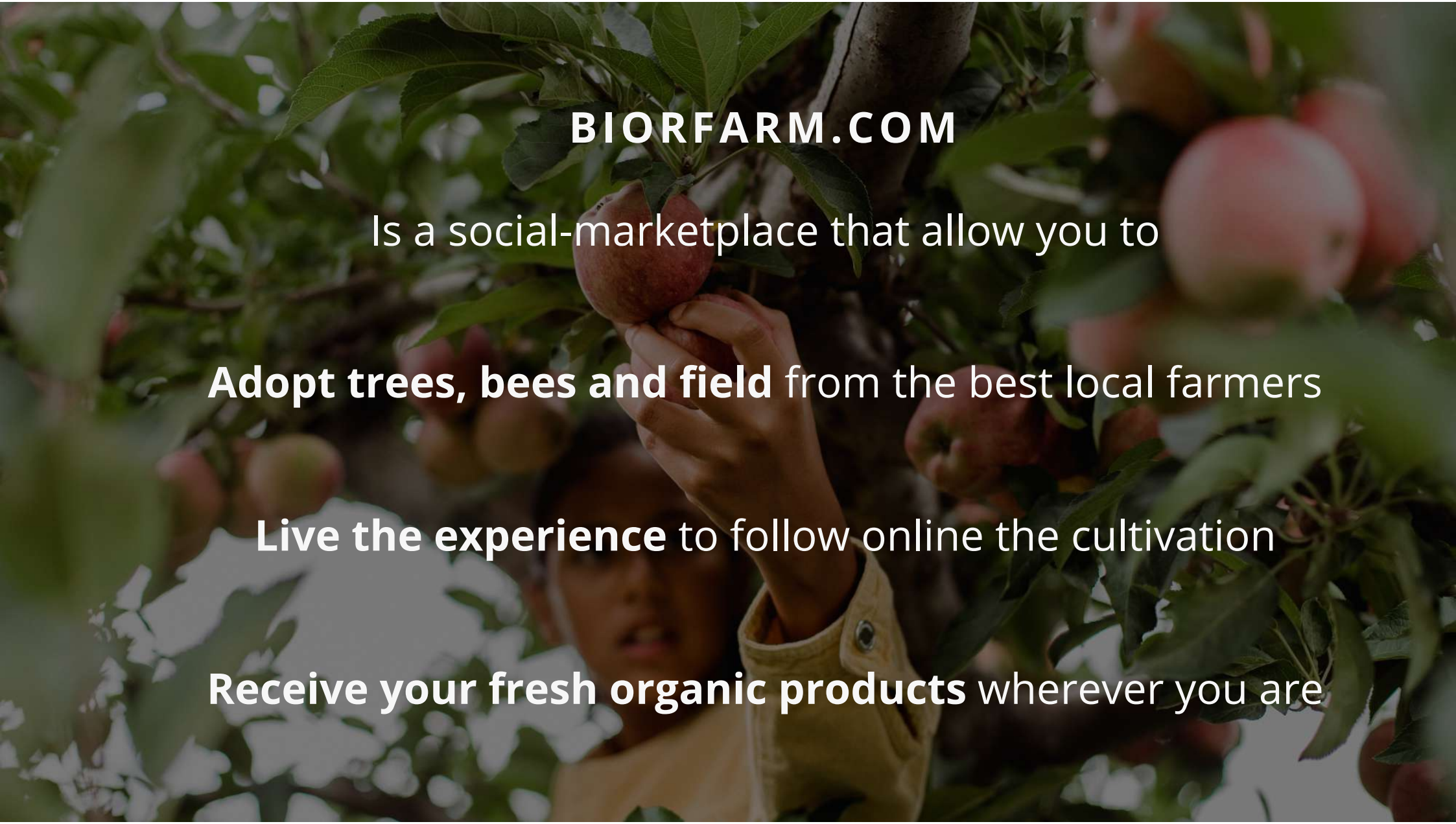
Osvaldo De Falco
CEO & Co-Founder
odf@biorfarm.com


You pay
3,50 €/kg
Farmer receives
0,20 €/kg
+25,000
Local farmers give up every year*
-34%
Small farmers in Italy**
*Italy, Coldiretti '17
**Eurostat

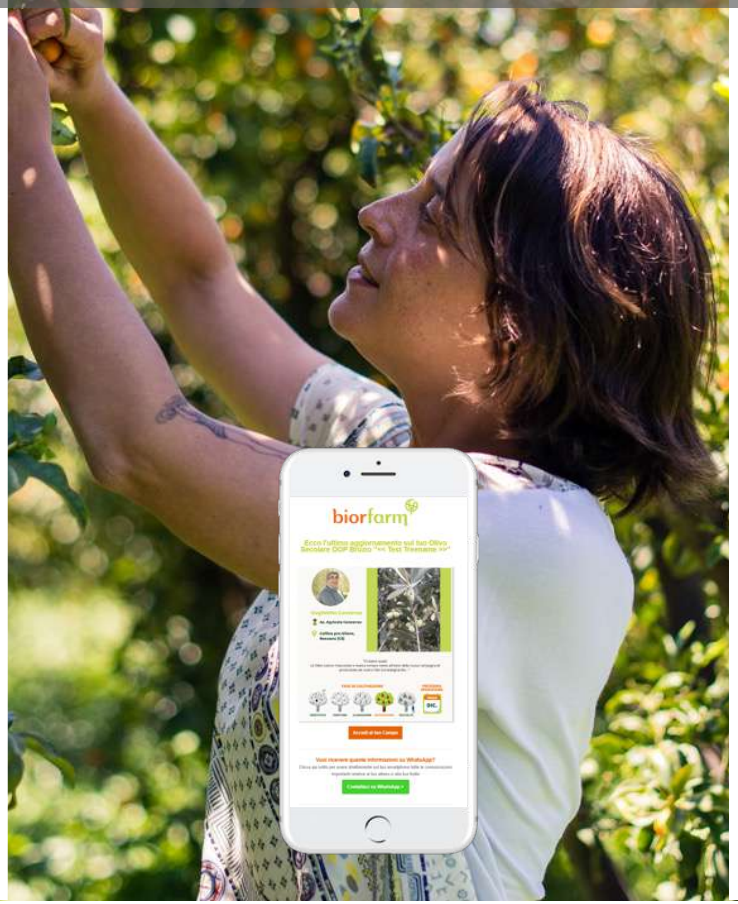

33%
Italians unsatisfied
with the taste of fruit*
*Ismea-Agroter

Is your fresh fruit
really fresh?

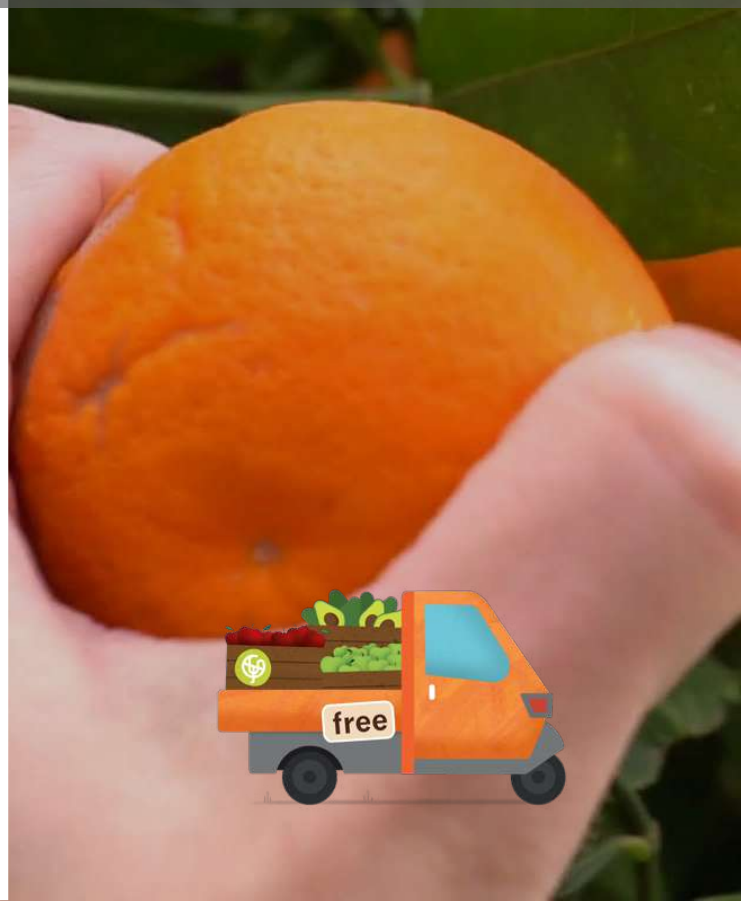

BIORFARM.COM
Is a social-marketplace that allow you to
Adopt trees, bees and field from the best local farmers
Live the experience to follow online the cultivation
Receive your fresh organic products wherever you are

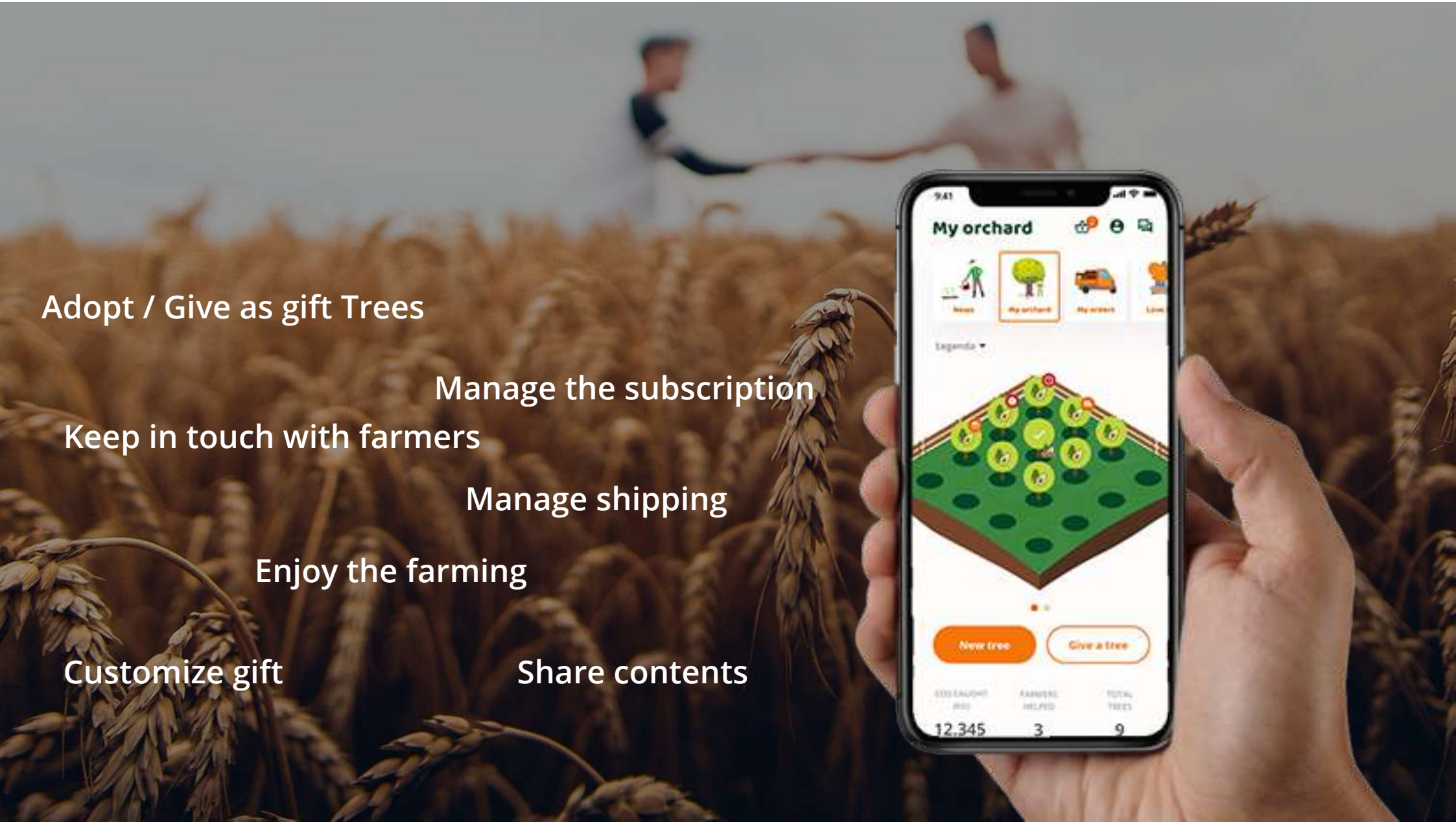
Adopt
yours trees

Follow
local farmers

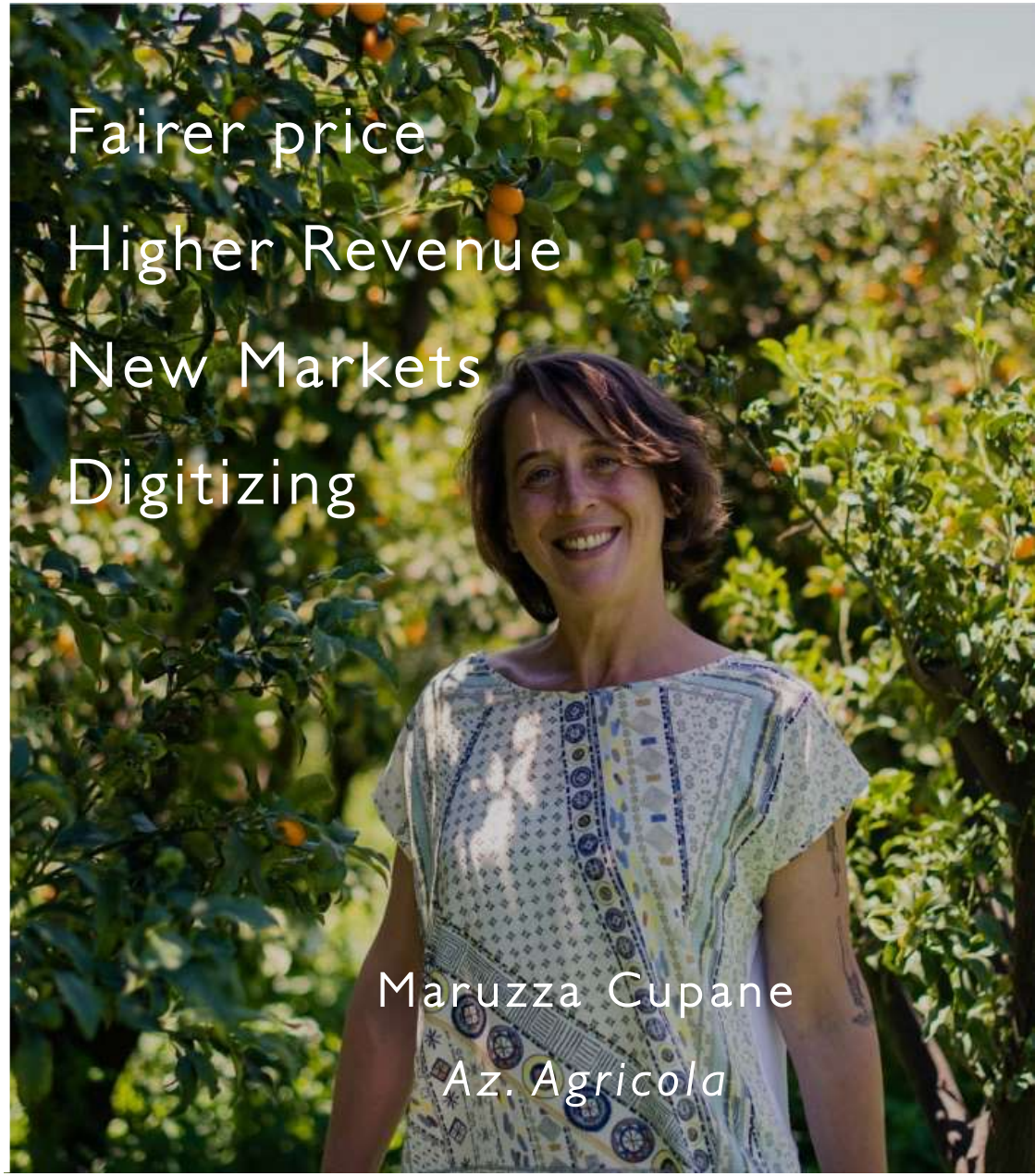


Receive
Fresh Fruit




Adopt / Give as gift Trees
Manage the subscription
Keep in touch with farmers
Manage shipping
Enjoy the farming
Customize gift
Share contents
My orchard
New tree
Give a tree
12,345
3
9

Transparency
Freshness
Safety
Experience
Giulia Sturniolo
Utente


Fairer price
Higher Revenue
New Markets
Digitizing
Maruzza Cupane
Az. Agricola

For all of us

+70% Average % increase on previous €/Kg income

+80% Indirect jobs created by farmers*

-66% CO2 emissions reduction per hectare**

11/17 SDG's

**Biorfarm analysis on supplier surveys **Up to – Source: FAQ*

B2B channel

Welfare

Fresh Fruit as a benefit
for employees

Stakeholder engagement

Use trees & fruit
to link people to your brand

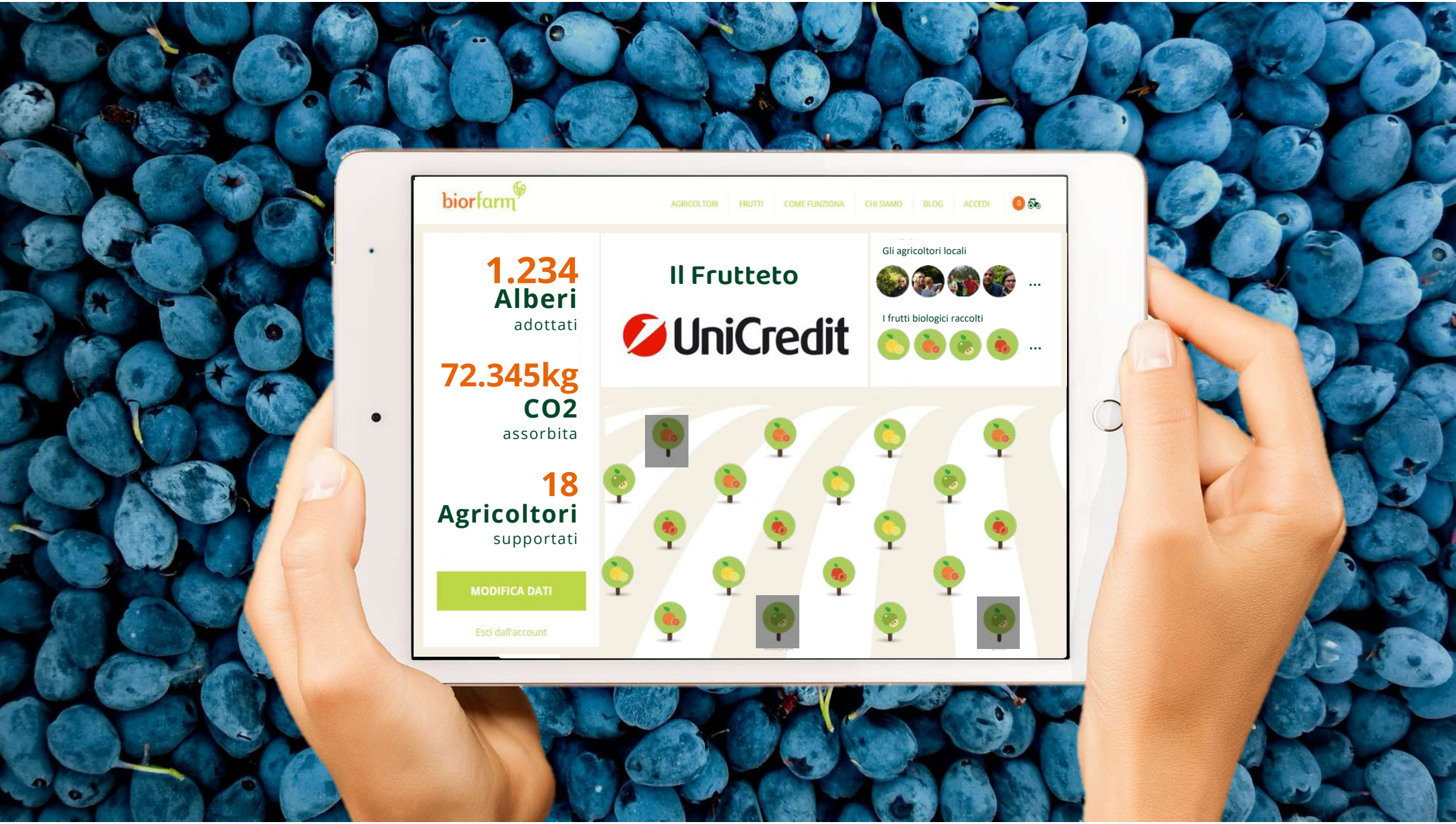
CSR

Make a local and valuable
Impact using trees & farmers

Co-brand SAVE THE FARM LIFEGATE biorfarm

Some B2B clients

More partners on www.biorfarm.com/partnership


biorfarm
AGRICOLTORI
FRUTTI
COME FUNZIONA
CHI SIAMO
BLOG
ACCEDI
1.234
Alberi
adottati
72.345kg
CO2
assorbita
18
Agricoltori
supportati
MODIFICA DATI
Esci dall'account
Il Frutteto
UniCredit
Gli agricoltori locali
I frutti biologici raccolti

Revenue Model

We make money from

Farmers → **250€** Entry fee + **5%** Revenue fee (Y2)

Users (B2C) → **15 - 25%** Transaction fee

Companies (B2B) → **€ 1.000 - 6.000** Setup cost + **10 – 25%** Commission fee

Traction & Milestone

MARKET

€ 40 B

Organic Food Sales Value

€ 1 B

Grocery Online Market

STAY HOME EFFECTS ▶ **+ 80 %** e - commerce propension

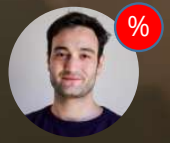
SUSTAINABLE PURCHASES ▶ **+ 87 %** Propension to buy social and enviromental impact products

LAST MILE GROCERY DELIVERY ▶ **+ 85 %** E Grocery growth rate boosted by Last Mile

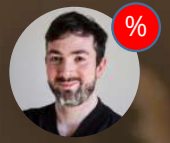
Fonte: Ifoam

% = Shares

Team



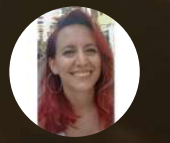
Osvaldo De Falco
CEO & Co-founder



Giuseppe Cannavale
COO & Co-founder

Vincenzo Lepera
CTO

Nabil Halabi
Logistic Specialist



Giulia Crimella
Relationship Manager

Vincenzo Del Piano
Customer Care

Francesca Facchetti
Marketing & Press

Valeria Rizzi
UX & Graphics

Valentina Marrone
Agronomist
Farmer Specialist

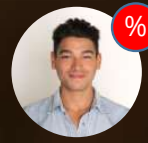
Mentors

Enea Roveda
Sustainability & B2B
CEO – LifeGate SpA

Paolo Landoni
R&D & University
Professor PoliTo

Koen Van Sejien
Impact Investment
Senior Manager – Toniic NL

Advisors



H-Farm - Lorenzo Congiu
Finance & Strategy
Portfolio Manager - H-Farm SpA

Emanuele Curti
Legal Counselor
Partner– Arkios Legal

Maurizio Cozzi
Graphic & Design
Art Director - Mukako

Osvaldo De Falco

ODF@BIORFARM.COM

www.linkedin.com/in/osvaldodefalco

Innovazione e Mercato Digitale Agri-Food

Osvaldo De Falco
osvaldodefalco@gmail.com

Cosa si intende per Mercato Digitale?*

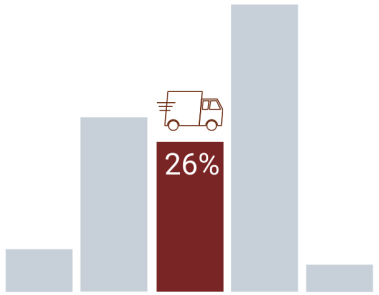
Tutta la distribuzione esistente online per il settore merceologico specifico

Ma esiste un mercato digitale del Food?*

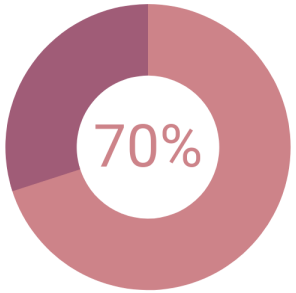
Europa	€ 20 Miliardi	+20% 2019/2018
Italia	€ 1.6 Miliardi	+39% 2019/2018
Consumatori	8 Milioni	1 su 2 vorrebbe o pensa di farlo

* Fonte: School of management Politecnico di Milano; Netcom, Nomisma

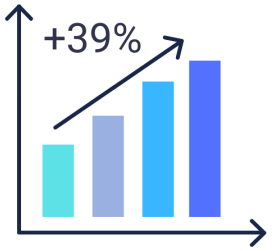
Dati e considerazioni utili



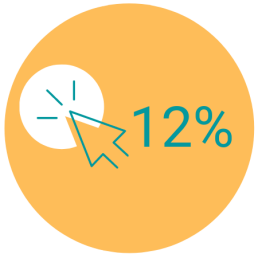
Cresce la consegna a domicilio
Il 26% degli europei utilizza già piattaforme per la consegna a domicilio dei beni di largo consumo, tra cui cibo (fonte: Nielsen)



Nel futuro dominerà l'online
Nei prossimi 5-7 anni il 70% dei consumatori nel mondo comprerà online (The Marketing Institute e Nielsen)



+ 39% vendite online di alimenti
In Italia le vendite online di generi alimentari hanno registrato l'incremento più alto rispetto a tutte le categorie (fonte: Politecnico Milano)



Il lockdown ha abbattuto le barriere digitali
Durante il lockdown per il Covid-19, il 12% degli italiani ha fatto per la prima volta la spesa online (fonte: Nielsen)

Acquisti online per 7.9 milioni di famiglie
Il numero di famiglie italiane che fanno la spesa online è aumentato dell'11% rispetto al 2018. La spesa media annua di 186€ (Politecnico Milano)

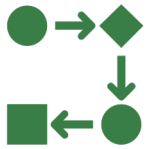
Food E-commerce vale 1.5 miliardi di euro
In Italia nel 2019 gli acquisti online di prodotti alimentari hanno prodotto vendite pari a 1.5 miliardi di euro (fonte: Politecnico Milano)

Perché conviene vendere online?

Nuovi e Diversi Clienti

Esperienza e Competenze

Margini



Programmazione

Reputazione

Visibilità

I 3 principali canali

ECOMMERCE

Azienda vende ai marketplace

- ✓ Il canale si occupa di tutte le attività di vendita (pubblicazione prodotti, stoccaggio, assistenza clienti, **resi**, ecc..)
- ✓ L'azienda non decide il prezzo di vendita finale.
- ✓ L'azienda vende i prodotti a un prezzo wholesale

MARKETPLACE

Azienda si affida a un partner

- ✓ Il brand vende i prodotti attraverso i canali di un seller specializzato, che gestisce tutte le attività di vendita.
- ✓ Il brand ha il pieno controllo dei prezzi e dei margini.
- ✓ Il brand vende senza trasferire tutti i prodotti in un'altra logistica.

VENDITA DIRETTA

Azienda vende online ai clienti

- ✓ L'azienda deve farsi carico di tutte le attività: dalla pubblicazione dei prodotti alle spedizioni, dalle fatturazioni ai resi.
- ✓ L'azienda ha il pieno controllo dei prezzi e dei contenuti digitali.
- ✓ Il brand deve conoscere bene i meccanismi e le regole del mercato digitale.

E quindi ?

NI

Faccio un mio e-commerce?

Maggiori costi

Crescita lenta

Competenze Digital

Figure professionali

Controllo

Alti margini

NI

Collaboro con i marketplace?

Minor Costi

Potenziale crescita

Tempo

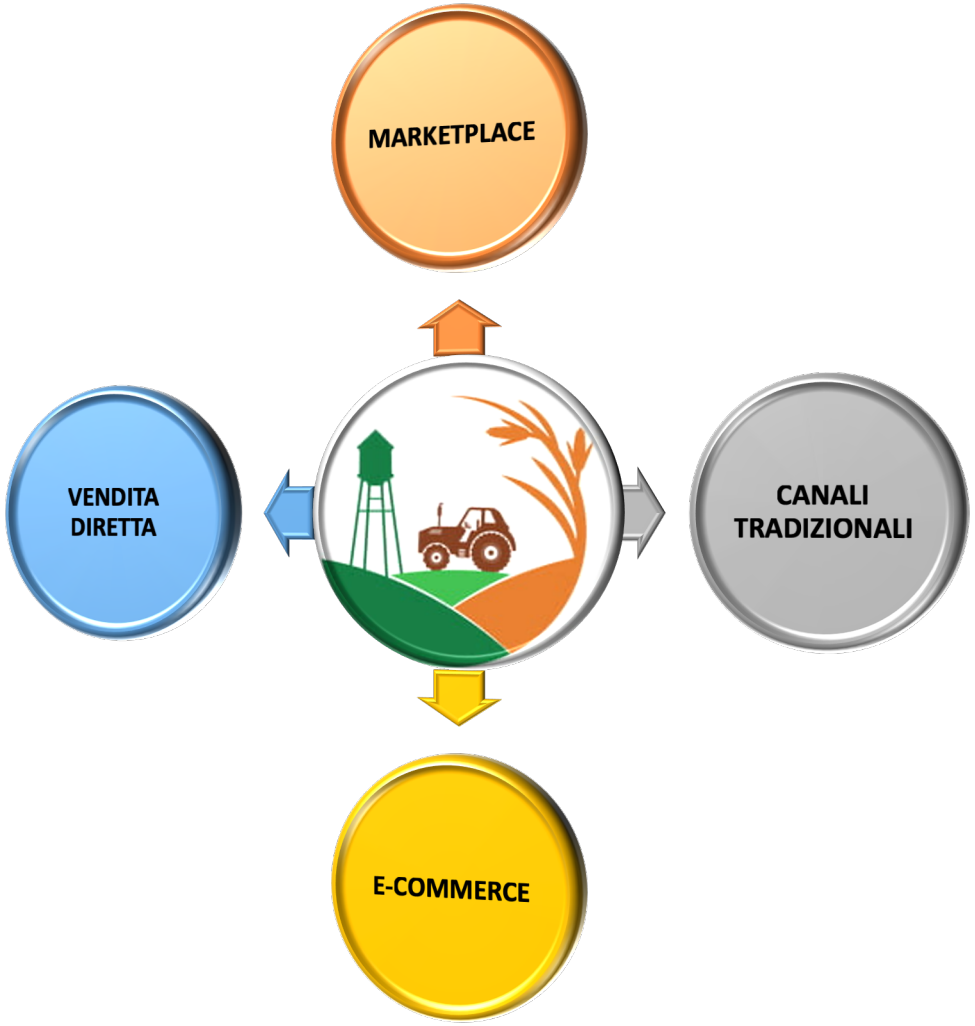
No competenze

No Controllo

Bassi Margini

Consiglio sempre valido

La diversificazione dei canali distributivi consente di ottenere la copertura ottimale di un mercato.



Mappa dei Marketplace

Svizzera

Olanda

Regno Unito

Farmdrop

Italia

Cortilia

Deliveristo

FOODSCOVERY

biorfarm

Francia

LA BELLE VIE
VOS COURSES LIVRÉES EN 1H

Germania

amazon.de

Che faccio?

Strategia digitale

Formazione

Rete

Perseveranza

Innovazione e Mercato Digitale

Grazie

Osvaldo De Falco
osvaldodefalco@gmail.com