La carica dell'Associazione Startup Turismo

A poco più di un anno dalla sua nascita, l'**Associazione Startup Turismo**, che riunisce le migliori startup che offrono prodotti e servizi nei settori del turismo e della cultura, si è presentata alla Bto con 5 case study e con un'analisi sull'ecosistema italiano delle nuove società in via di lancio nel mondo travel. "Un'associazione che sta cercando di fare lobbying e dalla quale è venuta fuori l'idea della tax credit digitale - afferma il presidente dell'associazione **Stefano Ceci** -. Un'associazione che già rappresenta 41 start up e che vede continuamente nuove domande di adesione. Che noi valutiamo di volta in volta".

Un'associazione, ad oggi, di 150 persone, che in totale ha visto raccogliere 2 milioni di euro di investimenti e che nel corso del 2014 ha fatturato, in totale, oltre 3 milioni di euro: "l'età media delle società è molto basso; il 31% ha meno di un anno, l'8% sono addirittura in fase di lancio, mentre il 33% ha meno di due anni" dice Ceci, che prosegue: "sono piccole realtà, con il 72% dai 2 a 5 persone e con il 50% ancora a meno di 10 mila euro di fatturato. Anche se un quarto è già tra i 100 e i 200 mila euro di fatturato e il 5% oltre i 500mila".

La tipologia di queste società è per il 42% btobtoc, per il 37% btoc e per il 21%b2b, con il 26% di queste che hanno il loro quartier generale all'estero, "perché è più facile fare impresa, e impresa dal nulla, all'estero" dicono in coro tutti i presenti, anche per l'accesso agli investimenti, "non difficili da trovare per partire in Italia, con 50-100 mila euro, ma poi quasi impossibile continuare con altri round di investimenti" spiega Ceci.

Ma sentire coloro che ce l'hanno fatta, o ce la stanno facendo, dà speranza. Come Pietro Ferraris founder di **Map2App**, un builder di app che in meno di due anni ne ha già realizzate quasi 500, per un milione di download, con un rating medio di 4,67 stelline: "realizziamo app per destinazioni a partire da 299 dollari e abbiamo clienti top tra cui California State parks, Rumbo.es, Telecom, Paesionline e Volagratis. Importante poi l'humus che abbiamo trovato nell'associazione - dice Ferraris -. Ad esempio per i contenuti collaboriamo con **weagoo**, anche'essa nell'associazione".

Filippo Mancini ha invece lanciato **MyHotelbid**, un sito, anche sotto forma di Widget, che permette di interagire con i potenziali clienti che hanno re rilanci da are per potersi aggiudicare una camera scontata: "e abbiamo già 400 hotel attivi e mille bidder hanno già comprato. Prossimamente inoltre attiveremo il pagamento in bitcoins" dice Mancini.

Il founder di **Sailsquare**, marketplace peer to peer sull'esperienza in barca, Simone Marini sottolinea di aver già raggiunto in un anno "i mille clienti. Mettiamo in contatto armatori privati e gli utenti finali. E per il 2015 puntiamo ad aver ben 2 mila proposte, allargandoci, dopo il Mediterraneo, anche nei Caraibi".

Interessante anche l'iniziativa di Marco Cocciarin, ex agente di viaggio, che ha lanciato **Globe Inside,** un marketplace di comunicazione fra adv e professionisti in 100 Paesi che costruiscono insieme ai dettaglianti viaggi, individuali o di gruppo, "dagli alti margini" sottolinea Cocciarin.

Infine Andrea Monti con **FindYourItaly** vuole "valorizzare e promuovere l'Italia meno nota e più autentica all'estero". E' un tour operato e agenzia di viaggio online ma 3.0, con un blog e proposte in Rete ma anche Buddy, così si chiamano i corrispondenti locali, conoscitori del territorio e capaci di offrire esperienze uniche al viaggiatore.