



# Business in Cloud

*Personal monetization platform for creators and freelancers*

**BizPlace**

INVESTOR DECK - 07/09/2021



Settembre 2021

STRICTLY PRIVATE AND CONFIDENTIAL

# Agenda

---

- **La società**
- **Business in Cloud**
  - Opportunità di mercato
  - Target Customers
  - Problem/Solution Fit
  - Funzionalità
  - Business Model
  - Strategia commerciale
  - Traction
  - Panorama competitivo
- **Key financials e business plan**
  - Revenue & EBITDA Margin
  - Operating Costs
  - Principali prospetti economico-finanziari
- **Funding Strategy**
  - Funding Plan
  - Valuation
  - Exit Strategy

# La società - Company Profile

**Social Academy** è una startup innovativa fondata a fine 2016, finanziata in 2 round, per circa **700.000€**, dai fondi LVenture Group SpA, Lazio Innova SpA e da alcuni business angels.

Nata come marketplace di corsi, nel 2020 ha effettuato con successo un **pivot**, realizzando una nuova piattaforma SaaS, **Business in Cloud**. L'obiettivo è quello di aiutare **content creators ed esperti** nella monetizzazione delle proprie conoscenze attraverso la vendita di prodotti digitali svincolati da social e marketplace.

Business in Cloud è partner di AWS e di importanti esperti del settore, come Alfio Bardolla Training Group, Giacomo Bruno Editore.



# Perché investire in Business in Cloud



## CRESCITA CONTINUA

BIC ha già attivato oltre **2.500 account** di cui **250 a pagamento**, con un fatturato di oltre **€ 200K**, cresciuto del **102%** rispetto al 2019 e con una crescita degli MRR del +10% mensile



## AMPIO TARGET DI MERCATO

Il target di mercato individuato ammonta a oltre **50 mln** di **freelance**, di **content creator** e di **Expert Industry** a livello globale



## MERCATO IN ESPANSIONE

Il mercato della Creator Economy è un comparto in forte crescita, e si prevede che raggiungerà un valore di **\$38 Mld** nel 2030 con un CAGR del 12%



## TEAM SOLIDO ED ETEROGENEO

Social Academy vanta un **team esperto** con competenze che spaziano dallo sviluppo IT fino al Marketing e al commerciale

# La società - Il team



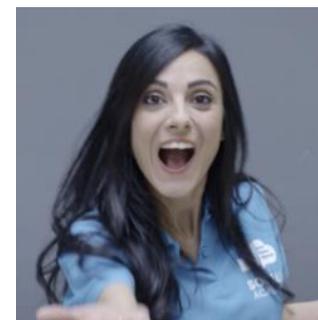
**Andrea Genovese**  
CEO & Co-Founder

Ingegnere informatico con 20 anni di esperienza nello sviluppo di progetti e business innovativi. Negli ultimi 8 anni ha partecipato allo sviluppo dell'ecosistema italiano delle startup



**Stefano Salvucci**  
CTO & Co-Founder

Ingegnere informatico con forte esperienza in ambito startup. È stato scelto come rappresentante italiano per il programma YTILI 2019 dal dipartimento di stato americano

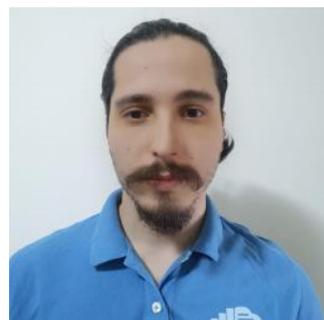


**Federica Sipone**  
CMO

Responsabile del marketing, segue lo sviluppo del prodotto e coordina il team. Vanta un'esperienza di oltre 7 anni nella comunicazione e nel marketing online e offline per startup e grandi aziende



**Mariaelena Comito**  
CFO



**Daniele Mancini**  
Software Developer



**Andrea Fusco**  
Software Developer

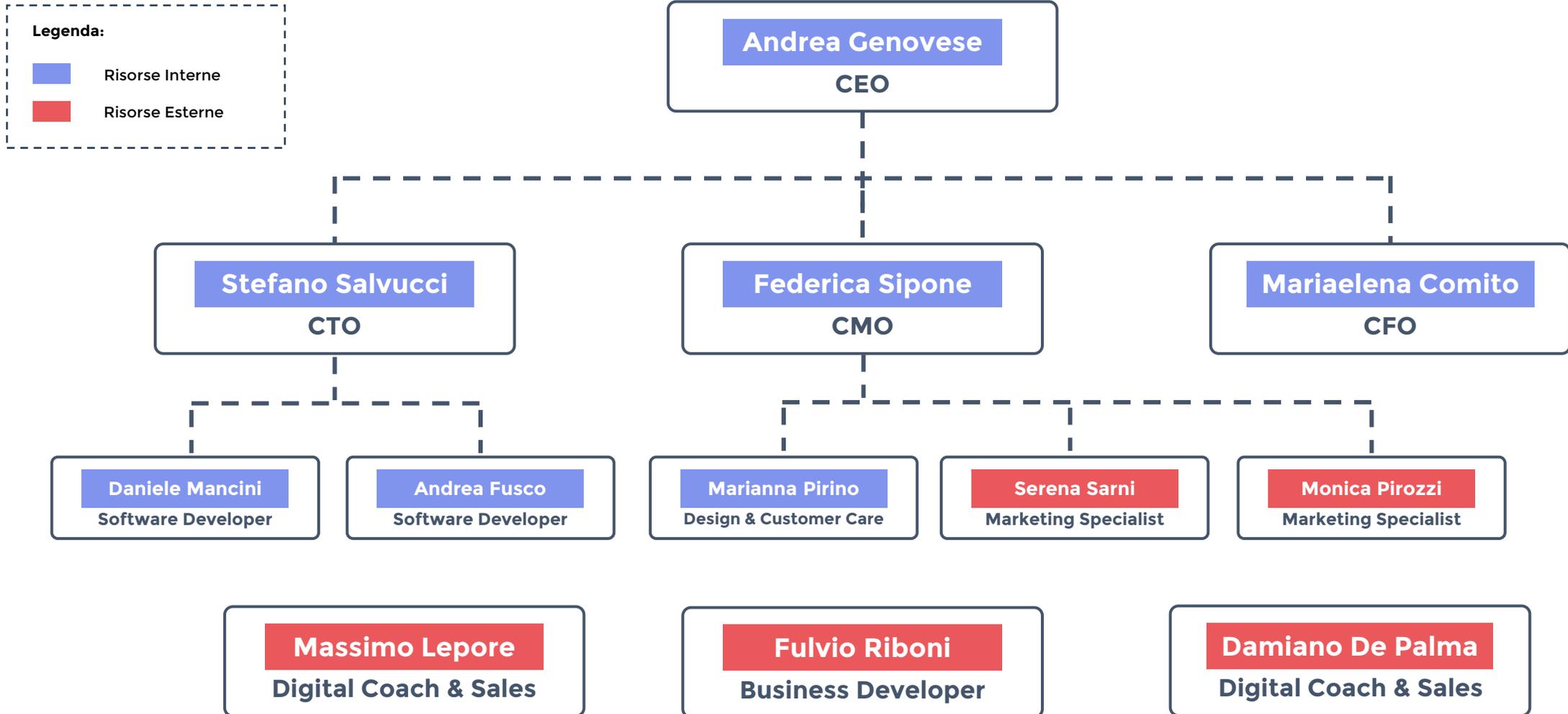


**Marianna Pirino**  
Customer Care Manager



**Massimo Chieruzzi**  
Advisor

# Business in Cloud - Organigramma societario



# Agenda

---

- La società
- **Business in Cloud**
  - Opportunità di mercato
  - Target Customers
  - Problem/Solution Fit
  - Funzionalità
  - Business Model
  - Strategia commerciale
  - Traction
  - Panorama competitivo
- Key financials e business plan
  - Revenue & EBITDA Margin
  - Operating Costs
  - Principali prospetti economico-finanziari
- Funding Strategy
  - Funding Plan
  - Valuation
  - Exit Strategy

# Business in Cloud - Opportunità di mercato



## Business in Cloud

**Business in Cloud** intercetta i bisogni della Creator Economy legati alle **difficoltà del go-to market dei propri prodotti e servizi digitali**, declinando l'enorme opportunità di mercato dei **content creator, dei lavoratori autonomi e dei freelance** alla crescente domanda di **piattaforme di marketing e di soluzioni SaaS**

# Business in Cloud - Target Customers

Business  
in Cloud



CLIENTE TARGET

Esperti &  
Content Creators



Freelance



Liberi professionisti



Formatori e Coach



Trainer



Consulenti e Marketers



Autori e Speaker



Terapeuti e operatori olistici

# Market Opportunity- Creator Economy 1/2

Il mercato globale della Creator Economy si compone di oltre 50 mln di creator indipendenti di cui oltre 2 mln sono professionisti

La **Creator Economy** rappresenta una branca del settore dell'intrattenimento ed è composta da individui che monetizzano le proprie passioni e le proprie competenze attraverso servizi e prodotti digitali. Il volume d'affari della Creator Economy viene generato dagli oltre **50 mln di creator indipendenti** a livello globale (social media influencer, blogger e videographer) e dalle **piattaforme software** che supportano i creator nella crescita e nella monetizzazione delle proprie attività.

## 3 Top Trend nella Creator Economy



1. I creator cercano di spostare la propria base di follower dai social network verso i propri siti, app o piattaforme di monetizzazione
2. I creator diventano imprenditori, costituendo team di lavoro e implementando software di supporto per le attività di business con l'obiettivo di focalizzarsi pienamente nelle proprie arti
3. Il potere dei creator all'interno dell'ecosistema dei media continua a crescere

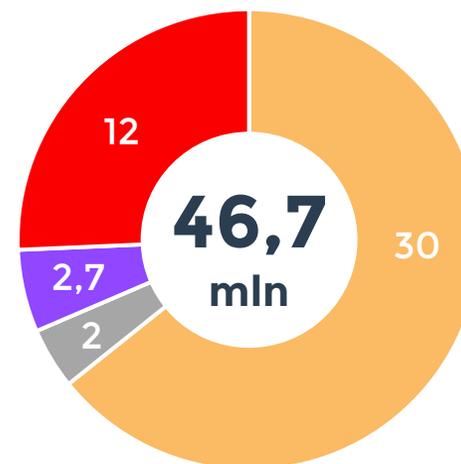


**+50 mln**

di content creator indipendenti al mondo



Creator amatoriali



Creator professionisti



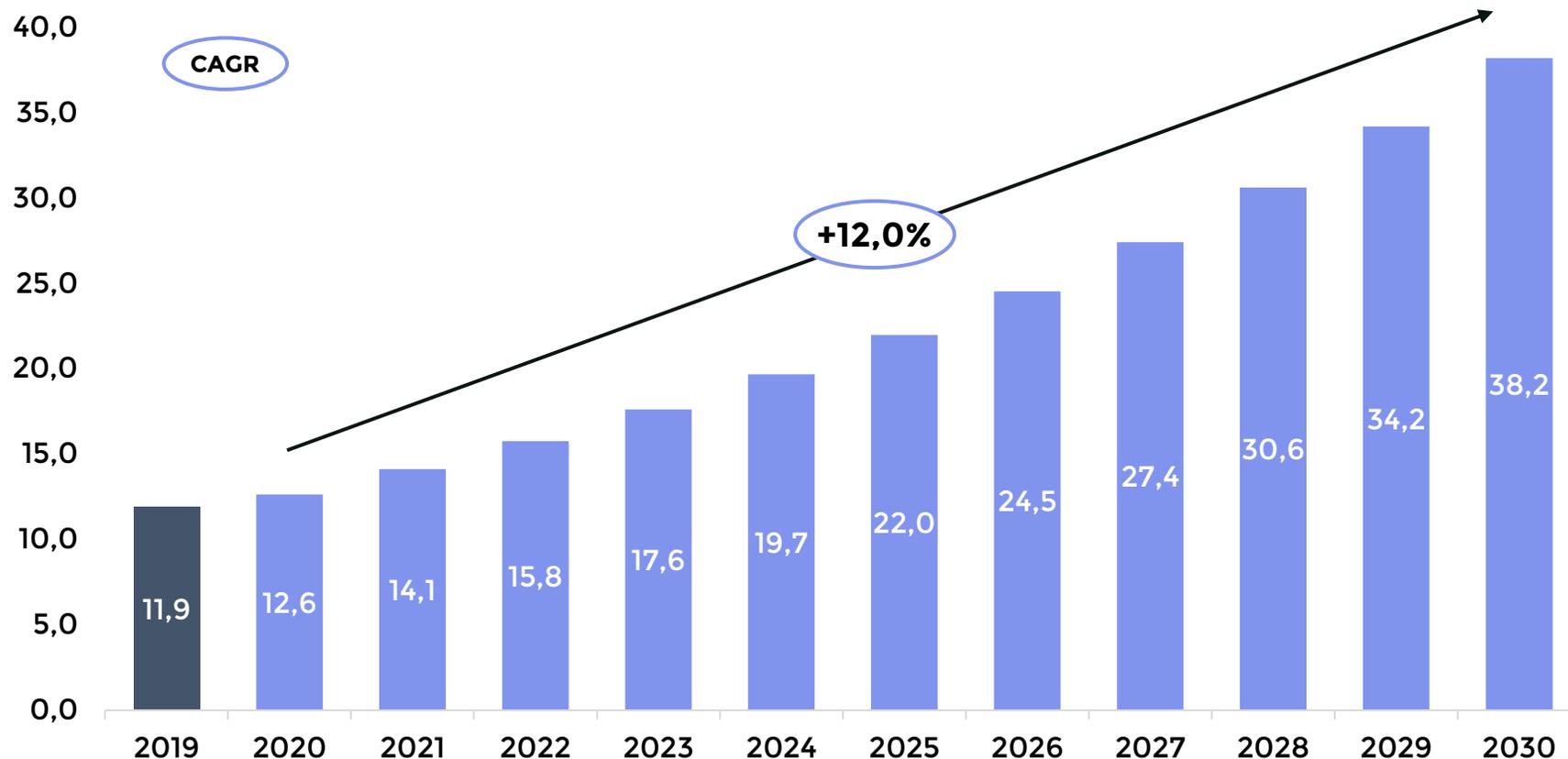
Instagram Other Twitch YouTube

Fonte: SignalFire; Influencer Marketing Hub.

# Market Opportunity- Creator Economy 2/2

Il mercato globale Creator Economy ha registrato un valore di \$ 11,9 Mld nel 2019 e si prevede che raggiungerà un valore di \$ 38,2 Mld nel 2030, con un CAGR del 12,0%

Mercato Globale Creator Economy (\$'Mld)



## Comment Box

Principali driver di crescita del mercato Creator Economy: incremento della penetrazione di internet; incremento della base utenti di smartphone e tablet; crescente domanda di digital marketing tools.

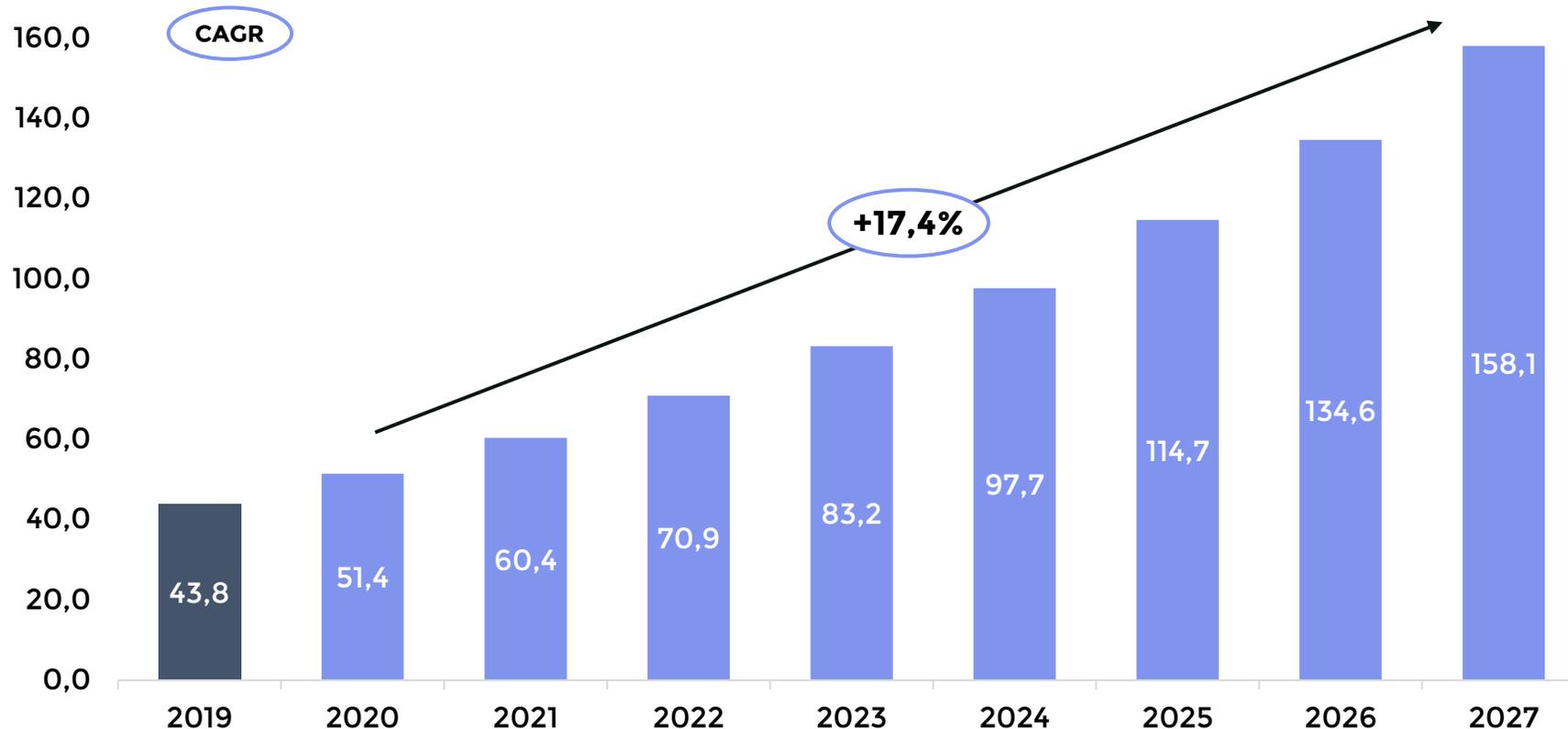
**+12,0%**  
CAGR  
2020-2030

Fonte: Insight Slice Partnering Intelligence

# Market Opportunity- Digital Marketing Software

Il mercato globale Digital Marketing Software ha registrato un valore di \$ 43,8 Mld nel 2019 e si prevede che raggiungerà un valore di \$ 158,1 Mld nel 2027, con un CAGR del 17,4%

Mercato Globale Digital Marketing Software (\$'Mld)



Comment Box

Gli strumenti di Digital Marketing considerati includono email software, web analytics, CRM e software di marketing automation, ossia strumenti che migliorano le modalità di interazione con i clienti

**+17,4%**  
CAGR  
2020-2027

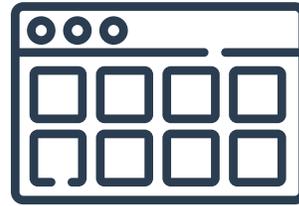
Fonte: Grand View Research

# Il problema - Monetizzare le proprie competenze rimanendo autonomi dalle piattaforme social e dai marketplace



## 1. Difficoltà nel go-to market dei propri servizi digitali

I Creators godono spesso di ampie community sulle proprie piattaforme social, ma non riescono a vendere e monetizzare le proprie passioni e competenze



## 2. Troppi tool

I Creators, nella ricerca di soluzioni per monetizzare i propri contenuti, entrano in contatto con una moltitudine di strumenti diversi, slegati tra loro e di difficile comprensione e utilizzo



## 3. Alto investimento di tempi e costi

I Creators, oltre agli strumenti tecnologici, hanno bisogno di indicazioni strategiche chiare su come agire. Ciò comporta investimento di tempo e denaro su più piattaforme e consulenti

# La soluzione

Business in Cloud è una soluzione innovativa cloud-based di Knowledge Commerce che consente a tutti i Creators di monetizzare le proprie competenze



**Business  
in Cloud**

La soluzione è **Business in Cloud**, piattaforma **All-in-One** che aiuta tutti i creators a realizzare prodotti e servizi digitali basati sulle proprie competenze e conoscenze (corsi, membership, academy, consulenze digitali, ebook, etc.) e a venderli attraverso **sistemi di marketing e vendita automatizzati**.



# Business in Cloud - Overview

La piattaforma Business in Cloud guida il creator lungo tutte le attività di sviluppo del proprio business: dall'acquisizione e gestione clienti, ai pagamenti digitali, alla fatturazione elettronica fino alla vendita dei propri servizi e prodotti digitali



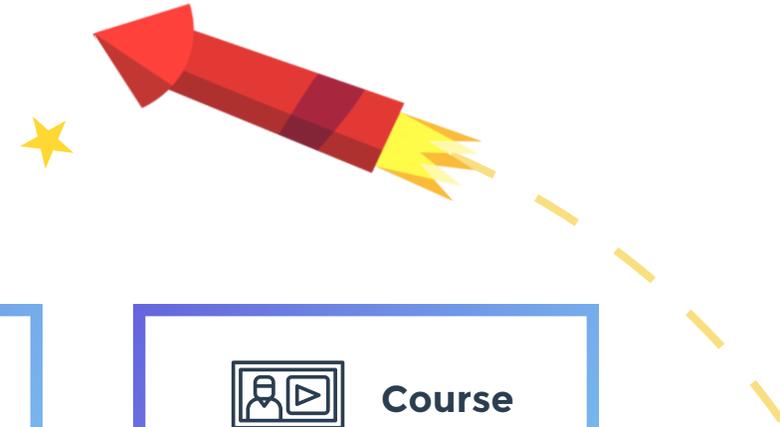
# Business in Cloud - Features

Con Business in Cloud, il freelance, il consulente o il content creator può digitalizzare in modo intuitivo la propria attività, erogando i propri servizi sul canale digitale. Business in Cloud si configura come lo [Shopify dei prodotti digitali](#)

## MISSION



Aiutare i **Creators** a monetizzare i propri contenuti e diffondere le proprie competenze online attraverso la creazione e la vendita di prodotti digitali, supportando così lo sviluppo di nuovi **Imprenditori Digitali**.



School &  
Site Builder



Payments  
& Invoicing



Sales  
Automation



Course  
Builder



Funnel  
Builder



Email  
Marketing



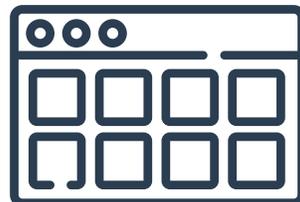
CRM

# Business in Cloud – Vantaggi per l'utente

Business in Cloud si configura come una piattaforma all inclusive semplice, completa e integrata con le principali piattaforme social, di pagamenti e di CRM. L'utente viene formato ed educato all'utilizzo della piattaforma e gode di un supporto diretto e costante



**Digitalizzazione intuitiva del proprio business**



**Piattaforma All-in-One semplice e completa**



**Integrazione con le principali piattaforme**



**Educazione al prodotto con la modalità Learning by doing**

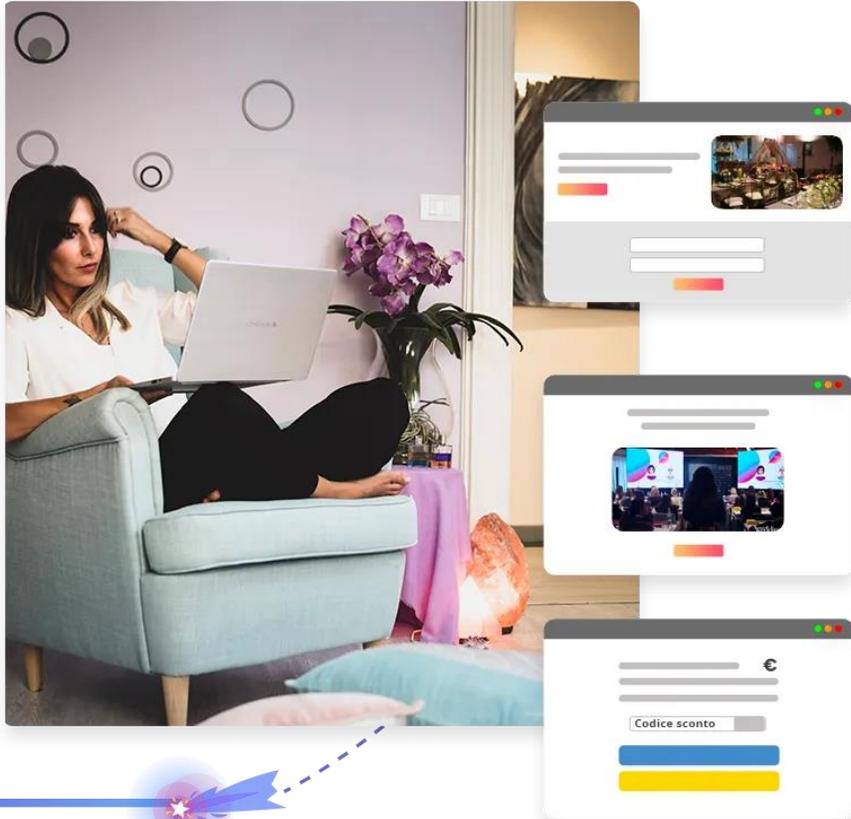


**Rapidità nel go-to market dei propri prodotti e servizi**



**Supporto diretto e costante e consulenza ad hoc**

# Business in Cloud – Business Model



**Business  
in Cloud**

## 1. SaaS Subscription Plans

Vendita della Piattaforma Business in Cloud attraverso l'attivazione di Piani in abbonamento mensile o annuale. Esistono tre diverse tipologie di Piani a seconda delle esigenze degli utenti Basic, Pro, Advanced.

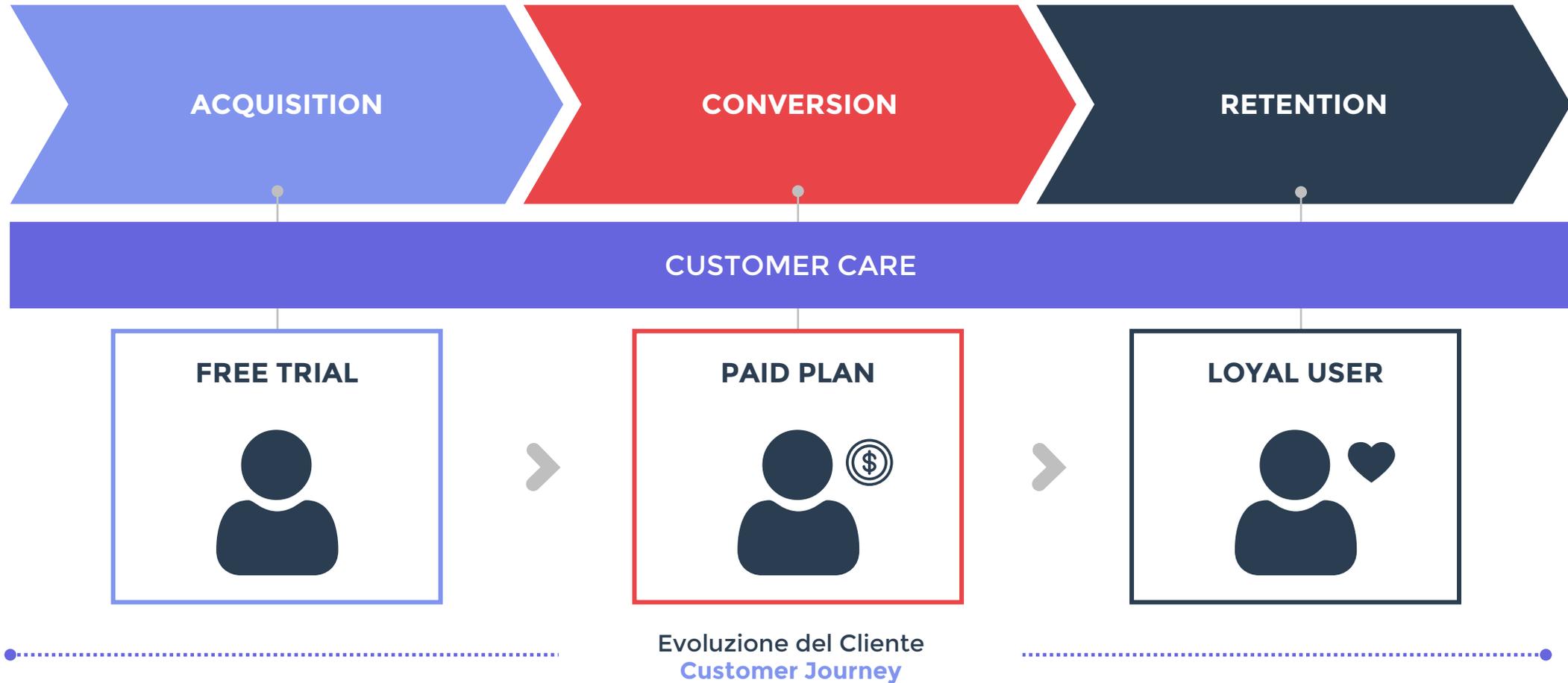
## 2. BIC Addon Services

Vendita di videocorsi e digital coaching a supporto dei clienti che utilizzano la piattaforma. Consente di aumentare la retention e il tasso di conversione degli utenti poco digitalizzati per accompagnarli nell'apprendimento e utilizzo della piattaforma.

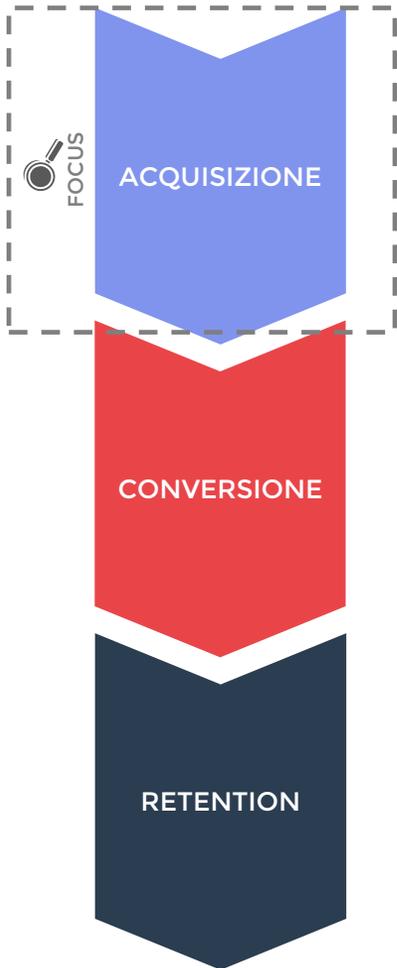
## 3. Commissioni sulle vendite

Business in Cloud offre la possibilità ai propri clienti di vendere attraverso i propri sistemi di pagamento e sul proprio marketplace, trattenendo una percentuale (dal 10% al 25% ) sulla vendita dei prodotti.

# Business in Cloud - Strategia commerciale



# Business in Cloud - Strategia di Acquisizione



## Canali di Acquisizione

### Organico

Business in Cloud cura il canale organico per consapevolizzare gli utenti circa i vantaggi della piattaforma Business in Cloud e per generare Brand Awareness. L'utente acquisito attraverso un canale organico atterra sul sito [www.businessincloud.co](http://www.businessincloud.co) e attiva un piano BIC free trial

#### Principali canali organici:

- Sito web
- Blog
- Pagine social BIC

### A Pagamento

L'utente target viene raggiunto da una campagna ADV sponsorizzata per BIC. Attraverso un funnel sviluppato con la piattaforma, l'utente accede ad un questionario e successivamente attiva un piano free trial ottenendo i propri asset digitali

#### Principali canali a pagamento:

- Facebook
- Instagram
- Google/YouTube

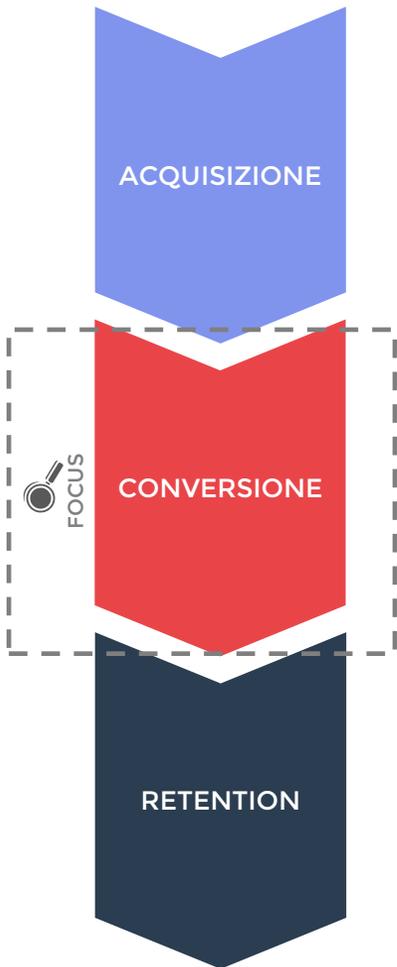
### Affiliati

Business in Cloud cura un proprio network di professionisti affiliati che, in completa autonomia, si occupano di lead generation, promuovendo la piattaforma BIC. La società remunera gli affiliati attraverso una fee di affiliazione che si attesta intorno al 20-30% del valore del piano

#### Principali canali organici:

- Consulenti e Agenzie di Marketing
- Formatori e Coach
- Società di formazione e consulenza

# Business in Cloud - Strategia di Conversione



## Canali di Conversione

### Marketing Tools

Business in Cloud monitora la customer journey dell'utente free trial e promuove i vantaggi dell'utilizzo della piattaforma a pagamento attraverso Autoresponder, Newsletter e attività di Direct Email Marketing

#### Principali canali di conversione:

- Autoresponder
- Newsletter
- Direct Email Marketing

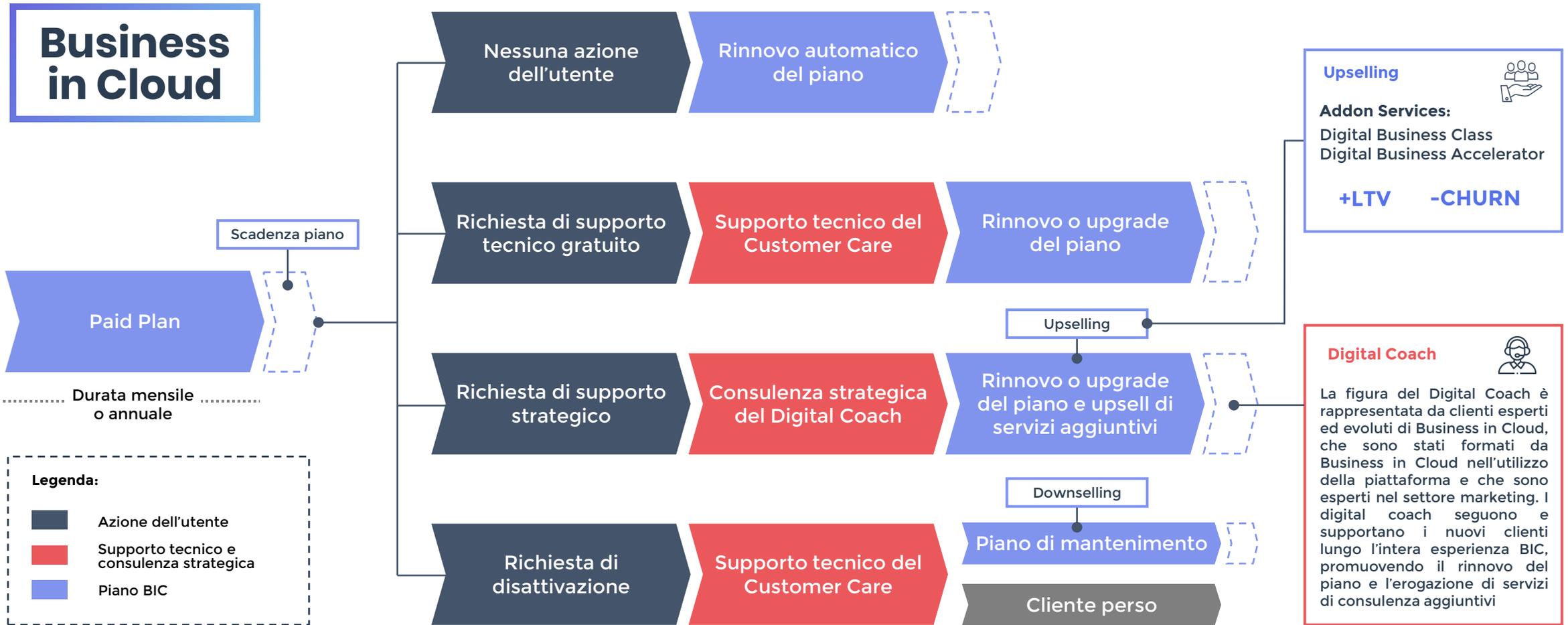
### Community - FB

Business in Cloud ha sviluppato un gruppo FB privato dedicato alla community di utenti della piattaforma. All'interno vengono pubblicati contenuti di alto valore, dirette settimanali, interviste, casi studio, tutorial, guide, questionari. Il gruppo conta attualmente oltre 1.100 iscritti e cresce del 20% mese su mese.

### Digital Coach

Business in Cloud sta creando una rete di Digital Coach partner, che seguono e affiancano l'utente durante le fasi di attivazione e utilizzo della piattaforma per supportarlo nell'implementazione e gestione efficace del proprio business online. Sono anche consulenti di vendita per i servizi in upsell, tra cui Digital Business Accelerator, Digital Business Class, etc.

# Business in Cloud - Strategia di Retention



# Business in Cloud - Tech & Product Development

## IT MISSION

La piattaforma BIC è stata sviluppata internamente su infrastruttura AWS e Heroku con stack tecnico basato su React, Angular e Ruby on Rails. Il team IT lavora attivamente per potenziare la piattaforma, introdurre nuove funzionalità e integrare piattaforme terze.



## Roadmap Sviluppo Business in Cloud

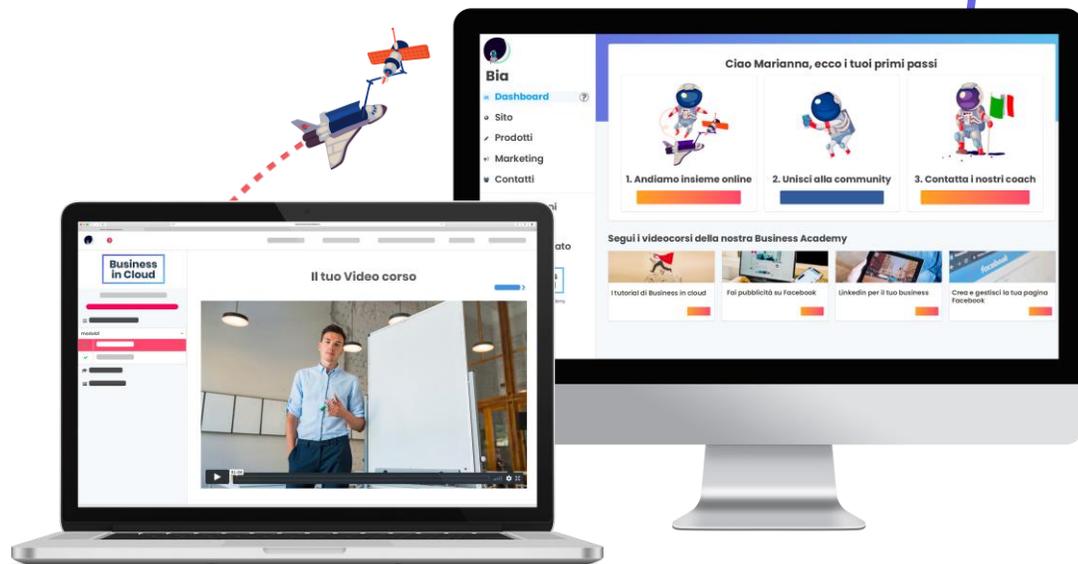


## Intelligenza Artificiale

Il team sta avviando delle collaborazioni e sviluppando un **sistema di digital coaching automatizzato e personalizzato**, basato su **AI**, in grado di fornire suggerimenti strategici al cliente nella creazione e nella vendita di prodotti digitali.

## Internazionalizzazione

Per supportare lo sviluppo internazionale della piattaforma si prevede lo sviluppo della piattaforma in **più lingue e valute**.



# Traction - Early Adopter

Oltre 1 Milione di fatturato generato dai clienti di Business in Cloud attraverso la piattaforma



**Trainer**



**Coach**



**Real Estate Agent**



**Consultant**



**Financial Consultant**



**Influencer**



**Digital Entrepreneur**



**Lawyer**



**Life Coach**



**Home Stager**



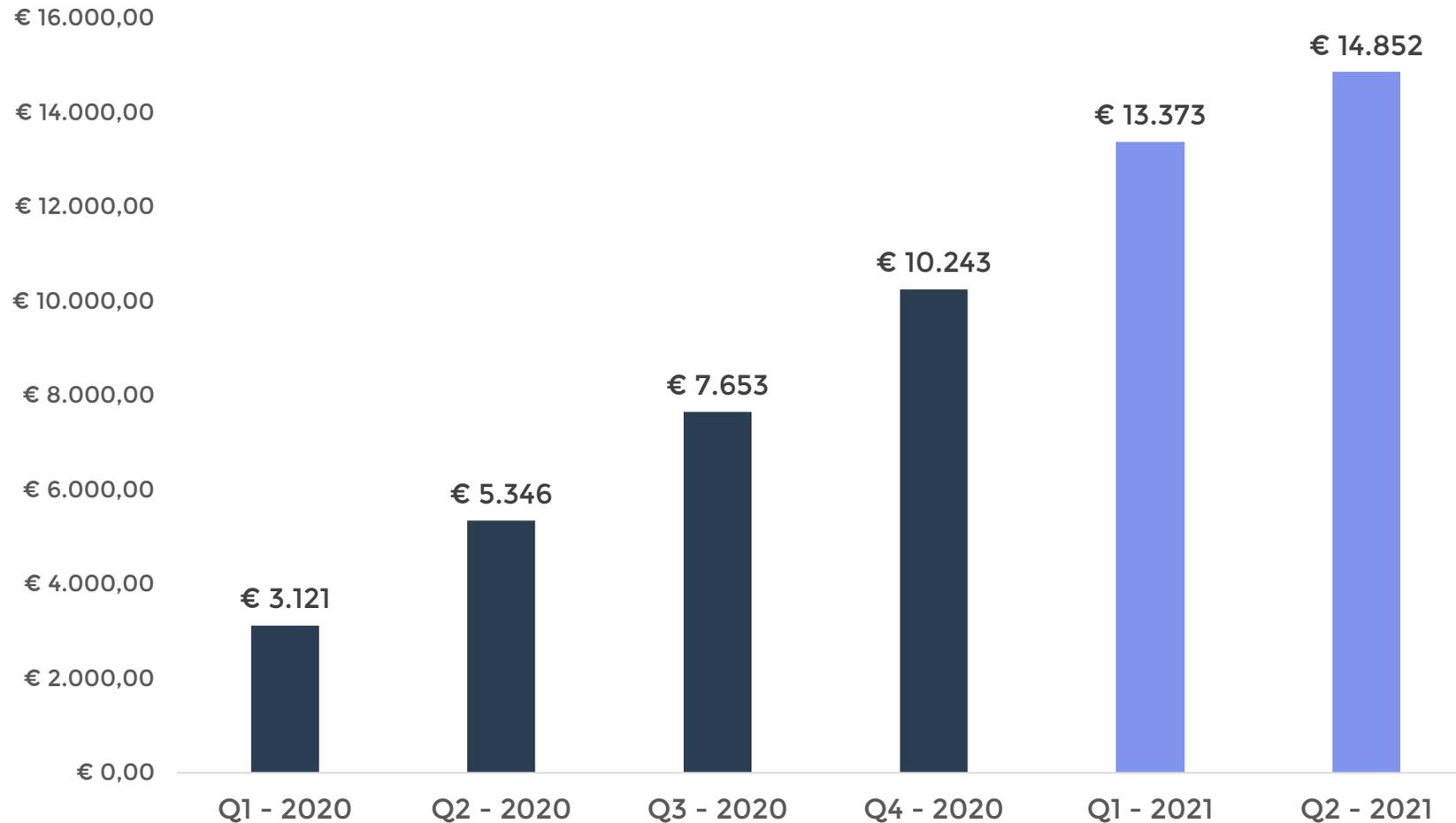
**Visual Merchandiser**



**Art Historian**

# Traction Business in Cloud - Subscription Plan MRR

Average MRR per Quarter



Comment Box

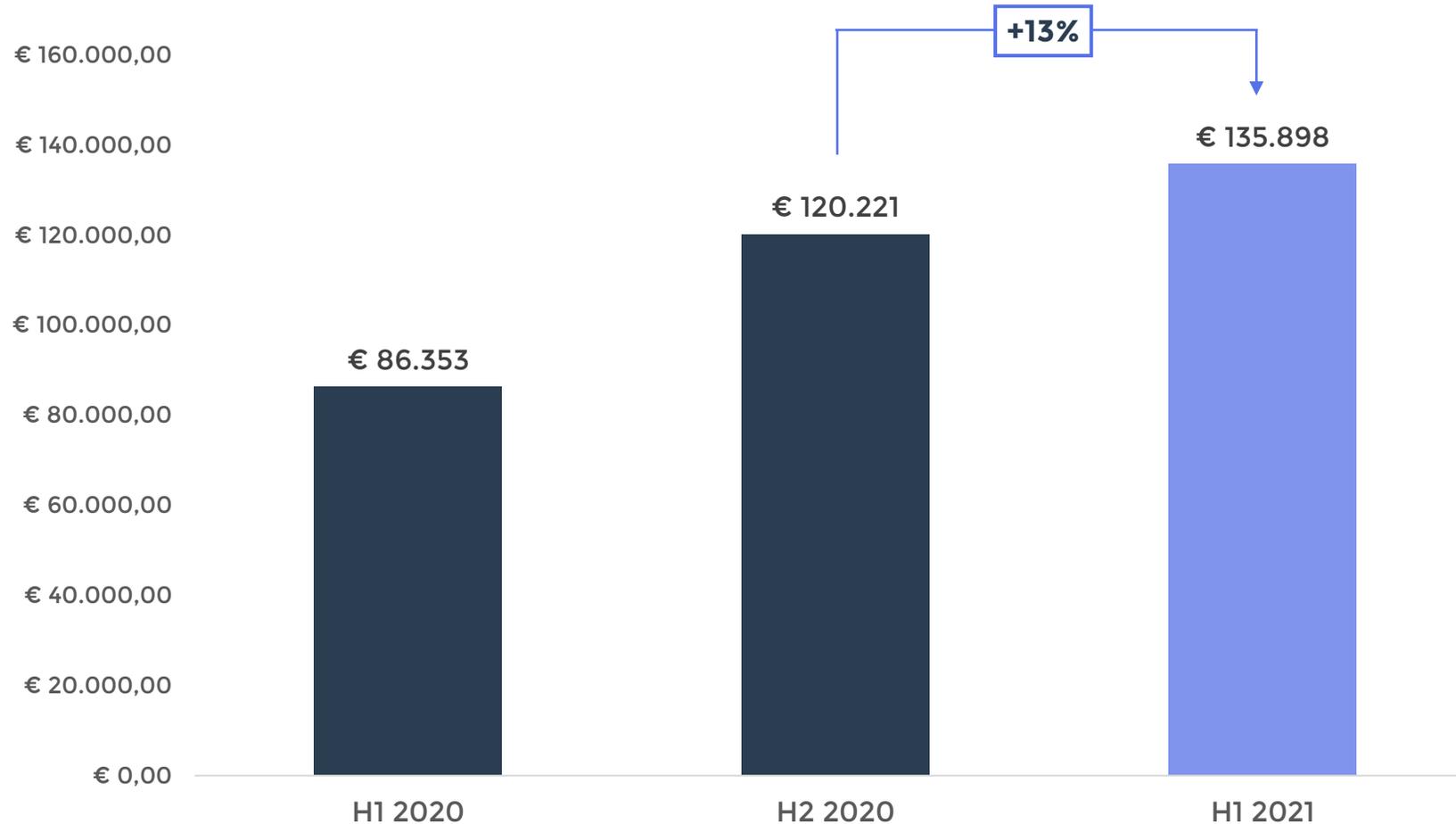
La crescita dei Monthly Recurring Revenues continua anche nel 2021 con un forte balzo in avanti a partire dal mese di Gennaio.

Il CAGR, calcolato sugli ultimi 17 mesi, si attesta al 10.55%

**+10.55%**  
**CAGR MRR**

# Traction - Revenue Performance

Fatturato per semestre

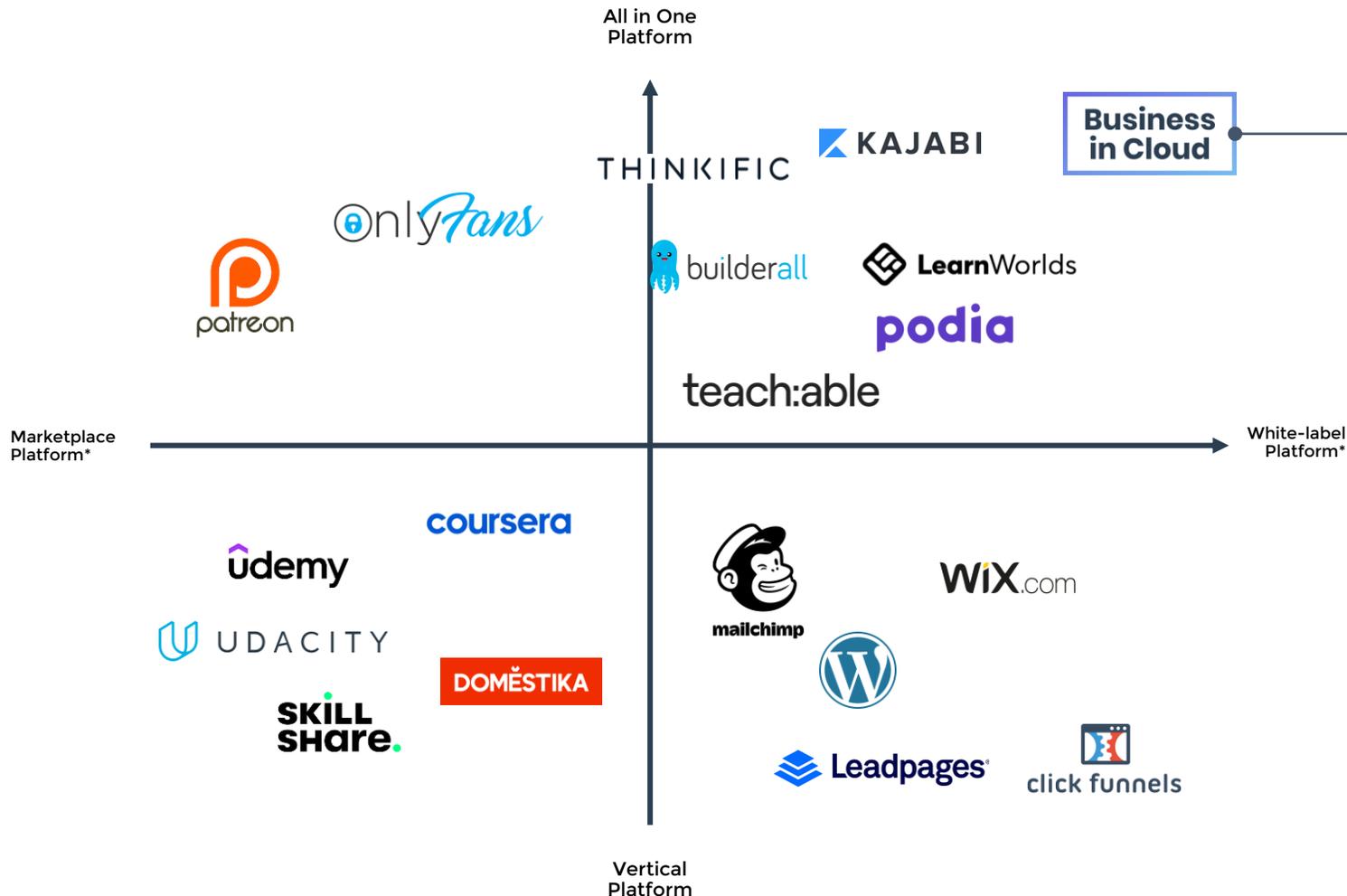


Comment Box

Il fatturato di Social Academy dimostra una forte crescita nell'ultimo anno, aumentando del +40% tra il primo e il secondo semestre del 2020, incrementando ancora del +13% nel primo semestre del 2021

**+13%**  
vs H2 2020

# Business in Cloud - Scenario Competitivo



## Vantaggio competitivo

BIC si posiziona come “All-in-one Monetization Platform” per creator e freelance. Si differenzia dai marketplace come Udemy e Patreon, che agevolano la vendita ma non la personalizzazione, l’indipendenza e la massimizzazione dei ricavi e dalle piattaforme verticali come Clickfunnels e Mailchimp, necessarie per automatizzare la vendita dei prodotti digitali, più complesse da gestire e più costose, rispetto ad una soluzione end-to-end con un unico abbonamento.

Note: White-Label Platform (Autonomia nella gestione e vendita del proprio brand); Marketplace Platform (Bassa autonomia e basso livello di customizzazione)

# Agenda

---

- La società
- Business in Cloud
  - Opportunità di mercato
  - Target Customers
  - Problem/Solution Fit
  - Funzionalità
  - Business Model
  - Strategia commerciale
  - Traction
  - Panorama competitivo
- **Key financials e business plan**
  - Revenue & EBITDA Margin
  - Operating Costs
  - Principali prospetti economico-finanziari
- Funding Strategy
  - Funding Plan
  - Valuation
  - Exit Strategy

# Business Plan - Revenues & EBITDA Margin

Il fatturato totale di Social Academy è stimato raggiungere circa €12 milioni nel 2025 (CAGR 20-25 +125%), con un EBITDA% del 32% (3,88 m +42p.p vs 2020). Nel piano previsionale, il fatturato derivante da Business in Cloud incide per il 99% del totale

## Fatturato & EBITDA 2020-2025 (€'m)

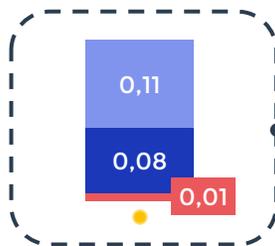
### REVENUES RATIONALES

- Crescita del mercato europeo dei **content creator, delle professioni autonome e dei freelance**
- Incremento delle domanda di piattaforme di **digital marketing** e di **soluzioni SaaS**
- Incremento del budget di marketing destinato **all'acquisizione di nuovi utenti**

### Internazionalizzazione



L'obiettivo di Social Academy, dopo aver consolidato la propria presenza in Italia, è quello di lanciare la piattaforma sui principali mercati europei. I Paesi target sono quelli con maggior numerosità di liberi professionisti attivi: Germania, UK, Francia, Spagna, Polonia, etc.



	CAGR 20-25	% Sales
BIC Plans Revenues	129%	59,5%
BIC Addon Revenues	125%	40%
Marketplace Revenues	20%	0,5%
Total Revenues	125%	100%

	2020A	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E	Δ 20-25
EBITDA €'m	-0,021	-0,081	-0,11	-0,086	0,71	3,86	+3,88
EBITDA %	-10%	-23%	-10%	-3%	13%	32%	+42p.p.

# Business Plan – Cost Structure

Cost Structure Breakdown (% del Fatturato, €'m, 2020-2025)

							$\Delta$ p.p	$\Delta$ €'m	Commenti
<b>Costi Totali</b>	0.23	0.43	1.25	2.64	4.82	8.06			
	110,1%	123,3%	109,7%	103,4%	87,2%	67,6%	-42.5	+7.83	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'ammontare dei costi totali diminuisce progressivamente all'aumentare del fatturato. La categoria di costo prominente è quella legata alle spese del personale (HR).</li> </ul>
<b>=</b>									
<b>COGS</b>	0.05	0.08	0.17	0.38	0.80	1.46			
	26,5%	23,3%	15,3%	15,1%	14,4%	12,3%	-14.2	+1.41	<ul style="list-style-type: none"> <li>La macrocategoria 'COGS' include le spese di affiliazione e i compensi dei Digital Coach.</li> </ul>
<b>+</b>									
<b>Marketing</b>	0.04	0.09	0.37	0.83	1.59	2.86			
	18,8%	26,2%	32,1%	32,6%	28,7%	24,0%	+5.2	+2.82	<ul style="list-style-type: none"> <li>La macrocategoria "Marketing" include le spese per Digital Advertising e le spese per fiere, eventi, business promotion, etc.</li> </ul>
<b>+</b>									
<b>IT/G&amp;A</b>	0.03	0.05	0.18	0.27	0.44	0.70			
	14,3%	13,5%	15,6%	10,7%	8,1%	5,9%	-8.4	+0.67	<ul style="list-style-type: none"> <li>La macrocategoria "IT/G&amp;A" include, oltre ai costi generali e amministrativi, le spese in Software, Server, etc.</li> </ul>
<b>+</b>									
<b>HR</b>	0.10	0.21	0.53	1.15	1.98	3.04			
	50,6%	60,2%	46,6%	44,9%	35,9%	25,5%	-25.1	+2.94	<ul style="list-style-type: none"> <li>La categoria dei costi del personale (HR) include il costo azienda del personale dell'azienda (comprensivi di TFR e stima sui contributi previdenziali). Rappresenta la macrocategoria di costi fissi con la maggior incidenza sul fatturato. Il piano previsionale 2021-2025 prevede un potenziamento importante del team, consolidando le principali aree operative della società. A seguito dell'internalizzazione di BIC a partire dal 2023, si prevede la costruzione di "team di Paese" attraverso l'assunzione di nuove figure manageriali e tecniche anglofoni e ispanofoni. il piano HR prevede il raggiungimento di 64 figure nel 2025, crescenti gradualmente.</li> </ul>
	2020A	2021BP	2022BP	2023BP	2024BP	2025BP			

# Business Plan - Income Statement

	2020A		2021BP		2022BP		2023BP		2024BP		2025BP	
	€	% Rev	€	% Rev	€	% Rev	€	% Rev	€	% Rev	€	% Rev
<b>Ricavi</b>	<b>205.799</b>	<b>100,0%</b>	<b>347.245</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.141.523</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.551.654</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.524.615</b>	<b>100,0%</b>	<b>11.919.587</b>	<b>100,0%</b>
BIC Plans Revenues	111.996	54,4%	221.187	63,7%	710.686	62,3%	1.547.012	60,6%	3.291.539	59,6%	7.046.302	59,1%
Addon BIC Revenues	83.246	40,5%	116.328	33,5%	413.479	36,2%	984.302	38,6%	2.210.156	40,0%	4.847.458	40,7%
Marketplace Revenues	10.557	5,1%	9.730	2,8%	17.357	1,5%	20.340	0,8%	22.920	0,4%	25.826	0,2%
<b>COGS</b>	<b>54.445</b>	<b>26,5%</b>	<b>80.921</b>	<b>23,3%</b>	<b>174.274</b>	<b>15,3%</b>	<b>386.065</b>	<b>15,1%</b>	<b>798.083</b>	<b>14,4%</b>	<b>1.464.374</b>	<b>12,3%</b>
BIC Affiliations Fee	15.000	7,3%	25.931	7,5%	86.367	7,6%	194.475	7,6%	422.683	7,7%	913.772	7,7%
Marketplace Rebate	6.125	3,0%	6.991	2,0%	11.807	1,0%	13.995	0,5%	15.770	0,3%	17.770	0,1%
Other COGS	17.149	8,3%	18.000	5,2%	21.600	1,9%	47.920	1,9%	56.404	1,0%	66.420	0,6%
Coaches Addon Services Payroll	16.171	7,9%	30.000	8,6%	54.500	4,8%	129.675	5,1%	303.226	5,5%	466.413	3,9%
<b>Gross Margin</b>	<b>151.354</b>	<b>73,5%</b>	<b>266.324</b>	<b>76,7%</b>	<b>967.248</b>	<b>84,7%</b>	<b>2.165.589</b>	<b>84,9%</b>	<b>4.726.532</b>	<b>85,6%</b>	<b>10.455.212</b>	<b>87,7%</b>
<b>Costi Operativi</b>	<b>172.176</b>	<b>83,7%</b>	<b>347.173</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.077.554</b>	<b>94,4%</b>	<b>2.252.062</b>	<b>88,3%</b>	<b>4.017.867</b>	<b>72,7%</b>	<b>6.598.124</b>	<b>55,4%</b>
Marketing	38.650	18,8%	91.103	26,2%	366.500	32,1%	832.475	32,6%	1.587.746	28,7%	2.860.483	24,0%
IT	14.699	7,1%	20.000	5,8%	38.500	3,4%	66.450	2,6%	114.715	2,1%	198.078	1,7%
G&A	14.699	7,1%	26.862	7,7%	140.100	12,3%	207.470	8,1%	330.839	6,0%	502.168	4,2%
HR	104.127	50,6%	209.208	60,2%	532.454	46,6%	1.145.667	44,9%	1.984.567	35,9%	3.037.394	25,5%
<b>EBITDA</b>	<b>(20.822)</b>	<b>-10,1%</b>	<b>(80.849)</b>	<b>-23,3%</b>	<b>(110.306)</b>	<b>-9,7%</b>	<b>(86.473)</b>	<b>-3,4%</b>	<b>708.665</b>	<b>12,8%</b>	<b>3.857.089</b>	<b>32,4%</b>

# Business Plan – Cash Flow Statement

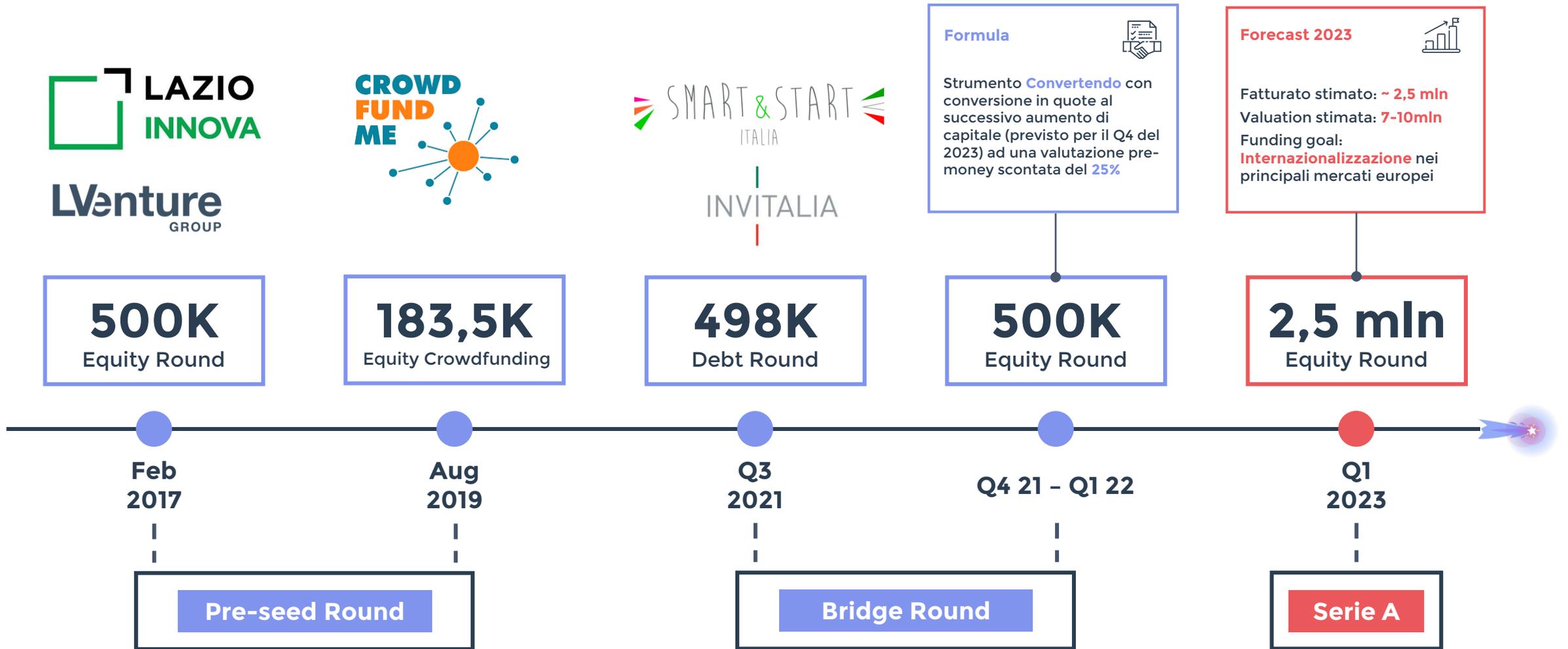
	2020A	2021BP	2022BP	2023BP	2024BP	2025BP
<b>EBIT*(1-Taxes)</b>	-	(119.485)	(146.175)	(231.973)	344.530	3.080.438
+ D&A	-	54.350	83.269	180.103	364.135	673.342
+/- VAT	-	22.624	(5.636)	(9.509)	(6.041)	11.734
+ TFR	-	9.475	26.185	58.520	102.824	158.421
+/- Working Capital Changes	-	57.871	(29.937)	(52.595)	(111.639)	(241.300)
- Increase in receivables	-	58.832	(28.602)	(61.839)	(132.253)	(285.691)
+ increase in payables	-	(961)	(1.335)	9.244	20.614	44.391
- increase in inventory	-	-	-	-	-	-
+/- Changes in Investment Activities	-	(22.981)	(263.776)	(805.031)	(1.640.087)	(2.784.389)
- CAPEX	-	(12.981)	(216.776)	(628.131)	(1.274.157)	(2.001.988)
- Acquisition of Assets	-	(10.000)	(47.000)	(176.900)	(365.930)	(782.401)
<b>Free Cash Flow to the Firm (FCFF)</b>	-	1.854	(336.069)	(860.485)	(946.278)	898.245
+/- Changes in Financing Activities	-	144.874	139.575	101.180	(49.315)	(49.315)
+ Increase in Financial Debts / Grants	-	147.500	142.202	103.807	-	-
- Payments of Financial Debts / Grants	-	(2.626)	(2.626)	(2.626)	(49.315)	(49.315)
<b>Free Cash Flow to Equity (FCFE)</b>	-	146.727	(196.494)	(759.305)	(995.593)	848.930
- Dividends	-	-	-	-	-	-
+ Shareholders' Cash	-	125.000	375.000	2.500.000	-	-
<b>Net Cash Flow</b>	-	271.727	178.506	1.740.695	(995.593)	848.930
	-	-	-	-	-	-
<b>Cumulated Cash Flow</b>	36.582	308.309	486.815	2.227.510	1.231.918	2.080.847

# Agenda

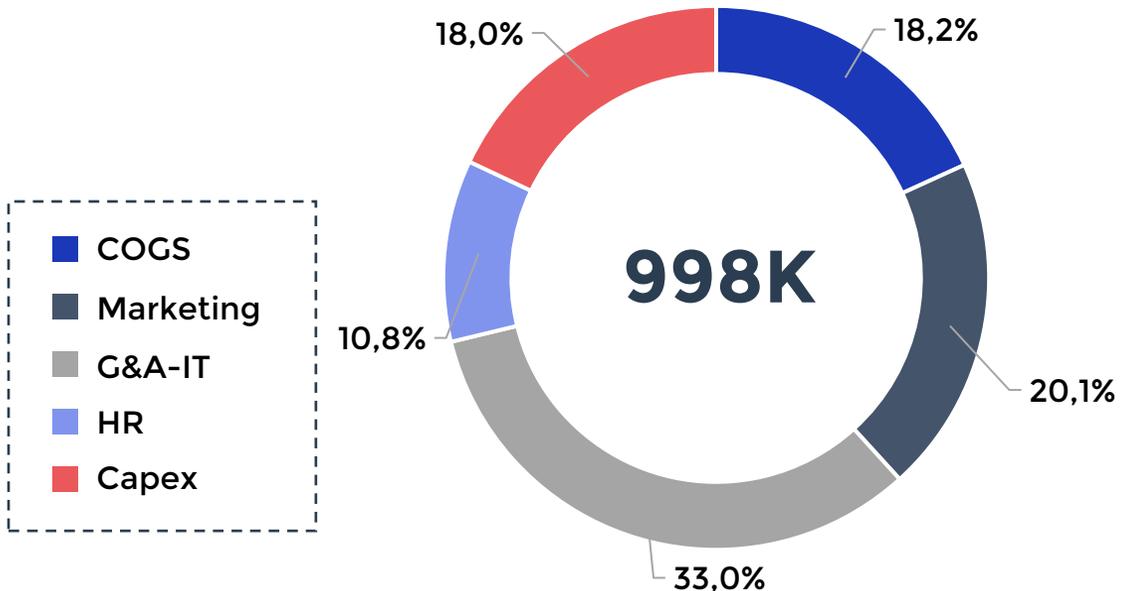
---

- La società
- Business in Cloud
  - Opportunità di mercato
  - Target Customers
  - Problem/Solution Fit
  - Funzionalità
  - Business Model
  - Strategia commerciale
  - Traction
  - Panorama competitivo
- Key financials e business plan
  - Revenue & EBITDA Margin
  - Operating Costs
  - Principali prospetti economico-finanziari
- **Funding Strategy**
  - Funding Plan
  - Valuation
  - Exit Strategy

# Funding Strategy - Funding Plan



# Funding Strategy - Allocazione delle risorse

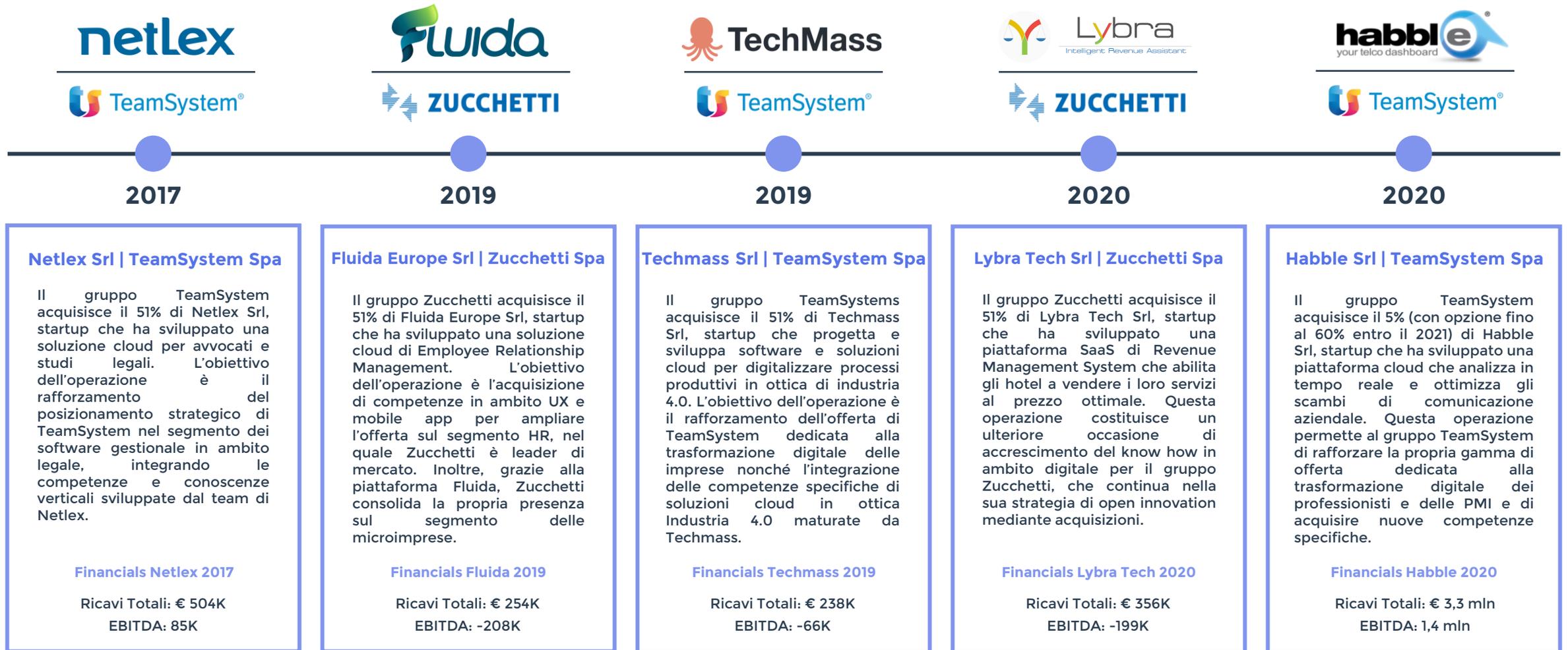


## Use of funds - Bridge Round



L'obiettivo del bridge round è di potenziare e di consolidare la penetrazione della piattaforma Business in Cloud nel segmento di mercato target individuato in Italia. Il 20% delle risorse finanziarie sarà allocato in attività di marketing volte all'acquisizione di nuovi utenti; il 18% sarà destinato in COGS, categoria in cui rientrano le retribuzioni per i Digital Coach e le fee di affiliazione; il 33% sarà destinato per le retribuzioni del personale dipendente, prevedendo un ampliamento del team con 5 nuove figure che potenzieranno le aree Software Development e Customer Care. Infine, il 18% sarà destinato alle attività di R&D per il potenziamento della piattaforma cloud BIC.

# Exit Strategy - M&A News Italia



Fonte: Bilanci delle società

# Exit Strategy – Global Exit News

La Content Economy si configura attualmente come uno dei mercati più promettenti in termini di crescita e più attrattivi per i VC. A partire da ottobre 2020 e fino al primo semestre del 2021, sono stati registrati **oltre \$ 800 mln di investimenti** in startup del settore

## KAJABI

- Fondazione: 2009
- Paese: USA
- Dipendenti: 250
- **Fatturato 2020 (GMV)\*: \$ 1,50 Mld**
- Overall Funding: **\$ 550 mln**
- Last Post-money valuation: **\$ 2 Mld**
- Ultima tipologia di round: Private Equity
- Exit Strategy: n.a.

## teach:able

- Fondazione: 2013
- Paese: USA
- Dipendenti: 100
- Fatturato 2020: **\$ 14 mln**
- Overall Funding: **\$ 13,15 mln**
- Last Post-money valuation: **\$ 250 mln**
- Ultima tipologia di round: Serie A
- Exit Strategy: **M&A per \$250 mln** (acquisita da Hotmart nel 2020)

## THINKIFIC

- Fondazione: 2012
- Paese: Canada
- Dipendenti: 355
- Fatturato 2020: **\$ 30,66 mln**
- Overall Funding: **\$ 152,45 mln**
- Exit Strategy: **IPO 2021 (THNC.TO)**
- Last Market Cap: **\$ 1,10 Mld**

## LearnWorlds

- Fondazione: 2014
- Paese: Cipro
- Dipendenti: 80
- Fatturato 2020: **\$ 6,5 mln**
- Overall Funding: **\$ 33,3 mln**
- Last Post-money valuation: n.a.
- Ultima tipologia di round: Venture Capital
- Exit Strategy: n.a.

## podia

- Fondazione: 2014
- Paese: USA
- Dipendenti: 24
- Fatturato 2020: **\$ 3 mln**
- Overall Funding: **\$ 3,83 mln**
- Last Post-money valuation: **\$ 15 mln**
- Ultima tipologia di round: Venture Capital
- Exit Strategy: n.a.

## patreon

- Fondazione: 2013
- Paese: USA
- Dipendenti: 300
- Fatturato 2020: **\$ 100 mln**
- Overall Funding: **\$ 412 mln**
- Last Post-money valuation: **\$ 4,25 Mld**
- Ultima tipologia di round: Serie F
- Exit Strategy: n.a.

# Disclaimer

Questa Business Presentation (la "Business Presentation"), che è stata redatta da BizPlace Holding Srl nella sua qualità di consulente finanziario e in collaborazione con Social Academy Srl ("Social Academy" o "Azienda" e, congiuntamente alle altre società da essa controllate o altrimenti affiliate ad esso, il "Gruppo"), nell'ambito della procedura (la "Transazione proposta") per la cessione di una partecipazione in Social Academy Srl, contiene esclusivamente dati e informazioni forniti dal Gruppo o già di dominio pubblico ed è fornito ai potenziali partecipanti alla Transazione proposta a solo scopo informativo.

BizPlace (compresi eventuali altri professionisti da essa nominati) non ha effettuato alcun controllo autonomo, audit e / o analisi indipendente sulle informazioni e sui dati contenuti nella Business Presentation. Di conseguenza, BizPlace non si assume alcuna responsabilità per la correttezza, l'accuratezza e / o la completezza delle informazioni contenute nella Business Presentation o in altri documenti che verranno di volta in volta forniti in relazione alla Transazione proposta e declina ogni responsabilità per eventuali omissioni da la Business Presentation e per dichiarazioni, espresse e / o implicite, altrimenti derivanti da qualsiasi altra forma di comunicazione scritta o orale inviata al destinatario della Business Presentation, da o per conto di BizPlace, nel corso della valutazione che il destinatario desidera effettuare rispetto alla Transazione proposta.

Le informazioni contenute nella Business Presentation sono state preparate con l'intenzione di aiutare il destinatario a fare la propria valutazione della Transazione proposta, senza pretese di essere esaustive. Tali informazioni possono essere soggette a cambiamenti, emendamenti o aggiornamenti, che né BizPlace né l'Azienda si impegnano a fornire. La Business Presentation non deve essere presa come base per le decisioni di investimento da parte di potenziali controparti.

La Business Presentation non intende fornire un quadro dell'attuale andamento delle attività dell'Azienda, che rimane libera di svolgere le proprie attività ordinarie e / o straordinarie; di conseguenza, né l'Azienda né BizPlace forniscono alcuna garanzia che dopo la data della Business Presentation, non vi saranno cambiamenti nelle attività nell'Azienda.

In relazione a quanto precede, né BizPlace né l'Azienda né alcuno dei rispettivi membri degli organi direttivi e di controllo, della direzione generale, del personale e dei consulenti possono in alcun modo essere ritenuti responsabili per eventuali danni diretti e / o indiretti che potrebbero subire parti terze che si sono basati sulle dichiarazioni rese o omesse dalla Business Presentation. Qualsiasi responsabilità derivante direttamente o indirettamente dall'uso della Business Presentation è espressamente esclusa.

Gli utili e le proiezioni finanziarie contenuti nella Business Presentation sono basati su stime e assunzioni soggettive, su circostanze ed eventi che non si sono ancora materializzati e che sono stati redatti dal management dell'Azienda. Di conseguenza, non vi è alcuna garanzia che i risultati stimati saranno effettivamente raggiunti.

Nel fornire la Business Presentation, né l'Azienda né BizPlace assumono alcun obbligo di fornire al destinatario della presente ulteriori informazioni e / o documentazione. Né la ricezione della Business Presentation da parte del destinatario né le informazioni in essa contenute o successivamente divulgate a qualsiasi parte con riferimento alla Transazione proposta possono essere interpretate come consulenza di investimento da parte di BizPlace.

La Business Presentation non costituisce in alcun modo una proposta per l'esecuzione di un contratto o una sollecitazione o consulenza o raccomandazione per l'acquisto o la vendita di qualsiasi strumento finanziario. La Business Presentation non rappresenta un'offerta definitiva o un impegno da parte dell'Azienda a sottoscrivere uno strumento finanziario di qualsiasi tipo.

L'azienda si riserva il diritto, a sua assoluta discrezione, di inviare la Business Presentation a qualsiasi parte interessata alla Transazione proposta, di condurre trattative con uno o più destinatari della Business Presentation e di eseguire accordi o contratti in relazione alla Transazione proposta senza in tal modo essere obbligato a fornire qualsiasi avviso in tal senso ai destinatari stessi.

L'azienda si riserva inoltre il diritto di sospendere a sua assoluta discrezione e senza obbligo di preavviso le procedure e / o le negoziazioni in merito alla Transazione proposta. L'Azienda fornisce le informazioni contenute nel presente documento su base strettamente confidenziale e presupponendo che vengano utilizzate al solo scopo di prendere in considerazione la partecipazione alla Transazione proposta. Nel ricevere la Business Presentation, ciascun destinatario riconosce la natura confidenziale delle informazioni contenute nel presente documento e si impegna a non divulgarle in alcun modo o a utilizzarle per scopi diversi da quelli connessi alla Transazione proposta, in conformità con i termini e le condizioni dell'accordo di riservatezza debitamente eseguito da ciascuno dei destinatari.

È possibile che BizPlace, o una delle sue partecipate e / o società collegate, o uno dei clienti di BizPlace o del gruppo di appartenenza, possa aver stipulato accordi o possedere partecipazioni azionarie o potrebbe effettuare o aver effettuato transazioni che potrebbero comportare una potenziale situazione di conflitto di interessi rispetto al mandato accettato in relazione alle Transazioni proposte descritte nella Business Presentation. In caso di conflitti di interesse derivanti dall'esecuzione di tale mandato, questi devono essere gestiti in modo tale da non pregiudicare gli interessi dei clienti, in conformità con la politica di gestione dei conflitti di interesse gestita da BizPlace.

Per qualsiasi controversia insorta in relazione alla Business Presentation si applicano le leggi della Repubblica Italiana e il Foro di Roma avrà giurisdizione esclusiva.

# Business in Cloud

*Personal monetization platform for creators and freelancers*



---

*Investor Deck- September 2021*

Sito web: [www.businessincloud.co](http://www.businessincloud.co)

Ragione sociale: Social Academy Srl

Sede legale: Via Catone 3, Roma 00192, Italia

Sede operativa: Luiss Enlabs, Roma 00145, Italia

P.IVA: 14086661007

Mail CEO: [andrea@socialacademy.com](mailto:andrea@socialacademy.com)

PEC: [socialacademy@pec.it](mailto:socialacademy@pec.it)

*powered by* **BizPlace**