GoGoBus lancia campagna di crowdfunding e punta al mercato europeo

Tra auto, scooter e biciclette, sono più di 5 milioni gli italiani che hanno scelto di muoversi in condivisione e il trend è “inarrestabile” così come lo ha definito di recente il TerzoRapporto Nazionale sulla Sharing Mobility. È in questa cornice che nasce l’idea di Alessandro Zocca che ai mezzi di trasporto più convenzionali da poter condividere ha aggiunto anche l’opzione autobus. Perché non consentire a più persone che hanno l’esigenza di raggiungere una stessa destinazione per un concerto, un evento sportivo o per turismo la possibilità di noleggiare un servizio tagliato su misura? Così nel 2015 è nata GoGoBus e ad oggi sono circa 25mila i passeggeri trasportati con un giro d’affari di 1,1 milioni di euro e 500 autobus riempiti.
A differenza di Flixbus e del più recente servizio bus offerto dall’altro colosso della mobility sharing BlaBlaCar, GoGoBus si concentra su percorsi “on demand”, ovvero su destinazioni ad hoc richieste dai potenziali passeggeri e gestite in ogni aspetto attraverso una piattaforma digitale proprietaria interamente sviluppata in house.
GoGoBus collega grandi città con la sede di concerti, eventi, fiere e parchi divertimento. Non solo, GoGoBus si occupa anche dello scouting degli eventi da coprire, della progettazione degli itinerari, delle attività di marketing e vendita dei biglietti per partecipare agli eventi in programma. GoGoBus è un connubio tra startup tecnologica, piattaforma e-commerce e azienda di trasporti.

LA STARTUP ITALIANA PUNTA AL MERCATO EUROPEO

Nata nel 2015, GoGoBus è leader in Italia negli spostamenti su autobus non di linea nel mercato ricreativo e del turismo grazie a un sistema software sviluppato interamente in house in grado di automatizzare tutti gli aspetti relativi alla prenotazione e organizzazione degli itinerari. Rendere ancora più solida la presenza sul mercato italiano a ampliarsi a quello francese e spagnolo. Sono questi gli obiettivi della campagna di equity crowdfunding lanciata da GoGoBus su Opstart, terza piattaforma a livello nazionale per numero di progetti pubblicati con un tasso di successo delle campagne di oltre l'80%. Opstart ha vagliato positivamente qualità e composizione del team, innovatività del servizio offerto, redditività del modello di business, potenziale scalabilità, traction e investimento dell’equity raccolto. “Il mercato dei servizi di linea è estremamente rigido e regolamentato, adatto a dei picchi di

domanda concentrati in poco tempo. Noi ci siamo ritagliati una fetta di mercato complementare, focalizzata su eventi e turismo. Il potenziale di crescita è grandissimo” spiega Alessandro Zocca, founder di GoGoBus