Nuovo round d'investimento per Quisto, piattaforma B2B destinata all'Horeca

20230321124712quisto-ce225a3d

Quisto, piattaforma italiana che vuole **innovare la filiera del cibo e bevande fuori-casa**, ha chiuso un pre-seed **round da 800mila euro** partecipato da un importante Family Office italiano dell'industria alimentare e da alcuni angel investors con esperienza nel mercato dell'Horeca oltre che da StartupGym, il Venture Studio guidato da Enrico Pandian, Giuseppe Balzano e Tarek Fahmy e che ha supportato la genesi e crescita di Quisto.

Quisto si rivolge ai retailer (bar, ristoranti, negozi) che vogliono avere **accesso a una piattaforma più efficiente per effettuare i propri ordini**, disponibile 24/7, e con **accesso a un catalogo prodotti** (e di offerte) **molto più ampio**. Il servizio si rivolge anche a grossisti e distributori che hanno in Quisto il migliore alleato per scalare la propria attività commerciale, migliorando la relazione con i clienti esistenti grazie all'integrazione della tecnologia con la loro rete di vendita.

Nata nel 2022, sono a oggi già oltre 2000 gli ordini effettuati dagli esercenti che si sono registrati sulla piattaforma e che accedono al catalogo di oltre 5mila prodotti disponibili su Quisto. Con queste nuove risorse, Quisto ha in progetto di **continuare a investire nella tecnologia, espandere il bacino clienti e di ottimizzare la gamma di servizi offerti ai vari operatori della filiera e l'efficienza della go-to-market.**

"Avendo lavorato per oltre 20 anni con grossisti e industria, ho avuto la possibilità di conoscere in modo approfondito le problematiche di questo canale. Il retailer cerca il prezzo ma vuole il servizio, l'assortimento, la cortesia; l'agente deve essere aiutato a diventare un brand ambassador, un consulente del punto vendita perché ***nessuno ha bisogno di un raccoglitore d'ordini****; il grossista deve evolvere il business efficientando e prendendo decisioni data driven; l'industria vuole pagare un solo partner affidabile. Quisto rende possibile tutto ciò attraverso una piattaforma digitale collaborativa e una logistica diretta dei prodotti nelle aree di maggiore densità abitativa e commerciale"* afferma

Stefano Raffaglio, co-founder di Quisto.

"Lo “status quo” ha bisogno di essere ripensato. L'obiettivo che ci prefiggiamo è quello di cambiare l’abitudine d’acquisto di baristi e ristoratori. La tecnologia servirà a rendere più scalabile il servizio di chi vende e a ***dare maggior trasparenza per chi compra****. La vera conquista sarà nel rendere l’esperienza del buyer interattiva e senza frizioni, abbattendo costi e offrendo maggior valore, rispetto agli attuali standard di mercato"* aggiunge **Pietro Bini Smaghi**, co-founder di Quisto.

“In StartupGym, abbiamo sviluppato una forte tesi di investimento sul mercato della distribuzione fuori casa, che stimiamo valga 17 miliardi solo in Italia, 180 miliardi in Europa. La filiera non ha ancora visto alcuna innovazione tecnologica: agenti in auto, camion con pochi ordini, scarsa trasparenza sui prezzi, ordini cartacei e chiamate telefoniche. È inoltre un ***mercato dominato dal nero****, la cui logistica è scarsamente ottimizzata a scapito dell’ambiente e le città. Crediamo ci sia uno spazio per fare disruption e costruire un modello sostenibile e innovativo"* conclude **Giuseppe Balzano**, Partner StartupGym.