

MAKEMEANOFFER



Una business idea xister per il 2009

xister
Cultural Com

Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la
più intelligente, ma quella più reattiva ai cambiamenti

[Charles Darwin 1809-1882]

Indice

- Lo scenario
- L'idea di business
- La meccanica
 - La richiesta (*Ask for an offer*)
 - La distribuzione (*Mediate an offer*)
 - La partecipazione alla gara (*Make an offer*)
 - L'esito (*Pay for Biz*)
- Compensation Model
- La ricerca e il ruolo dei partner
- Il media
- Business Plan

Lo scenario

Il 2009

- Il mercato del 2009 è caratterizzato da una caduta strutturale della domanda, che aprirà nuovi scenari, oggi non noti, ma che difficilmente saranno la semplice riproposizione della situazione precedente, dopo un periodo di crisi
- La sfida imprenditoriale per il 2009 è non solo quella di sopravvivere alla crisi, ma soprattutto di essere pronti ad affrontare il nuovo mercato che ne scaturirà, aggiudicandosi oggi un vantaggio competitivo nei confronti della concorrenza di domani
- Per questo riteniamo che questo sia il momento giusto per investire in idee di business innovative che siano in grado di reagire al cambiamento
- xister come **cultural com** è pronta ad accogliere questa sfida per sé e per i propri clienti

L'idea di business

La rivoluzione del web

- Un cambiamento strutturale del mercato implica dal punto di vista marketing la variazione del bilanciamento tra prezzo, prodotto, distribuzione e promozione (Four P's)
- Il nuovo scenario di mercato, che emergerà dalla crisi finanziaria globale, sarà sicuramente determinato dal giusto posizionamento di prezzo dei nostri prodotti, andando a escluderne alcuni e a favorirne altri, sui diversi canali di distribuzione e di promozione
- Per trovare questo nuovo posizionamento sul web, dotandoci di uno strumento flessibile in grado di evolvere in piena sintonia con il mercato, xister propone il passaggio dal web della domanda al web dell'offerta, invertendo la logica "a scaffale aperto" degli attuali marketplace
- Si tratta di una vera e propria **Rivoluzione Copernicana del Web**, assolutamente originale, che xister propone alla business community italiana e europea

makemeanoffer

- Se fino a ieri il web era dominato da aziende che proponevano i loro prodotti, sostenendone la domanda, proponendo una “vetrina” dei loro prodotti, domani il web sarà presidiato da individui e famiglie, soggetti sociali, alla ricerca della miglior offerta
- xister intende realizzare una soluzione, attraverso la quale saranno singoli consumatori a chiedere alle aziende un’offerta per il loro prodotto e le aziende a rispondere, in gara tra loro

MAKEMEANOFFER

La meccanica

I quattro punti

- I. Un potenziale cliente accede dal suo social network al servizio e chiede un'offerta per un dato prodotto (Ask for an offer)
- II. Il servizio smista la richiesta ai partner in target richiedendo loro un'offerta per il prodotto (Mediate for an offer)
- III. I partner propongono la loro miglior offerta che viene sottoposta al cliente (Make an offer)
- IV. Il partner che vince il deal con il cliente paga il servizio (Pay for Biz)



Lead stream

- In questo modo verrà garantito ai partner una che aderiscono al servizio un vero e proprio **lead stream**, una corrente continua di generazione di lead o semplici opportunità di vendita
- L'accesso a questo flusso non avrà oneri di sorta, se non quello di retribuire la chiusura di un'opportunità in proporzione ovviamente al valore della vendita

Compensation Model

Pay per Biz

- xister non si propone come un semplice fornitore di tecnologie e idee, ma come un'impresa, che crede nel futuro e che propone al mercato una struttura di costi variabili in funzione del risultato (Pay Per Biz)
- Nel caso di MAKEMEANOFFER xister percepirà un **fee** solo sulle transazioni andate a buon fine, suddiviso tra cliente e fornitore.
- Sarà invece totalmente a suo carico sia lo sviluppo del sito che la campagna di promozione dello stesso

La ricerca e il ruolo dei partner

Finder

- La ricerca dei partner verrà realizzata attraverso una campagna articolata di **Direct Email Marketing** andando a contattare direttamente le singole aziende e tenendole aggiornate attraverso l'utilizzo di Email e Newsletter

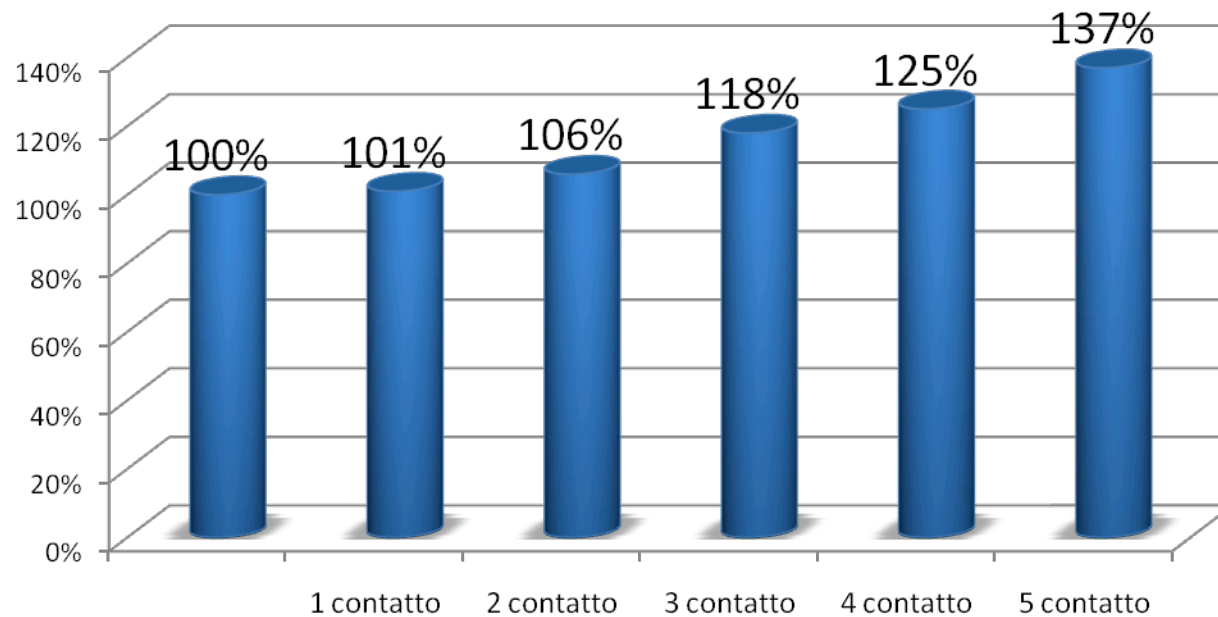
Il media

SEM & SMM

- La ricerca dei clienti avverrà attraverso soluzioni articolate di
 - Search Engine Marketing
 - Social Media Marketing
- Il sito the MAKEMEANOFFER sarà infatti presente in modo continuativo sui principali motori di ricerca e nei siti frequentati dai potenziali clienti in concomitanza alle loro ricerche di informazioni su un dato argomento o prodotto
- xister vive infatti quotidianamente condividendo i medesimi spazi virtuali dei potenziali clienti del servizio, parlando la loro stessa lingua, condividendone la cultura
- L'investimento in media sarà tendenzialmente in decrescita compensato sempre di più dal word-of-mouth generato dall'operazione e dal suo posizionamento tra i risultati organici dei motori di ricerca

SEM

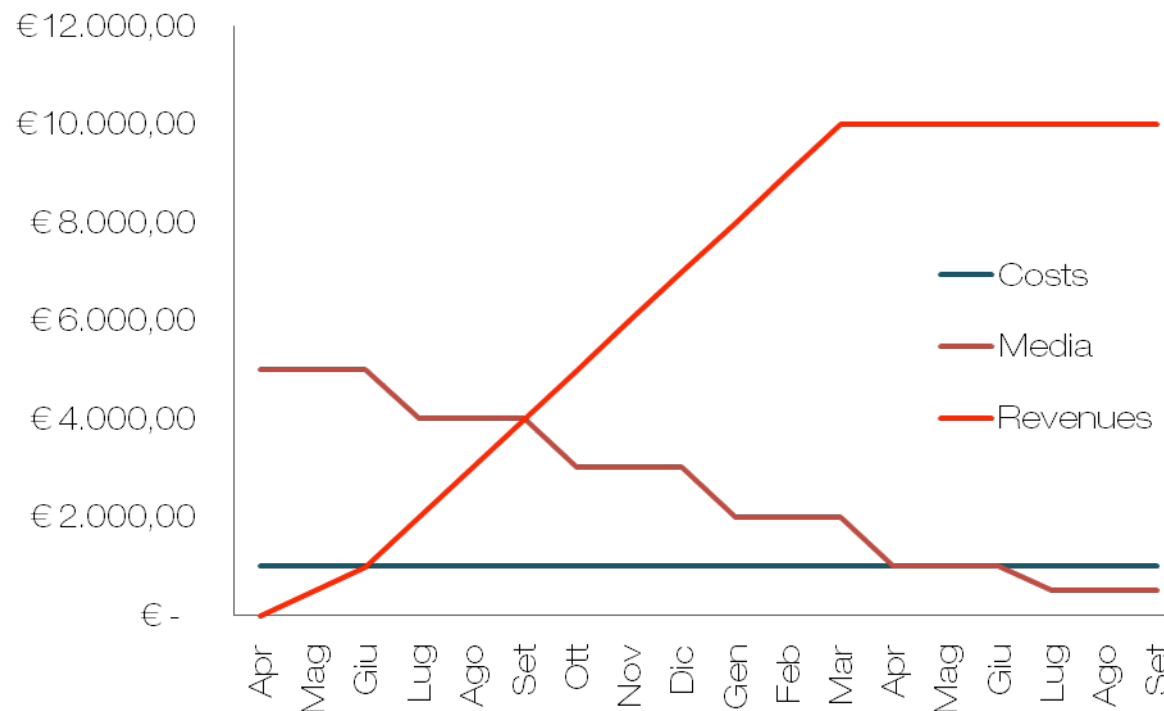
- La percentuale di conversioni, in rapporto al numero di contatti dell'utenti, aumenta con l'aumentare del numero di contatti con il motore di ricerca



Business Plan

II ROMI

- Per quanto riguarda il Return Of Marketing Investment, xister ritiene di allinearsi su un fee del **2%** sul valore della transazione, giungendo a break-even in 12 mesi, con un mediato complessivo di 2.775.000 € equivalente a 111 auto di media cilindrata vendute



xister S.r.l. Vicolo della Frusta 8, Roma

write@xister.com
culture.xister.com

Quanto riportato nella presente proposta creativa e strategica è di proprietà di xister S.r.l. ai fini della Legge 22 aprile 1941 n. 633 e successive modifiche per la Protezione del diritto d'autore e di altri diritti connessi al suo esercizio

xister
Cultural Com