



## Success Case

Come raccogliere il **180%** delle manifestazioni di interesse in **48 ore**

# Wanderio ha raccolto il 180% delle manifestazioni di interesse in 48 ore

---

*La maggior parte delle startup presenti su SiamoSoci desidera, aumentare le possibilità di avere successo durante la campagna di ricerca di risorse, diminuendo invece i fattori di rischio.*

*Per questo abbiamo deciso di proporre lo studio di un caso esemplare di successo sulla piattaforma.*

*Wanderio, in 48 ore dall'apertura della campagna, ha ottenuto il 140% delle manifestazioni di interesse da parte degli investitori: è andata in overbooking ottenendo più denaro di quanto ne chiedesse.*

Il mondo delle startup in Italia oggi attira moltissimi interessati, ed è ultrapopolato (1.968 le startup presenti nel Registro Imprese ad Aprile 2014). Per questo è necessario essere riconoscibili tra tutti. Wanderio è un ottimo esempio di startup che spicca tra le altre e anche grazie a questo riesce a distinguersi e viene facilmente ricordata.

Nella nostra guida troverete quindi indicazioni e commenti su questa startup e sul suo successo su *SiamoSoci*.

# Wanderio

## Come funziona

*Wanderio è una piattaforma che semplifica la pianificazione dei viaggi.*

Partendo dal fatto che, per prenotare un viaggio online, ogni utente effettua circa 12 sessioni di ricerca, Matteo, Luca e Disheng hanno deciso di creare un'app che aiutasse il viaggiatore a trovare l'itinerario migliore dalla porta di casa fino all'arrivo.

The screenshot shows the Wanderio website homepage. At the top left is the Wanderio logo. On the top right, there are links for 'Login', 'Registrati', and a language selector set to 'ITA'. The main heading reads 'Pianifica il tuo viaggio e prenota tutto online' with the subtext 'Confronta e combina voli, treni, transfer e mezzi pubblici.' Below this is a search bar with 'Da: Via Nazionale, Roma' and 'A: Museo di Van Gogh, Amsterdam', and a 'CERCA' button. There are also buttons for 'Domani' and 'Ritorno'. A 'Need help?' link is visible on the right. The main content area features three circular icons: 'SEARCH' (Cerca), 'COMPARE' (Confronta), and 'BOOK' (Prenota). Each icon has a brief description of its function. Below this is a section titled 'Parlano di noi' with logos for TechCrunch, WIRED, COIRIERE DELLA SERA, and la Repubblica. The footer contains contact information, a 'Chi Siamo' section, and social media icons.

Wanderio

Login Registrati ITA

### Pianifica il tuo viaggio e prenota tutto online

Confronta e combina voli, treni, transfer e mezzi pubblici.

Da: Via Nazionale, Roma A: Museo di Van Gogh, Amsterdam CERCA

Domani Ritorno

Need help?

**SEARCH**  
Cerca  
Inserisci l'indirizzo di partenza, destinazione, e le date del tuo viaggio.

**COMPARE**  
Confronta  
Ti mostriamo percorsi completi, confrontando voli, treni, transfer e mezzi pubblici.

**BOOK**  
Prenota  
Scegli la soluzione che più ti si addice e acquista tutto direttamente online.

Parlano di noi

TechCrunch WIRED COIRIERE DELLA SERA la Repubblica

Chi Siamo Wanderio srl  
Via Città d'Europa 780 - 00144 Roma (IT)  
VAT/C.F./P.IVA: 12305801000  
Privacy Roma Chamber of Commerce  
Termini CS: 01/0000

© 2013 Wanderio. Made with ❤️ for you  
Search in partnership with Roma 210

# Wanderio

La ricerca

*I risultati della ricerca possono essere ordinati secondo diversi criteri.*

Il primo è quello consigliato dalla piattaforma stessa, ma si possono inserire tre diversi filtri: prezzo, durata del viaggio ed emissioni di CO<sup>2</sup>.

The screenshot displays the Wanderio website interface for a search from Piazza del Duomo, Milano, Italia to Piazza San Marco, Venezia, Italia. The search results are sorted by 'CONSIGLIATO' (Recommended). Three travel options are presented:

- Treno per Venezia Santa Lucia, Venice:** Recommended (CONSIGLIATO). Price: € 20 (solo andata). Duration: 2h 41m. CO2 emissions: 23kg. Route: Duomo (€ 1 / 4m) - Milano Centrale - Venezia Santa Lucia (€ 19 / 2h 35m).
- Bus per Mestre, Venice:** Price: € 38 (solo andata). Duration: 5h 15m. CO2 emissions: 52kg. Route: Duomo (€ 1 / 14m) - Milan - Mestre - Venice (€ 35 / 4h 55m).
- Bus per Venice - Traghetto per San Marco Giardinetti, Venice:** Price: € 40 (solo andata). Duration: 5h 33m. CO2 emissions: 52kg. Route: Duomo (€ 1 / 14m) - Milan - Venezia - San Marco Giardinetti (€ 35 / 4h 57m).

At the bottom, there is a footer with contact information for Wanderio srl, social media icons, and a copyright notice: © 2013 Wanderio. Made with ❤️ for you. Search in partnership with Rome2rio.

# Wanderio

Il sito

*L'interfaccia di Wanderio riesce a superare i limiti delle piattaforme attuali e fornire risultati migliori attraverso un'esperienza utente più semplice*

La **value proposition**<sup>1</sup> è chiara e centrale nell'homepage, nonché quasi l'unica scritta insieme al logo ad accogliere l'utente.

**Ulteriori spiegazioni per l'utente**<sup>2</sup> sono nella parte inferiore della pagina, nel caso in cui non inserisse subito i dati per il viaggio.

1

**Pianifica il tuo viaggio e prenota tutto online**

Confronta e combina voli, treni, transfer e mezzi pubblici.

2



**Cerca**

Inserisci l'indirizzo di partenza, destinazione, e le date del tuo viaggio.



**Confronta**

Ti mostriamo percorsi completi, confrontando voli, treni, transfer e mezzi pubblici.



**Prenota**

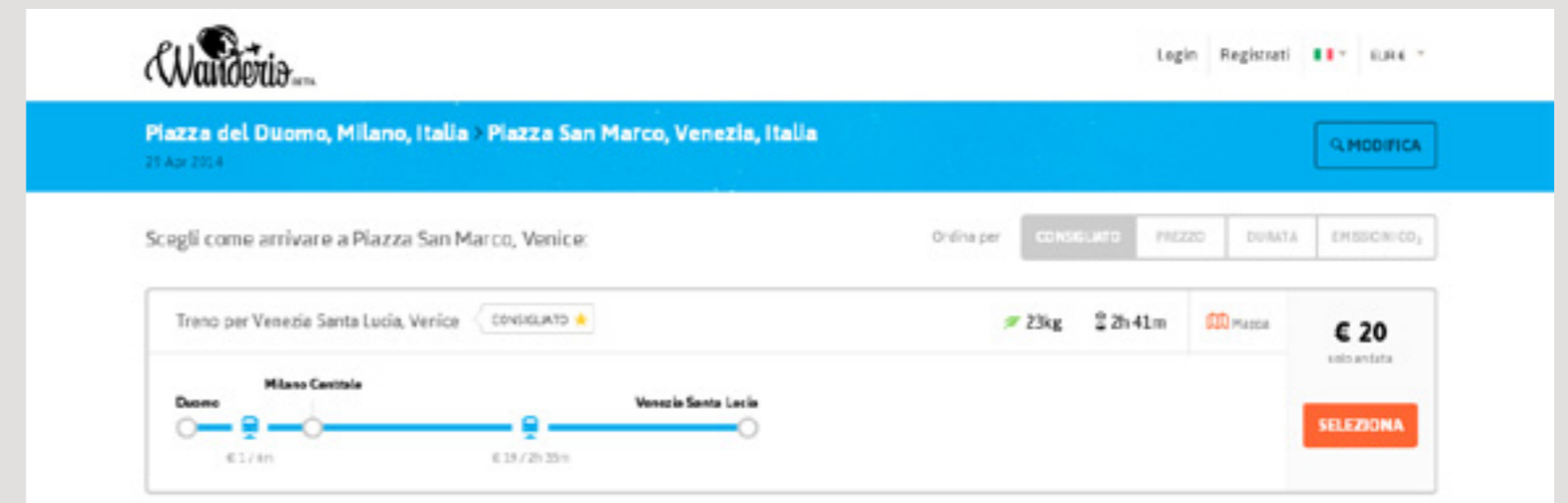
Scegli la soluzione che più ti si addice e acquista tutto direttamente online.

Tutte le parole in evidenza nella home sono verbi che spingono l'utente a compiere un'azione ben precisa: cerca, confronta, prenota.

Anche le immagini e i loghi<sup>3</sup> sono chiari e aiutano a semplificare l'esperienza degli utenti sulla piattaforma: lente di ingrandimento, immagini di mezzi di trasporto, simbolo del dollaro non lasciano spazio ad alcun dubbio su a cosa corrispondono le azioni da compiere. Stessa cosa succede una volta effettuata la ricerca: la foglia, la clessidra e la mappa sono immediatamente riconoscibili e corrispondono chiaramente ai criteri indicati sopra.

Queste sono caratteristiche interne dell'applicazione, che chiunque stia lavorando a un MVP può facilmente tenere a mente.

3



## Tips&Tricks

Tieni sempre a mente che, per potere convincere un giorno l'investitore, **devi prima convincere gli utenti.**  
Crea un prodotto pensato per loro.

**La semplicità, molte volte, paga.**  
Ti saresti iscritto subito a Facebook se ti avesse chiesto più dell'indirizzo email?

# Il percorso fino a Siamosoci

Il desiderio di fare impresa

“

*La vera soddisfazione in una startup arriva dall'utente, che ti ringrazia di aver reso la sua esperienza migliore.*

*Matteo Colò, Wanderio*

“

*Meno male che c'è Wanderio: ho scoperto un bus che non conoscevo e ho impiegato la metà del tempo per il tragitto.*

*Utente di Wanderio*

*Wanderio non è la prima startup di Matteo: durante l'università aveva già lavorato a una piattaforma di carpooling, e viene da una famiglia di imprenditori. Durante InnovActionLab 2011, poi, ha dato vita a Tip&Go. Quando questo progetto si è “trasformato” in Wanderio, si è reso conto della necessità di lavorare in maniera strutturata, e che la startup doveva macinare a pieno ritmo come una qualsiasi altra impresa. Se la tua soddisfazione arriva dall'utente, stai andando nella giusta direzione.*



## Tips&Tricks

Perché sei entrato nel mondo delle startup?  
Fatti continuamente questa domanda,  
in ogni fase di costruzione del progetto.

Cos'è secondo te il successo per il tuo progetto?  
Vederlo realizzato? Farlo diventare il tuo lavoro full  
time? Una buona exit?  
È importante capire cosa ti soddisfa.

# Wanderio

## Il team

Matteo Colò ha conosciuto i suoi cofounder, Luca Rossi e Disheng Qiu, durante InnovAction Lab: insieme sono arrivati secondi all'edizione del 2011 con Tip&Go, una prima "idea" di Wanderio.

Nessuno di loro aveva esperienza nel settore travel. Quando si sono incontrati, Disheng e Luca avevano in mente di fondare una startup legata alla mobilità sostenibile, mentre Matteo aveva già intenzione di dedicarsi al settore dei viaggi. Insieme hanno dato vita a Wanderio, una delle startup che ha avuto maggior successo su SiamoSoci.

Wanderio lo ha costruito pian piano trovando le persone negli ambienti in cui già si trovava: l'università: InnovaActionLab, l'università, spazi di coworking. Anche una parte del team di Moze, infatti, lavora con Wanderio.



*Avere un team committed è la cosa più difficile e al tempo stesso indispensabile per una startup*

Matteo Colò

## Tips&Tricks

Ricordati che per le startup che funzionano tanto meglio, tanto più è forte l'esigenza a cui rispondono

Il team è fondamentale sia per gli investitori, che soprattutto nella fase early stage lo useranno come metro di giudizio per capire se la startup può funzionare, sia perché deve essere davvero coinvolto nel tuo progetto.

# Il successo sulla piattaforma

## L'interesse immediato

La campagna di Wanderio su SiamoSoci.com è partita il primo ottobre 2013, con l'obiettivo di raccogliere 150.000. In meno di 24 ore le manifestazioni di interesse hanno raggiunto il 100% del capitale richiesto. Dopo altre 24 ore, l'interesse manifestato ha raggiunto i 270.000. Il lavoro a questo punto era tutto nelle mani del team, che ha contattato ogni singolo interessato, vagliando il reale interesse. In chiusura delle trattative, Wanderio ha ottenuto un totale di 200.000.

*Il valore aggiunto di SiamoSoci sta anche nel fatto che è la startup stessa a poter scegliere chi può o meno entrare nella cordata di investitori disposti a investire su di lei.*

## Tips&Tricks

### Non chiedere più di quanto ti serve:

La richiesta di capitale deve essere realistica e puntare al raggiungimento del 100% dei commitment. È raccomandabile chiedere una cifra proporzionata per il tuo progetto, tenendo conto della possibilità di andare in overbooking.

Come è successo a Wanderio, anche la tua startup può raccogliere più capitali di quelli richiesti inizialmente. Per iniziare a orientarti nella valutazione Premoney, puoi usare i nostri post:

<http://blog.siamosoci.com/2014/05/pre-money-vs-post-money/>

# Il successo sulla piattaforma

Una storia semplice da raccontare

La caratteristica più convincente di Wanderio è stata la semplicità con cui ha saputo raccontarsi. Questo è evidente nel modo in cui ha completato il profilo su SiamoSoci.

Il loro video consiste nel racconto del funzionamento di Wanderio senza tralasciare nessun punto, ma anche senza focalizzarsi su elementi non necessari a chi sta ascoltando. In 3'14", chi ascolta ha chiaro:

- A quale esigenza risponde Wanderio;
- Come funziona Wanderio per l'utente finale;
- Quali sono i progetti che Wanderio sta sviluppando.

Il video di Wanderio:

<https://www.youtube.com/watch?v=BrDXvMa42dc#t=10>

## Tips&Tricks

### Raccogli feedback sul tuo pitch:

Ricorda che più migliori il tuo pitch anche per interlocutori diversi, più avrai chiaro per primo a te stesso cosa è fondamentale da dire a un potenziale investitore.

Se hai qualche timore a condividere la tua idea, dai un'occhiata al nostro post che ti spiega perché dovresti farlo:

<http://blog.siamosoci.com/2014/03/tre-motivi-condividere-idea-startup/>

# Il successo sulla piattaforma

Fare rete sulla piattaforma

Una parte degli investitori di Wanderio, interessati a investire circa 40.000, ha deciso di manifestare l'interesse sulla piattaforma, anche se il contatto con il team era precedente all'apertura della campagna.

“

*Era nel nostro interesse portare i 'nostri' investitori su Siamosoci.com: in questo modo abbiamo sfruttato l'effettotraino di una campagna già completata al 40%, fin dall'inizio.*

*Matteo Colò, Wanderio*

## Tips&Tricks

Se alcuni sostenitori sono già interessati a investire su di te, portali su [SiamoSoci.com](https://www.SiamoSoci.com).

In questo modo la tua campagna potrà aumentare le possibilità di successo, partendo già da una certa percentuale.

La loro tagline su SiamoSoci spiega l'attività in modo semplice e chiaro:

Wanderio è una web startup nata con l'intento di semplificare l'esperienza di pianificazione del viaggio, fornendo all'utente la possibilità di prenotare, su un unico portale, ogni singola tratta dell'itinerario: dalla porta di casa fino alla destinazione finale

*Investire in startup è un'attività spesso considerata incerta.*

I criteri di una valutazione di una startup, quindi, sono diversi.

Da una parte abbiamo quelli “interni” all'impresa stessa: il team, il mercato, la scalabilità del business.

Dall'altra esistono anche fattori che non dipendono dal progetto, e uno è proprio il fatto che la startup abbia già suscitato interesse in altri investitori.

Questo permette di rendere la campagna migliore sin dall'inizio: è molto diverso vedere una campagna a 0% e una già al 20% in partenza. La sensazione di fiducia infatti sale immediatamente.

## Tips&Tricks

### Coltiva i rapporti:

Prenditi il tempo per seguire il round, capire chi è interessato a investire nella tua impresa e perché.

Così puoi accertarti che chi entra in società apporti anche competenze al tuo team.

# Conclusioni

## Wanderio

Il caso Wanderio è un caso come un altro di una startup che ha portato a termine nel miglior modo possibile la propria campagna sulla piattaforma SiamoSoci, arrivando ad attirare più investitori e più risorse di quanto fosse previsto inizialmente dalla startup stessa.

I consigli che trovi alla fine di ogni paragrafo sono “universali” e possono essere utili sia per le startup in fase early stage (soprattutto quelli sul prodotto), sia a quelle in cerca di risorse sulla piattaforma.

Potete usare i nostri Tips&Tricks per supportare la crescita delle vostre startup in qualsiasi momento.

*Siamosoci*