



## LA STARTUP DELL'HEALTHY FOOD FRESCOFRIGO DI TOMMASO MAGNANI E ENRICO PANDIAN AL PRIMO AUMENTO DI CAPITALE RACCOGLIE 1.2 MILIONI DI EURO

PUBLISHED ON 7 GIUGNO 2019 BY FOODAFFAIRS.IT



FrescoFrigo è la prima startup italiana, dedicata all'healthy food, nata con l'idea di sviluppare un nuovo concetto di retail (1mq): piccolo, tecnologico, intelligente, di prossimità e accessibile 24/7 per distribuire 'solo cibo sano'.

L'esordio a settembre 2018 e l'avvio del primo round d'investimenti sono quasi contestuali e l'esito assai positivo con 1,2 milioni di euro in pochi mesi (settembre'18 – gennaio'19), raccolti grazie a investitori privati: Andrea Dusi, Mega Holding, Futuro Investimenti, Embed Capital, Metrica Ventures, Wonder SpA e il partner industriale Epta SpA (marchio IARP). Il round permetterà a FrescoFrigo un'autonomia di ben 18 mesi.

FrescoFrigo nasce da due menti vulcaniche, quella di Enrico Pandian, startupper seriale, ideatore e fondatore di Supermercato24 e Checkout Technologies (solo per citare alcuni dei suoi ultimi successi) e quella Tommaso Magnani, fondatore di GoodAppetito e una specializzazione in psicologia della soddisfazione dei consumatori digitali. 'I numeri del delivery food italiano sono in costante crescita, 11% annuo per un valore di 2,4 miliardi e le persone che mangiano fuori casa sono oltre 7 milioni, praticamente assumiamo sempre di più cibo che non cuciniamo e la qualità degli alimenti diventa indispensabile per migliorare il benessere delle persone. A questa esigenza risponde FrescoFrigo' – hanno dichiarato i due fondatori, Pandian e Magnani.



Obiettivo 2019 di FrescoFrigo è l'installazione di 200 frigoriferi (15 sono già operativi) tecnologici e intelligenti con prodotti freschi e di qualità pensati per le necessità delle persone attente al proprio benessere e stile di vita, che prediligono un'alimentazione sana, naturale e a km zero. Le vending machine sono pensate per i canali più vari -uffici (con almeno 150 dipendenti), palestre, università, ospedali e business hotel-, e installate a costo zero per le location. L'offerta di cibo è curata e realizzata da laboratori di cucina e ristoranti di prossimità, al massimo 500 metri dall'ubicazione dei frigo, con refill giornaliero entro le ore 10.30 della mattina e ritiro dei prodotti in scadenza. Grazie alla tecnologia innovativa di cui sono dotate queste vending machine il fornitore-ristoratore può monitorare lo status del frigo, modificare il refill in base al gradimento dei singoli prodotti e migliorare così l'offerta, personalizzandola in base alle preferenze dei consumatori.

La complessità dell'inventario degli alimenti, dai 140 ai 200, differenziati per i vari momenti della giornata, (dalla colazione, al pranzo, passando per la pausa pomeridiana sino agli spuntini serali) e le procedure di acquisto e pagamento sono gestite da dispositivi integrati capaci di leggere l'RFID dei cibi (identificazione di informazioni automatica collegata ad etichette elettroniche), mentre i consumatori grazie all'app FrescoFrigo, gestiscono il wallet digitale (pagamenti e inserimento dei ticket restaurant digitali) sbloccano la porta del frigo e scelgono cosa mangiare, il sistema rileva l'operazione e addebita al cliente il costo del prodotto. La scelta è infinita dai piatti pronti agli snack, dai dessert ai succhi e tanto altro ancora.

E il business? Il ricavo annuo per ogni frigo è stimato in 50K di euro, ogni gestore sostiene il costo di acquisto iniziale del frigo personalizzato (circa 900 euro), un noleggio mensile e le revenue sul venduto, ma può contare su una delivery ottimizzata, un solo rifornimento giornaliero per tutte le location fornite, con conseguente risparmio di risorse (mezzi e persone) e l'offerta ai propri clienti di soluzioni healthy food a due passi dalla propria postazione di lavoro, sempre pronte e disponibili in qualsiasi momento della giornata. Un grande plus per i clienti, una user experience di qualità, e le vending machine finalmente cambiano volto!

E il business? Il ricavo annuo per ogni frigo è stimato in circa 50k euro. Ogni ristoratore/gestore riconosce a FrescoFrigo un costo fisso mensile per la gestione del frigo, a cui si aggiungono una % di fee sul venduto e un costo per ogni tag RFID associato al prodotto e inserito nel frigo.

I vantaggi per il gestore sono molteplici: la possibilità di ottimizzare il processo di delivery verso i vari Frigoriferi FrescoFrigo, con conseguente risparmio di risorse (mezzi e persone – un solo luogo/tanti prodotti contemporaneamente) oltre alla possibilità di ampliare le vendite estendendo la fascia oraria a 24/7.