



*Aumento di capitale per Qapla': internazionalizzazione e servizi sempre più accessibili per i merchant sono gli obiettivi dell'operazione*

## **Qapla' chiude un round da 950.000 €**

*Il round è stato guidato dai soci di Italian Angels for Growth, in collaborazione con la piattaforma Doorway e di altri angel network. CDP Venture Capital Sgr – Fondo Nazionale Innovazione e altri soci attuali di Qapla', startup nata in Nana Bianca, partecipano all'aumento di capitale della piattaforma dall'innovativo sistema di gestione delle spedizioni, per consolidare la leadership nel mercato italiano e accelerare l'espansione in Europa.*

Firenze, 10 Novembre 2020 - **Qapla'**, il sistema integrato innovativo che permette agli eCommerce B2C di gestire le spedizioni in tutte le loro fasi, annuncia un aumento di capitale di **950 mila euro**. Il finanziamento, sottoscritto da **Track2Marketing** (società veicolo dove confluiscono i soci di **Italian Angels for Growth, Doorway** e Moflulabs), **CDP Venture Capital SGR** tramite il Fondo Acceleratori, e altri soci Qapla', tra cui **Club Acceleratori** e altri entrati con il precedente crowdfunding di Mamacrowd, è destinato al **consolidamento del mercato italiano e spagnolo**, in cui Qapla' già opera attivamente, e all'**ingresso in nuovi mercati europei** partendo da **Francia, Germania e Regno Unito**.

Qapla', fondata nel 2014 da **Luca Cassia e Roberto Fumarola ed accelerata da Nana Bianca a Firenze**, è un sistema integrato che permette di gestire contemporaneamente, oltre al **tracking delle spedizioni, attività di customer care e di marketing automation**: dalla stampa dell'etichetta, fino alla notifica di consegna. Grazie al servizio di **monitoraggio continuo** che assicura al Customer Care il controllo su tutti i corrieri utilizzati e a una **comunicazione puntuale e precisa della consegna**, attraverso un **sistema di notifica e tracking via mail o SMS**, la piattaforma ha consentito a numerose aziende di ottimizzare tempo e risorse e permette di massimizzare la customer satisfaction nella fase cruciale della consegna. Qapla' inoltre fornisce agli eCommerce B2C un potente strumento di marketing e fidelizzazione grazie al più avanzato editor per la personalizzazione dei messaggi sulla consegna, che possono così veicolare offerte, consigli per gli acquisti o altre call-to-action in un momento di elevata attenzione del destinatario.

Il modello di business utilizzato è di **SaaS (software as a service) B2B** secondo il quale ogni cliente spende dei crediti differenti a seconda del servizio prescelto: il pacchetto di crediti può essere prepagato o pagato a consuntivo ogni mese.

Il round di aumento di capitale è stato curato da **Lucia Occhiuto e Davide De Maio** come Advisor legali e in qualità di Advisor finanziario da **Giuseppe Arturo**, col quale è stata stretta una solida collaborazione che ha portato alla sua nomina come **CFO** di Qapla'.

*“La fiducia che importanti realtà come **CDP Venture Capital SGR e Italian Angels for Growth** hanno riposto in noi, ci rende orgogliosi e ancor più motivati nel proseguire la nostra*



*crescita all'interno della filiera dell'eCommerce, un settore in continua crescita e dai margini di sviluppo molto importanti in Italia e nel mondo - Commenta **Roberto Fumarola, coFounder e CEO di Qapla'** - Grazie a questo investimento siamo in grado compiere **un primo passo verso l'internazionalizzazione**: ci spingeremo oltre i mercati dove già operiamo, partendo dalla Gran Bretagna, la Germania e la Francia e consolideremo la nostra presenza in Italia e Spagna. Anche il nostro team si rafforzerà attraverso l'inserimento di nuove figure chiave, tra cui il **COO Ludovica Cantarelli** ed il **CFO Giuseppe Arturo**, entrambi già operativi. Siamo alla ricerca attiva del **CSO (Chief Sales Officer)**, che sarà il prossimo membro chiave dell'executive team. Stiamo anche potenziando il reparto commerciale italiano e spagnolo ed anche il team di customer support/onboarding e customer success - conclude il **CEO - Accelereremo, inoltre, lo sviluppo di nuove funzionalità in grado di facilitare sempre di più la gestione della fase di spedizione, ponendo il tracking al centro delle strategie di marketing degli eCommerce**".*

*"Siamo particolarmente felici dell'operazione conclusa con Qapla', attraverso l'acceleratore partner **Nana Bianca**, che rientra nella strategia del programma AccelerORA! del nostro Fondo Acceleratori, volto proprio a sostenere le realtà più innovative del Paese in comparti che hanno subito rapidi cambiamenti anche a causa dell'emergenza Covid-19" afferma **Stefano Molino, Responsabile Fondo Acceleratori di CDP Venture Capital SGR**. "L'evoluzione dei consumi, insieme all'incremento che il settore eCommerce sta registrando, rendono una realtà come Qapla' strategica proprio per il tipo di soluzioni che è in grado di offrire nell'ambito del tracciamento delle spedizioni, ma anche del customer care e del marketing."*

*"Qapla' è un' eccellente piattaforma che risolve un problema cruciale e crea valore aggiunto per tutti i player dell'ecosistema eCommerce in cui si inserisce, i Merchant, i Vettori logistici e i consumatori. Abbiamo rilevato un livello di customer satisfaction di riferimento assoluto ed un importante potenziale di crescita, che siamo certi sarà sviluppato dalle risorse finanziarie ora rese disponibili ai Founder" hanno commentato **Andrea Giustina e Gianluca D'Agostino**, "champion" dell'investimento per IAG e per tutti gli investitori associati in Track2Marketing srl.*

*"Qapla' si è dimostrata una storia di successo che ha convinto i nostri investitori", ha dichiarato **Barbara Avalue**, COO di **Doorway**. "Aver chiuso in anticipo la campagna di raccolta, con un investitore di peso che ha coperto oltre la metà del round, dimostra che è stato riconosciuto il valore del progetto dalla nostra community a prova del grande lavoro di validazione che facciamo sulle nostre start-up e PMI per proporre un Portfolio diversificato di Aziende con progetti ad alta scalabilità".*

**Durante il primo trimestre del 2020 Qapla' ha superato 1 milione di spedizioni mensili, coordinate in maniera ottimale grazie ad una solida organizzazione che permette di controllare**



## **in contemporanea 3 aspetti del business eCommerce: Spedizione, Customer Care e Marketing.**

Grazie ai servizi offerti da Qapla', **tutta la comunicazione è personalizzabile al 100%** con la possibilità di aggiungere, oltre alle notifiche sulle consegne, informazioni utili al cliente sulle novità a catalogo, eventuali sconti, prodotti simili suggeriti, eventi, aperture straordinarie o messaggi dedicati che facilitano la relazione e la conoscenza del brand.

\*\*\*

**Qapla'** è un sistema integrato che permette di gestire contemporaneamente il tracking delle spedizioni, attività di customer care e di marketing automation. Fondata nel 2014 da Roberto Fumarola e Luca Cassia, offre servizi semplici e veloci per monitorare automaticamente e in tempo reale le spedizioni, presentandosi come un ottimo strumento di supporto a tutte le realtà che operano nel settore eCommerce. La piattaforma mette in connessione tutti i CMS, Marketplace e siti custom con i sistemi dei corrieri e consente così il tracciamento di più di 150 corrieri, la stampa delle lettere di vettura e l'invio di messaggi personalizzati sulla consegna al destinatario. L'azienda ha clienti attivi in Italia, Spagna e altri paesi europei: tra i più noti, Moschino, KIKO, PUPA, Brosway, SodaStream, ePrice, Raja, Tannico, Amicafarmacia, Gioiapura.

**Italian Angels for Growth (IAG)** - Fondata nel 2007, è il più grande network di business angel in Italia: oltre 200 protagonisti del mondo imprenditoriale, finanziario e industriale che investono tempo, competenze e capitali per la crescita delle startup innovative. Italian Angels for Growth, in più di dieci anni di attività, ha analizzato oltre 5.000 startup e i suoi soci hanno realizzato oltre 80 investimenti, per oltre 200 milioni di euro investiti dai soci IAG e suoi co-investitori. I business angel di IAG sostengono finanziariamente progetti innovativi investendo i propri capitali, ma allo stesso tempo, grazie al mix di competenze dei soci, supportano i founder delle startup nella definizione del business model in tutti i suoi aspetti.

**Doorway** è una piattaforma di Equity Investing online autorizzata da Consob, nella quale investitori istituzionali, professionali e semi-professionali, business angels, imprenditori, PE, fondi PIR, family office e private banker possono investire in selezionate Startup e PMI ad alta scalabilità e con business model finanziariamente sostenibili. Grazie all'alleanza strategica con PMI Capital, piattaforma dedicata ad AIM Italia, si distingue come hub di finanza alternativa unico in Italia che accompagna le aziende dalla fase di startup, alla fase di scaleup alla dimensione di PMI, sino alla quotazione su AIM che rappresenta una modalità di exit e secondario per gli investitori, grazie alla collaborazione con IR Top Consulting che agisce in qualità di advisor finanziario su AIM. Elementi distintivi della piattaforma: selezione e validazione delle proposte di Investimento attraverso team di Advisors qualificati e indipendenti.

Per ulteriori informazioni:

### **Ufficio stampa Qapla' Mirandola Comunicazione**

Martina Botti

[qapla@mirandola.net](mailto:qapla@mirandola.net)

[martina.botti@mirandola.net](mailto:martina.botti@mirandola.net)

+39 345 7258786

Alessandra Fulgoni

[alessandra@mirandola.net](mailto:alessandra@mirandola.net)

+39 349 4122999

### **ITALIAN ANGELS FOR GROWTH**

Communication Manager

Maria Cristina Mirabello

M: +39 329 3931529

[mm@italianangels.net](mailto:mm@italianangels.net)



**IR TOP CONSULTING**

*Financial Media Relations*

Domenico Gentile – [d.gentile@irtop.com](mailto:d.gentile@irtop.com)

Antonio Buozi – [a.buozi@irtop.com](mailto:a.buozi@irtop.com)

T +39 02 45473884