

IL SEX TECH PIACE AGLI INVESTITORI: MYSECRETCASE CHIUDE IL ROUND B CON UNA RACCOLTA TOTALE DI 2,5 MILIONI DI EURO

Milano, 30 luglio 2019 – **MySecretCase**, primo shop online per il piacere delle donne e delle coppie e leader in Italia nella vendita di sex toys con un fatturato 2018 di quasi 3 milioni di Euro, **chiude il Round di Serie B con una raccolta totale di 2,5 milioni di Euro**.

Dopo il funding da 1,5 milioni concluso a giugno, l'e-commerce ha ottenuto un ulteriore aumento di capitale di 1 milione di Euro attraverso una campagna di equity crowdfunding su **Doorway** e investitori privati strategici, CEO di aziende, che hanno voluto partecipare alla raccolta dopo la chiusura del prima tranche.

E la campagna avviata sulla piattaforma di equity investing online - fondata da Antonella Grassigli, Federica Lolli, Marco Michelini e Donato Montanari – si è conclusa con successo superando l'obiettivo iniziale, grazie a business angel italiani che hanno contribuito con un ticket superiore alla media e, anche, alla forte presenza di investitrici donne, più che raddoppiata (37%) rispetto alle altre campagne (14%). Non solo, circa il 50% dei BA, prima di contribuire al crowdfunding di MySecretCase, aveva avuto esperienze di investimento solo in grandi aziende.

Questa operazione fa salire l'e-commerce, fondato dall'imprenditrice Norma Rossetti, a quota 3,7 milioni di Euro raccolti a 5 anni dalla sua nascita e gli permetteranno di accelerare la crescita, **integrando il modello di business con il lancio di nuovi prodotti, rafforzando la brand awareness anche attraverso l'avvio di nuovi progetti dedicati al benessere sessuale e realizzando investimenti in marketing e comunicazione** in momenti particolarmente strategici per la società.

In particolare, l'avvio della campagna televisiva - con lo spot <https://youtu.be/m3F1H7M-ejc> firmato da **Cookies & Partners** e diretto dal regista **Luca Lucini**, in onda per la prima volta in Italia in daytime su tutte le reti **Sky, Discovery, Paramount Channel** e su **Mediaset** dopo le 23:00 - contribuirà a consolidare la notorietà di MySecretCase in Italia, soprattutto durante i momenti più rilevanti per il mercato, permettendo all'azienda di incrementare significativamente il traffico sul sito e le conversioni e di raggiungere una diffusione omogenea e capillare del servizio.

"Questo funding rappresenta un'ulteriore conferma della validità della nostra strategia che ha l'obiettivo di introdurre una rivoluzione culturale e di diffondere i sex toys come giochi che liberano la fantasia. E lo facciamo all'interno di un mercato che, in Italia, viene ancora relegato alle vetrine a luci rosse dei sexy shop causando, inevitabilmente, disinformazione e conseguenze sulla vita sessuale individuale e di coppia" dichiara **Norma Rossetti, Founder&CEO di MySecretCase**.

"Oggi, i consumatori non vogliono essere uguali a tutti gli altri: vogliono sentirsi speciali, ricercano un'offerta studiata su misura delle proprie esigenze, soprattutto se si tratta di gadget dedicati alla ricerca del piacere e del benessere sessuale, rivolgendosi a store online o negozi dove possano ispirarsi ed essere guidati all'acquisto. E noi lo facciamo quotidianamente attraverso il nostro team di esperti, sessuologi e psicologi. Il funding ci permetterà di offrire ai nostri utenti un'esperienza d'acquisto sempre più intima e personale" conclude Norma Rossetti.

"I miei Soci ed io siamo molto contenti di aver contribuito alla chiusura del Round, e di essere riusciti a coinvolgere investitrici ed investitori che non avevano mai investito prima in Scale-up: sostenere una realtà come MySecretCase era una sfida, anche culturale, che è bello aver vinto" dichiara **Antonella Grassigli, CEO&Co-Founder di Doorway**.

