



1300 Pennsylvania Ave
2004 Washington D.C
Unites States STE 700



PROBLEM

E se ti dicessi che da oggi esiste un modo
per avere quello che non ti sei mai potuto permettere,
sfruttando la tua pausa pranzo?

La società odierna vuole che ogni individuo segua uno status symbol, purtroppo non tutti possono permettersi di comprare ciò che vogliono, complice la crisi, il sempre più crescente costo della vita, spingono le persone a cercare sempre nuove forme di risparmio, anche innovative.

Negli USA, dove CrazyLex vuole iniziare il progetto, il potere di acquisto del dollaro è in costante calo, e la disoccupazione aumenta ogni anno.

Dall'altra parte però sempre più persone possiedono uno smartphone e con la diffusione delle reti wi-fi, internet è alla portata di tutti.

Inoltre il mercato su cui punta CrazyLex, il video advertising è in fortissima crescita e si stima che nel 2016 crescerà ancora del 35%, portando la spesa complessiva a 5 miliardi.



SOLUTION



CrazyLex si è posto l'obiettivo di creare un'applicazione per dispositivi mobili capace di sfruttare la pubblicità con la voglia di risparmio delle persone.

Abbiamo sviluppato un'applicazione che tramite la visione di semplici annunci pubblicitari video di 10~30 secondi, permette l'accumulo di punti virtuali che possono essere usati per vincere svariati premi fisici e non, quali smartphone, console di videogiochi, gadgets, prodotti benessere, gift cards ecc.

CrazyLex è un nuovo tipo di concorso online dove non c'è scambio di denaro e l'utente ottiene i prodotti spendendo solamente un po' del suo tempo.

Il funzionamento dell'app è molto intuitivo, ci sono due tipi di prodotti, i prodotti del torneo mensile e quelli giornalieri.

I premi giornalieri vengono assegnati tramite estrazione, come in una lotteria.

Dopo una settimana, CrazyLex estrae un numero casuale (da 0,01 a 999,99) e lo assegna a ciascun premio.

Il giocatore che, durante la settimana in cui il premio era in palio, ha indovinato il numero estratto, o ci si è avvicinato più di ogni altro giocatore, vincerà il suddetto premio.

Per i premi in palio nel torneo mensile non c'è il processo di estrazione casuale.

Questi premi solitamente hanno un valore più alto dei premi giornalieri, in quanto verranno assegnati solo ai migliori 10 giocatori che in tutto il mese avranno guardato il maggior numero di video tra tutti gli utenti attivi, scalando così la classifica mensile, aggiudicandosi un posto sul podio.

MARKET

Il mercato a cui si rivolge CrazyLex è sicuramente ampio, comprende tutti i possessori di tablet e/o smartphone, in particolare il target è rivolto a persone tra i 13 a i 30 anni di età, con un totale di circa 1,43 miliardi di smartphone venduti in tutto il mondo finora.



**1.430.000.000
smartphone nel
mondo**

Nella prima fascia d'età tra i 13~18 anni sono compresi per la maggiorparte studenti con pochissimo potere d'acquisto ed assidui utilizzatori di dispositivi mobili e di applicazioni, che possono essere quindi interessati al risparmio e a nuovi metodi di acquisto.

Nella seconda fascia tra i 18 e i 30 anni vi sono per lo più giovani che stanno per passare da essere studenti a lavoratori e che quindi possiedono un potere di acquisto solitamente più alto, ma che possono essere comunque molto interessati a sfruttare la loro pausa pranzo o parte del loro tempo libero per giocare e risparmiare su CrazyLex guardando qualche video.

Nel mondo infatti il 40% dei dispositivi posseduti sono smartphone, inoltre le persone stanno sempre più abbandonando gli acquisti nei negozi fisici per passare agli acquisti online, che stanno prendendo sempre più piede tra le persone per la sicurezza e per la convenienza.

Inoltre sempre più app stanno passando dall'essere a pagamento a gratuite, inserendo video ads che permettono all'utente di guadagnare moneta virtuale per progredire nel gioco ad una maggiore velocità, abituando l'utente a questo tipo di procedimento che consiste nel ricevere una ricompensa (reward) dopo la visualizzazione di un video pubblicitario.

PARTNERSHIP



AdMob by Google



Chartboost



chocolate
by VDOPIA

Sono solo alcune delle concessionarie con cui abbiamo stretto una collaborazione, dispongono di svariati video pubblicitari in media dai 30 ai 300 video ciascuna.

In media pagano dai 2 ai 4 \$ ogni mille visualizzazioni (eCPM), quindi in media 0,003 \$ a video visto.

Con il TEST di 90 giorni già effettuato abbiamo raggiunto ottimi risultati, siamo stati in grado di correggere i bug dell'applicazione, ascoltare il giudizio degli utenti e migliorare il sistema di assegnazione dei premi.

TEST

Considerando che non sono stati investiti capitali in pubblicità a pagamento ma solo attraverso social network e sponsorship gratuita è un ottimo risultato, il sistema multi level utilizzato per incentivare gli utenti a fare iscrivere i loro amici in cambio del 10% dei loro punti ha funzionato.

Abbiamo ricevuto numerosi complimenti per l'idea, il funzionamento dell'app, la serietà con cui portavamo avanti il lavoro e la celerità nella spedizione dei premi vinti.

Complessivamente nei 3 mesi di test tra prodotti, spese aziendali, hosting ed imprevisti sono stati spesi solo 10.000 \$, interamente investiti dal CEO.



TEAM



ROBERTA MARCENARO
BUSINESS



MICHELE COSTA
CEO



PAOLO ALBERTI
DEVELOPER

PROPOSED DEAL

Per riuscire a raggiungere il break-even chiediamo 300 mila euro, che verranno investiti in questo modo nel corso dell'anno :

40% pubblicità e sponsorizzazioni

40% aumento valore premi (media di 160 \$ a premio)

20% spese varie di hosting-azienda-imprevisti-freelancers.

In cambio offriamo il 20% della società, il nostro impegno a dedicare a questo progetto la nostra passione, la nostra voglia di vincere e di migliorarlo giorno dopo giorno.

Abbiamo già dimostrato di essere in grado di gestire l'azienda, di creare un applicazione stabile, di gestire e coordinare il funzionamento del sistema vincite, di diffondere sui social la nostra vision, ora abbiamo bisogno solo di visibilità e nuovi utenti.

Con soli 1.000 utenti attivi ogni giorno si riuscirebbe a stare dentro ai costi aziendali (acquisto dei premi, affitto dei server, altri costi).

Durante il periodo di Test, senza investire in pubblicità a pagamento, abbiamo raggiunto 150 giocatori attivi ogni giorno.

Arrivando invece ad avere 10.000 utenti attivi giornalmente si riuscirebbe a guadagnare (al netto dei costi aziendali) dai 70.000 agli 80.000 \$ al mese.

CONTATTI/LINKS

Crazy Solutions LLC
1300 Pennsylvania Ave
2004 Washington D.C

Tel. Aziendale 202-204-3069

Tel. Personale ITA
+39 392.99.25.075

App Store link:
<https://itunes.apple.com/app/id1058877599>

E-mail: info@crazylex.com