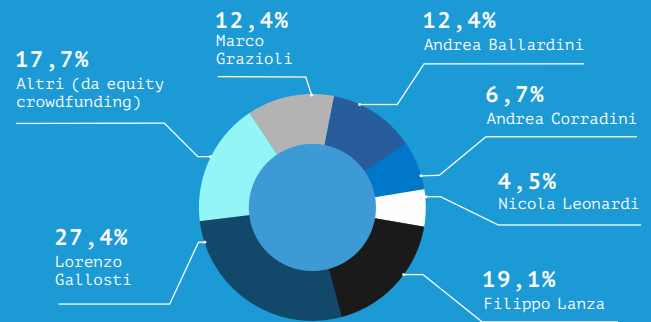




## Ninesquared

The New Volleyball Standard

**PROGETTO:** Ninesquared  
**SETTORE:** Sportswear / Teamwear  
**CONTATTO:** Lorenzo Gallosti - CEO  
**EMAIL:** lorenzo.gallosti@ninesquared.it  
**WEBSITE:** ninesquared.team



compagine sociale

cap. soc. 13.500 €

### descrizione:

Sportswear company con business model direct-to-consumer verso club e atleti. Forniamo top club e nazionali in Europa. Unico brand 100% pallavolo.

### problema:

La fornitura di prodotti sportivi per club è ad oggi inefficiente con rivendita da negozi locali. Non ci sono inoltre brand / sotto-brand dedicati alla pallavolo (prodotto e brand)

### soluzione:

La società ha realizzato un Brand Direct-to-Consumer verso società sportive B2B2C (vendita diretta all'atleta/fan con e-commerce dedicato a società sportive). Si tratta di un brand verticale sul volley (business model replicabile in futuro con sotto-brand per altri sport).

### mercato:

La volleyball è 4° sport al mondo e 1° sport al mondo al femminile (4000+ società di pallavolo solo in Italia). Nello specifico: • Mercato Activewear: B\$ 360+ • Mercato Teamwear: B\$ 20+ (mercato con limitati trend moda, competitors frammentati e contratti 2/3 yrs da k€5 - M€1/yr) • Mercato Teamwear volleyball: B\$ 1,2+ (Price pressure minore, sport storico, futuro in crescita (volley femminile), nessun brand della volley).

### clienti:

• Società sportive (in primis di pallavolo) • Atleti, fans • Sportivi

### carattere distintivo:

Unico brand teamwear con modello business D2C e B2B2C Team e network unico sul verticale del volley

### business model:

• Vendita fornitura D2C a società sportive • Vendita diretta ad atleti/fan

attraverso una piattaforma e-commerce B2B2C con provvigione a società sportive • Vendita fornitura a sponsor / affiliate società sportive • Vendita diretta e-commerce Ninesquared • Supply chain LEAN con produzione 90% just-in-time (magazzino ridotto) • Influencer marketing, digital marketing, D2C strategies • Commercial strategy top-down (top teams / top athletes first)

### fatturato:

2018 = M€ 0,1  
 2019 = M€ 0,1  
 2020 = M€ 0,4+  
 2021 = M€1+

### team:

• **Lorenzo Gallosti** - CEO: management consultant, esperienza IPO, M&A, campione del mondo volley • **Marco Grazioli** - CFO: sourcing, ex commercialista • **Uros Stanic** - International Sales: 10+ yrs teamwear sales volley in Balcans, Middle East • **Andrea Ballardini** - Digital marketing: ex marketing Google, BDev Alibaba • **Filippo Lanza** - Partnerships: professionista pallavolo, medaglia d'argento olimpica • **Nicola Leonardi** - Sales: ex marketing manager Trentino Volley, campione mondo volley • 3 FTEs

### round di investimento:

Fabbisogno finanziario complessivo di 1.500.000 € nei prossimi 5 anni

### destinazione risorse:

• Marketing & branding • Product development  
 • Sales • Geo expansion

### valore pre money:

7.5 milioni di euro

### exit:

• Industrial buyer • Private equity • IPO