

# letsell

## — CARTELLA STAMPA —

### CONTENUTI

|                |   |
|----------------|---|
| COS'È LETSELL  | 2 |
| BUSINESS MODEL | 3 |
| COME FUNZIONA  | 4 |
| STORIA         | 5 |
| PERSONE        | 6 |
| NUMERI         | 7 |

Informazioni per la stampa:

Marco Ferrero – [marco@ferrero comunicazione.com](mailto:marco@ferrero comunicazione.com) – +39 335.1095396

## COS'È LETSELL

Letsell è una piattaforma tecnologica che offre agli utenti la possibilità di aprire un e-commerce completo di prodotti e di iniziare a vendere online in pochi secondi, senza investimenti iniziali, senza la Partita IVA e senza particolari competenze informatiche.

Gli e-commerce di Letsell sono dotati di un catalogo con oltre 15.000 prodotti di grandi marche già pronti da vendere, suddivisi in *canali* che spaziano dalla moda al benessere, dagli alimentari alla tecnologia fino alla cura degli animali e molto altro ancora.

Gli utenti non devono acquistare i prodotti, né occuparsi del processo di vendita e non hanno vincoli di alcun tipo sulle quantità di venduto o sugli incassi.

Letsell gestisce per loro tutto il processo di vendita: dalla gestione dei pagamenti e delle consegne, fino ai resi e all'assistenza clienti.

L'unico compito dei *Letseller* (così vengono chiamati gli utenti che aprono uno Shop su Letsell) resta dunque quello tipico di chi vende: promuovere il proprio negozio online tra tutti i propri contatti.

Per farlo possono utilizzare strumenti "classici" come il passaparola, i post sui loro canali social o i messaggi diretti su WhatsApp, ma anche strumenti più mirati che la piattaforma mette a loro disposizione gratuitamente: newsletter, promozioni e coupons, banner, ecc.

Su ogni prodotto venduto gli utenti possono guadagnare in media il 30% e hanno lo stesso margine di risparmio sui propri acquisti personali.

Non è necessario possedere o aprire una Partita IVA per riscuotere i propri guadagni, che vengono accreditati da Letsell direttamente sul conto corrente degli utenti e classificati come "Prestazione occasionale" nel pieno rispetto della normativa vigente.

## BUSINESS MODEL

Gli e-commerce che Letsell offre ai propri utenti (detti *Letseller*), funzionano secondo il modello del *dropshipping*.

Questo metodo di vendita, utilizzato sempre più di frequente nel settore del commercio elettronico, permette di vendere un prodotto online senza possederlo materialmente.

Solo una volta conclusa la vendita e ricevuto il pagamento, infatti, il venditore si occuperà di acquistare il prodotto dal fornitore e spedirlo al cliente.

Nel nostro caso è Letsell ad occuparsi di tutto, sia della ricezione dei pagamenti che delle spedizioni dei prodotti ai clienti finali. In questo modo i *Letseller* possono concentrarsi solo sulla promozione del proprio negozio online.

Le revenue di Letsell derivano principalmente dalle quote di iscrizione degli utenti alla piattaforma, a cui si aggiungono i fee versati dalle aziende interessate a vendere i loro prodotti attraverso gli oltre 140.000 e-commerce attivi (novembre 2021). Infine, una quota residuale degli introiti proviene dal valore dei prodotti venduti.

Letsell tuttavia, si è impegnata fin dalla sua nascita a mantenere i propri margini al **minimo possibile**, per poter garantire agli utenti della piattaforma e ai clienti dei loro shop online prezzi sempre convenienti rispetto ai competitors.

Questa strategia viene definita **EDLP** - **Every Day Low Price** - e consiste nell'offrire prezzi di vendita **più bassi della media di mercato**, per non obbligare i clienti ad attendere saldi o promozioni per effettuare i loro acquisti.

La percentuale di incassi derivanti dai fee (abbonamenti alla piattaforma + vendita dei prodotti) è di circa l'85%, mentre il 15% è derivante dagli accordi con le aziende.

Inoltre, l'azienda sta negoziando una serie di accordi con importanti imprese italiane del settore Retail, che utilizzano la piattaforma Letsell in modalità *white label*, per realizzare i propri siti di vendita online.

## COME FUNZIONA

Aprire un e-commerce su Letsell è molto semplice e veloce. Non occorre alcuna competenza informatica e basta meno di un minuto per creare uno shop.

### 1. Registrazione e scelta del nome del negozio

Prima di tutto l'utente deve registrarsi sulla piattaforma inserendo il proprio indirizzo mail e scegliendo il nome che intende dare al proprio shop online.

La scelta del nome è molto importante, poiché diverrà il dominio dello shop e quindi il link che i clienti utilizzeranno per accedere al negozio..

### 2. 7 giorni di prova gratuita

Dopo la registrazione e la scelta del nome, l'utente può **iniziare subito a vendere online**. Per 7 giorni avrà a disposizione gratuitamente tutte le funzionalità di Letsell e l'intero **catalogo di oltre 15.000 prodotti di grandi marche** da offrire ai propri clienti.

### 3. Dopo la prova, due piani differenti

Terminati i 7 giorni di prova l'utente potrà scegliere tra due diversi piani:

- **Basic a 9.90€ al mese** ideale per muovere i primi passi nel mondo delle vendite online, con alcune limitazioni sulle funzionalità e sulle percentuali di guadagno (20%) e sulle vendite (massimo 30 ordini al mese).
- **Pro a 19.90€ al mese** con tutto il necessario per creare e far crescere il proprio business senza limiti. Tutti i prodotti e tutte le funzionalità attive (stesso piano sperimentato durante il periodo di prova di 7 giorni). 30% di guadagno e ordini illimitati.

**Con gli abbonamenti annuali si risparmia il 25%:** il piano Basic è al prezzo speciale di 89€ all'anno mentre il piano Pro a 179€ all'anno.

### 4. Formazione gratuita per la vendita online

Letsell mette a disposizione di tutti gli utenti un'ampia *knowledge base* con **tutorial, video-lezioni, articoli del blog** che spiegano come sfruttare appieno le funzionalità della piattaforma e illustrano le migliori tecniche di vendita online. Inoltre ogni settimana trasmette **webinar formativi**, spesso con ospiti speciali (esperti di vendita online, direttori marketing di grandi aziende, influencer, ecc).

## STORIA

### 2017

Letsell nasce nel 2017 dall'idea di tre imprenditori torinesi: Luca Ferrero (51 anni), Michele Contrini (41) e Carlo Tafuri (44) con l'obiettivo di *rendere accessibile a tutti, anche a chi non possiede competenze informatiche, o capitali da investire, la creazione di un e-commerce "chiavi in mano" e l'opportunità di diventare un imprenditore o un'imprenditrice digitale.*

La startup viene inizialmente finanziata dai soci fondatori - tutti e tre sono imprenditori esperti e hanno all'attivo esperienze di successo in altre startup - a cui quasi subito si aggiunge la partecipazione di **LIFTT**, la società di investimenti costituita da Fondazione Compagnia di San Paolo e Politecnico di Torino, che supporta il progetto con un investimento iniziale di 440.000 euro.

### 2018

Poche settimane dopo il lancio la piattaforma raggiunge il traguardo dei **100 utenti attivi** e già a fine 2018 ne conta oltre **2.000**.

### 2019

Un **ulteriore aumento di capitale**, a maggio del 2019 (750.000 euro) a cui partecipano anche investitori stranieri da Spagna, UK e Svezia, fornisce i fondi necessari allo sviluppo della parte commerciale.

Vengono quindi aumentati i prodotti in catalogo, con l'ingresso di nuovi fornitori e l'apertura di ulteriori canali e gli **utenti salgono oltre i 35.000. Sono più dei venditori professionali di eBay in Italia.**

### 2020

L'arrivo della pandemia non ferma la crescita di Letsell, che al contrario, durante i mesi di lockdown diventa per molte persone un'opportunità per integrare i propri introiti con una rendita aggiuntiva. La quantità maggiore di tempo libero che le persone hanno a disposizione e la semplicità della piattaforma, uniti all'aumento delle funzionalità e a un drastico allargamento della disponibilità di prodotti (oltre 10.000 a inizio 2020) sono tra gli ingredienti principali alla base del successo di questo periodo.

**A fine 2020 gli utenti attivi sono oltre 80.000.**

### 2021

La crescita continua, **gli utenti superano i 140.000** (novembre 2021) e un aumento di capitale record, da quasi 3 milioni di euro, che vede LIFTT come principale investitore, consentono a Luca Ferrero e ai suoi soci di iniziare a pensare all'internazionalizzazione. La prima tappa sarà probabilmente la Francia (estate 2022).

## PERSONE

**Luca Ferrero – 51 anni**

Co-founder &amp; COO Letsell



Informatico e startupper seriale, nel 2000 è tra i soci fondatori di **Netsystem SpA**, leader europeo dell'internet via satellite. Nel 2006 è uno dei creatori di **Muvis** per il quale chiude un accordo con FLOS SpA (secondo gruppo mondiale del settore illuminazione) per installare sulle loro lampade i dispositivi wireless brevettati dalla startup. Nel 2007 è il cofondatore di **Saldi Privati**, società leader

nelle vendite private recentemente acquistata dalla francese Showroomprive. Nel 2014 lancia insieme al gruppo Banzai la startup **Uollet**, una piattaforma mobile orientata alla loyalty e al marketing per il mercato retail. Nel 2017 fonda con Michele Contrini e Carlo Tafuri, **Letsell**.

**Michele Contrini – 41 anni**

Co-founder &amp; CEO Letsell



Si laurea in Economia e legislazione per l'impresa presso l'Università Bocconi, nel 2004, si trasferisce negli Stati Uniti dove collabora con **Beretta Usa Corporation**. Nel 2007 rientra in Italia e nel 2008 fonda **IKF SpA**, che nel 2009 sarà la prima società quotata sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana con una raccolta di 9 milioni di Euro. Ricopre il ruolo di VP di IKF fino al 2012. Dal 2013 ricopre il ruolo di CFO in **IDT Brandsdistribution**. Nel 2014 fonda, con Carlo Tafuri, **B4B**, società di investimento dedicata allo sviluppo on line nei mercati dell'est

Europa. Partecipa all'acquisizione della maggioranza di **fashionup.ro**. Nel 2017 fonda **Letsell** con Luca Ferrero e Carlo Tafuri.

**Carlo Tafuri – 44 anni**

Co-founder Letsell



Nel 2008 fonda **Brandsdistribution.com** di cui oggi è Chief Operating Officer. L'azienda è attualmente leader mondiale nella distribuzione online b2b di fashion firmato nel mondo. Nel 2014 acquista la maggioranza di **fashionup.roche** in un solo anno diventa il fashion Marketplace b2c leader in Romania, Ungheria e Bulgaria. È tra i fondatori di **SkinLabo**, digital brand italiano affermato nel mondo della cosmetica.

Nel 2017, infine, fonda **Letsell** con Luca Ferrero e Michele Contrini. Carlo oggi è considerato uno dei maggiori esperti mondiali nel B2B online fashion.

## NUMERI

**140.000** Gli utenti registrati fino a novembre 2021 (51% donne, 49% uomini)

**14.362** Gli ordini effettuati dai clienti sugli shop, consegnati da Letsell

**+3.100%** Incremento delle vendite da novembre 2017 a novembre 2021

**2.441** Gli ordini di cialde di caffè sul canale dedicato

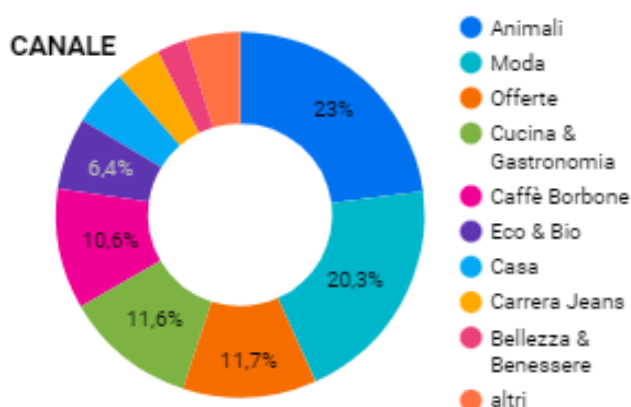
**328** Gli shop online monomarca dedicati al pet food

**80** I fornitori attivi a fine novembre 2021

**40** L'età media degli utenti Letsell

**23%** La percentuale di vendita di prodotti per animali, rispetto al totale (novembre 2021)

**18** I dipendenti della startup a novembre 2021 (erano 6 a fine 2020)



Sopra: Le categorie merceologiche più vendute su Letsell