

FÒCCA®

**NON STIAMO APRENDO
UNA FOCACCERIA.
STIAMO COSTRUIENDO
UNA NUOVA CATEGORIA.**

**BUILDING THE NEXT
ITALIAN FOOD RETAIL PLATFORM**

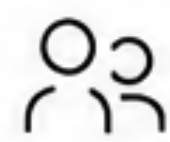
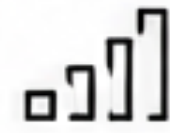
FOOD RETAIL. SIMPLIFIED.

CONFIDENTIAL
INVESTMENT PRESENTATION

IL MONDO NON HA BISOGNO DI PIÙ PRODOTTI. HA BISOGNO DI SISTEMI MIGLIORI.

Negli ultimi vent'anni il food è cambiato.
Il modo di gestirlo molto meno.

IL VECCHIO MODELLO

-  Dipende dalle persone
-  Cresce lentamente
-  È difficile da controllare
-  Diventa più complesso a ogni apertura

COMPLESSITÀ

STANDARDIZZAZIONE

IL NUOVO MODELLO

-  Standardizza
-  Centralizza
-  Replica
-  Migliora grazie ai dati

**IL VALORE NON È NEL SINGOLO NEGOZIO.
È NELLA CAPACITÀ DI REPLICARLO.**

Le grandi aziende food non scalano prodotti. **Scalano sistemi.**

OGNI GRANDE AZIENDA HA TRASFORMATO UN PRODOTTO IN UN SISTEMA.



McDonald's

Non ha venduto
hamburger.

**Ha costruito
un metodo.**



Starbucks

Non ha venduto
caffè.

**Ha costruito
un rituale.**



Apple

Non ha venduto
computer.

**Ha costruito
un ecosistema.**



Non ha venduto
libri.

**Ha costruito
un'infrastruttura.**

IL VALORE NON NASCE DAL PRODOTTO. NASCE DAL SISTEMA CHE LO RENDE REPLICABILE.

FÒCCA NASCE CON LO STESSO PRINCIPIO.

LE GRANDI AZIENDE NON VENDONO PIÙ PRODOTTI. VENDONO CERTEZZE.



Apple

vende
semplicità.



Amazon

vende
disponibilità.



Starbucks

vende
prevedibilità.



McDonald's

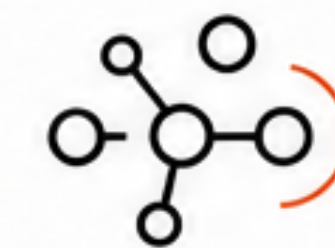
vende
costanza.



IL CLIENTE
NON COMPRA QUELLO
CHE È NUOVO.
COMPRA QUELLO
DI CUI SI FIDA.



QUANDO LA FIDUCIA
DIVENTA UN'ABITUDINE,
L'ABITUDINE
DIVENTA UNA RETE.



QUANDO LA RETE CRESCE,
IL VALORE
CRESCE CON LEI.

“

LE PERSONE
CAMBIANO MARCA.

RARAMENTE
CAMBIANO ABITUDINE.

”

OGNI GENERAZIONE RISCRIVE IL PROPRIO MODO DI MANGIARE.



Il **supermercato**
ha cambiato la spesa.



Il **fast food**
ha cambiato il pranzo veloce.



Il **caffè premium**
ha trasformato una pausa in un rituale.



Il **delivery**
ha cambiato il concetto di cena.

**IL CIBO NON EVOLVE
ATTRAVERSO NUOVI PRODOTTI.
EVOLVE ATTRAVERSO
NUOVI COMPORTAMENTI.**

Quando un nuovo
comportamento
diventa **un'abitudine**,
nasce una
nuova categoria.

Quando una
categoria si consolida,
nascono **i leader.**

“ Le grandi aziende
non seguono i
cambiamenti culturali.
Li rendono permanenti.
”



SUPERMERCATO

Anni '60 – '70



FAST FOOD

Anni '70 – '80



CAFFÈ PREMIUM

Anni '90 – 2000



DELIVERY

Anni 2000 – 2010



**IL PROSSIMO
RITUALE ALIMENTARE**
2020 – ?



**IL FUTURO NON APPARTIENE A CHI COPIA IL PRESENTE.
APPARTIENE A CHI COSTRUISCE IL PROSSIMO COMPORTAMENTO.**

LE CATEGORIE NON NASCONO. VENGONO COSTRUITE.

Nessun mercato aspetta un leader.

Un leader crea un nuovo mercato.

Prima cambia
il linguaggio.

Poi cambiano
le abitudini.

Poi cambiano
i consumi.

LE PERSONE
NON CERCANO QUALCOSA DI NUOVO.
CERCANO QUALCOSA DI MIGLIORE.

Quando una nuova idea diventa

semplice

ripetibile

riconoscibile

una categoria prende forma.



I D E A



A B I T U D I N E



C A T E G O R I A



L E A D E R

LE GRANDI AZIENDE NON SCOPRONO OPPORTUNITÀ.
LE COSTRUISCONO.

FÒCCA NASCE PER COSTRUIRE IL PROSSIMO RITUALE DEL PREMIUM FOOD RETAIL.

Non un altro
prodotto da scaffale.

Non un'altra
insegna food.

Non un'altra
focacceria.

FÒCCA nasce per trasformare un gesto semplice
in un'**abitudine riconoscibile**:



APRI.



RIGENERA.



SERVI.



Un prodotto
premium.



Un processo
semplice.



Un linguaggio
proprietario.



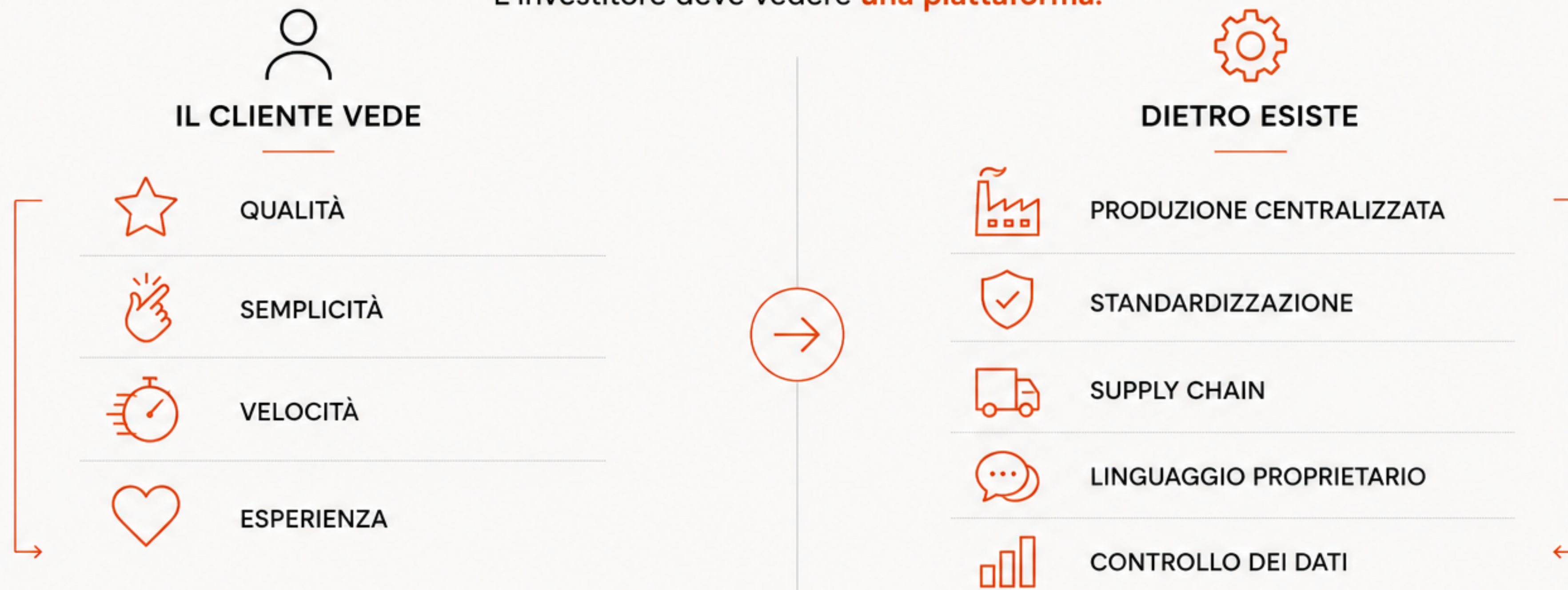
Una promessa
ripetibile.

“ **QUANDO UN RITUALE È SEMPLICE,** ”
PUÒ DIVENTARE ABITUDINE.

E quando un'abitudine è riconoscibile, può diventare **categoria**.

IL RITUALE È IL PRODOTTO. IL SISTEMA È IL BUSINESS.

Il cliente vede una focaccia.
L'investitore deve vedere **una piattaforma**.



**IL VERO PRODOTTO
NON È LA FOCACCIA.
È IL SISTEMA
CHE LA RENDE REPLICABILE.**



Le aziende più forti
nascondono la complessità.



Il cliente ricorda solo
quanto tutto sia stato **facile**.

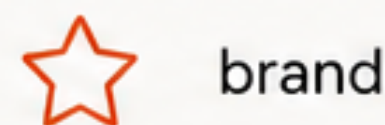
LE GRANDI IDEE HANNO BISOGNO DI GRANDI INFRASTRUTTURE.

Una categoria non si costruisce
solo con una **visione**.

Serve la capacità di realizzarla
ogni giorno,
alla stessa qualità,
su larga scala.

FÒCCA®

costruisce



brand



retail



esperienza



linguaggio



categoria



garantisce



produzione



ricerca e sviluppo



standard qualitativi



supply chain



capacità industriale

×

UN BRAND
SENZA INDUSTRIA
RIMANE UN'IDEA.

UN'INDUSTRIA
SENZA BRAND
**RIMANE UN
FORNITORE.**

INSIEME
POSSONO
COSTRUIRE
**UNA NUOVA
CATEGORIA.**



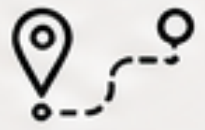
VISIONE × CAPACITÀ PRODUTTIVA

È LA BASE DI OGNI GRANDE PIATTAFORMA.

**IL RISCHIO PIÙ GRANDE
NON È INVESTIRE
IN FÒCCA®.
È ARRIVARE
DOPO.**

Quando un mercato trova
un nuovo standard,
non premia il secondo.
Premia il primo.

OGGI ESISTONO GIÀ:

	IL PRODOTTO	✓
	IL MARCHIO	✓
	IL SISTEMA	✓
	IL PARTNER INDUSTRIALE	✓
	IL MODELLO RETAIL	✓
	IL PERCORSO DI SVILUPPO	✓

IL CAPITALE

VELOCITÀ

**IL CAPITALE
NON DEVE INVENTARE
FÒCCA®.
DEVE ACCELERARLA.**

Il nostro obiettivo
non è aprire negozi.
È **occupare**
uno spazio di mercato
prima che lo faccia
qualcun altro.

**IL NOSTRO OBIETTIVO NON È APRIRE 10 STORE.
È DIVENTARE IL RIFERIMENTO
PRIMA CHE NASCA LA CONCORRENZA.**

**IL VERO VALORE
NON È NEL PRODOTTO.
È NELLA POSIZIONE
CHE OCCUPA NELLA MENTE
DEL MERCATO.**

I prodotti possono essere copiati.
Le ricette possono essere imitate.
I negozi possono essere replicati.

**UNA CATEGORIA LEADER
È MOLTO PIÙ DIFFICILE
DA SOSTITUIRE.**

Quando un marchio diventa
il riferimento naturale
di una categoria,
il mercato smette
di confrontare.
Inizia a riconoscere.



PRODOTTO

può essere copiato



MARCHIO

può essere riconosciuto



CATEGORIA

può essere posseduta

**IL NOSTRO OBIETTIVO
NON È VENDERE
UNA FOCACCIA.
È POSSEDERE
UNA CATEGORIA.**

**NON STIAMO COSTRUIENDO
UN BUSINESS
DA GESTIRE.
STIAMO COSTRUIENDO
UN ASSET
DA POSSEDERE.**

Il nostro obiettivo
non è essere
la migliore focaccia.
**È diventare
il nome
che definisce
la focaccia premium.**

**LE GRANDI FAMIGLIE
NON INVESTONO
IN PRODOTTI.
INVESTONO
IN POSIZIONI
CHE DURANO NEL TEMPO.**

PERCHÉ NOI.

NON STIAMO PARTENDO DA UN'IDEA.
STIAMO PARTENDO DA UNA STRUTTURA.

FÒCCA®

Marchio registrato.
Identità proprietaria.
Linguaggio
riconoscibile.

AFR GROUP

Produzione industriale.
Standard qualitativi.
Capacità di crescita.

IL SISTEMA

Retail replicabile.
Supply chain
centralizzata.
Processo
standardizzato.

IL TEMPO

Il mercato
sta cambiando.
La categoria non ha
ancora un leader.

**IL CAPITALE RIDUCE IL RISCHIO
QUANDO TROVA UNA STRUTTURA GIÀ PRONTA.**

OGNI GENERAZIONE
LASCIA UN SEGNO.
**ALCUNE
LASCIAANO UNA CATEGORIA.**

Il **supermercato** ha cambiato
il modo di fare la spesa.

Il **fast food** ha cambiato
il pranzo veloce.

Il **caffè premium** ha trasformato
una pausa in un rito.

NOI CREDIAMO
CHE ANCHE
LA FOCACCIA
**MERITI
IL SUO POSTO.**

FÒCCA® nasce per questo.
Non per seguire un mercato.
Per crearne uno.



Il prodotto
è pronto.



L'infrastruttura
è pronta.



La visione
è chiara.



Il tempo
è adesso.

TRA DIECI ANNI
POTREMO GUARDARE
QUESTO MOMENTO
IN DUE MODI.

01.

Come il giorno
in cui qualcuno
ha aperto una focacceria.

02.

Oppure come il giorno
in cui è nata
**la categoria
della focaccia premium.**

**NON STIAMO COSTRUIENDO
IL PROSSIMO NEGOZIO.
STIAMO COSTRUIENDO
IL PROSSIMO CAPITOLO
DEL FOOD RETAIL ITALIANO.**