

Bestbe

Breve descrizione del progetto bestbe

Bestbe è il primo **marketplace** in Italia che integra tra loro

- e-commerce
- utilities
- servizi

supportando le operazioni retail con la forza degli strumenti di marketing innovativo per **pubblicità sia online che offline**.

La **struttura a microservizi** di bestbe permette di gestire potenzialmente **infinite modalità di acquisto**, servendo non solo i clienti **Retail**, ma offrendo anche ai clienti **Business** la possibilità di acquistare spazi pubblicitari tramite circuiti complementari come il **BARTER**.

La piattaforma bestbe inizia il suo lavoro di generazione di vendite e di elaborazione automatizzata di dati, all'interno dei **Punti Vendita Ricarica** (PVR) grazie ai **Totem Kiosk**, composti da monitor touch 32" con webcam integrata per l'elaborazione dei dati biometrici e la **proposta di prodotti e servizi in target con la buyer persona**.

Piattaforma universale

Una piattaforma orizzontale offre la possibilità di coinvolgere attivamente tutti i soggetti che entrano in contatto con bestbe siano essi avventori di un esercizio pubblico o business partner posizionati a diversi livelli del network, quali vendor, agenti, fornitori di servizi fino ad arrivare alle agenzie media che saranno in grado di fruire della rete dei kioski

Consultazione dei dati e report

Visualizzazione e fruizione dei dati aggregati ed elaborati attraverso un'intuitiva interfaccia web e un accesso ad un'area personale fornita a tutti i soggetti interessati

Triangolazione e dati statistici

Vengono utilizzati dati complementari forniti da basi di dati statistici per affinare il modello predittivo e per rendere sempre più performante e profittevole il modello

Totem Kiosk

Soluzione completa

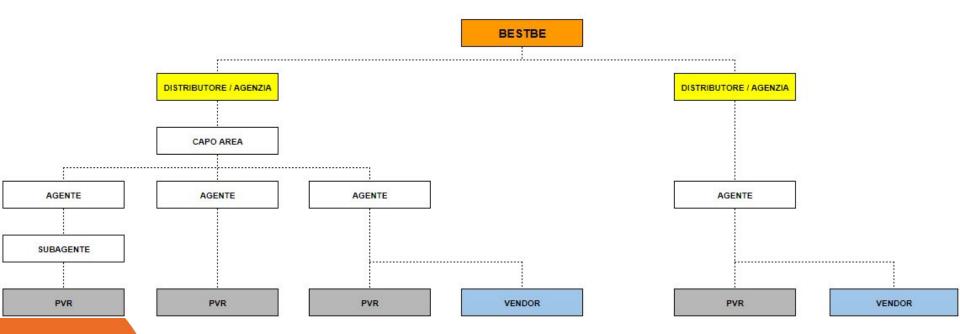
Bestbe piattaforma multicanale per la gestione di marketplace che consente la vendita di prodotti e servizi e, che grazie all'implementazione dei serivizi di Al permette un engagement innovativo e trasversale che mette a disposizione dei professionisti della comunicazione strumenti per DOOH e Programmatic combinando CMS, AD Server e client di visualizzazione multimediale

Modelli e algoritmi di Intelligenza Artificiale

Un sofisticato algoritmo di Deep Learning analizza tutti i dati raccolti dal Kiosk ed alimenta un modello predittivo in grado di suggerire prodotti e servizi in target con gli utenti oltre a selezionare e mostrare le campagne a più alto rendimento a seconda del contesto

Schema rappresentatitvo di una rete

Bestbe è organizzato seguendo una logica di **Business Units** indipendenti che lavorano focalizzandosi sui propri modelli di generazione di fatturato, all'interno di un ambiente tecnico condiviso, che generano i **margini commerciali ridistribuiti** sulle varie **reti di vendita**.



Le business units

Breve descrizione delle Business Units

Una Business Unit è l'unità organizzata che vende prodotti o servizi che partecipano alla creazione di valore all'interno del marketplace bestbe.

Ogni singola Business Unit partecipa al circuito bestbe sfruttandone l'infrastruttura tecnica per la creazione e gestione dei contatti prospect e per la disponibilità di numerose modalità di pagamento per aumentare le occasioni di vendita.

Le Business Units sono gestite direttamente da bestbe ma si comportano come aree strategiche di affari indipendenti nella missione di creazione di valore e di aumento del fatturato del gruppo.

Breve descrizione delle Business Units

Le Business Units attualmente attive sono:

E-commerce

Contenitore dei venditori online di prodotti

BeProgrammatic

Piattaforma di vendita degli spazi pubblicitari serviti da Intelligenza Artificiale sui monitor dei Totem Kiosk

BestbePAY

Piattaforma di servizi di pagamento

BestbeBET

All'interno di BestbePAY con la piattaforma BestbeBET è possibile registrarsi e ricaricare i conti gioco su tutti i concessionari partner bestbe.

BestbeSERVICE

Piattaforma di vendita di consulenze su Mutui casa, Prestiti, Assicurazioni, Consulenza Finanziaria e Debitoria, Noleggio Auto, Prodotti Energia e Gas. *Altri servizi sono in arrivo*

Bestbex

Piattaforma per la gestione del circuito di moneta complementare

Breve descrizione delle Business Units

Le Business Units in fase di sviluppo:

- Bestbecard

 Bestbe Spa IMEL con emissione di carte prepagate
- Bestbecars
 Piattaforma per la compravendita B2B di auto
- Bestbefidelity
 Piattaforma per programmi di fidelizzazione clienti
- Bestbemovie
 Piattaforma streaming per il noleggio e la vendita di film e documentari

Altre Business Units sono nella fase di raccolta e definizione dei requisiti in riferimento alle industrie:

- Real Estate
- Hotellerie
- Turismo

Vendor

Breve descrizione del profilo Vendor

Il Vendor è un'azienda di prodotti e-commerce o utilities che vuole entrare nel network bestbe. In base al pacchetto Vendor selezionato, queste aziende riceveranno supporto tecnico per l'integrazione sia in bestbe, sia su altri marketplace per supportare le loro strategie di **vendita omnichannel.**

Per ogni Vendor verrà fatta una campagna pubblicitaria in base al pacchetto sottoscritto che permetterà la diffusione del loro brand all'interno sia di campagne monomarca, sia nelle campagne nazionali accanto al brand bestbe.

Oltre alle campagne pubblicitarie è previsto per i Vendor un voucher di accesso alla piattaforma BeProgrammatic.

Pacchetto VENDOR



Distributore / Agenzia

Breve descrizione del profilo Distributore / Agenzia

L'Agenzia può essere una rete di agenti o una rete distributiva che lavora sul territorio con il fine di installare i Totem Kiosk.

L'Agenzia / Distributore dopo aver effettuato l'iscrizione in bestbe come Master, può creare le sue reti sottostanti e partecipare sia allo schema provvigionale generato dai margini commerciali delle transazioni effettuate in bestbe, sia alle fee di vendita dei contratti Esercenti.

Gli Agenti Distributori hanno la possibilità di vendere pacchetti Vendor.

Registrati su <u>bestbe.com</u> per proporti come Distributore / Agenzia e scopri le provvigioni a te riservate.

Capo Area / Agente

Breve descrizione del profilo Capo Area / Agente

La figura del Capo Area indirizza gli agenti sul territorio di riferimento per il raggiungimento degli obiettivi di business.

Tutti gli attori che compongono la rete hanno accesso alle provvigioni sulle transazioni registrate sulla piattaforma bestbe, oltre alle fee di chiusura contratti.

Un Agente può essere legato a un'Agenzia o a un Distributore, oltre a poter segnalare e portare all'interno di bestbe una nuova rete distributiva.

Attività in capo all'Agente:

- posizionare i totem tramite la vendita di contratti Esercente (creazione di Punti Vendita Raccolta)
- vendere i pacchetti Vendor

Registrati su <u>bestbe.com</u> per proporti come Distributore / Agenzia e scopri le provvigioni a te riservate.

Punto Vendita Ricarica

Breve descrizione del profilo Punto Vendita Ricarica

Il Punto Vendita Ricarica o PVR, è un esercente che installa nel proprio negozio un Totem Kiosk e diventa punto ricarica bestbe.

L'installazione del Totem Kiosk avviene tramite sottoscrizione di un contratto di noleggio operativo.

Vantaggi immediati per un PVR:

 Accesso immediato a un bonus pubblicità di 1.000 euro per la partecipazione al circuito pubblicitario BeProgrammatic

Rendita passiva:

• Ogni transazione generata dai clienti registrati tramite il Totem Kiosk produrrà una provvigione calcolata sui margini commerciali del prodotto o servizio acquistato.

Registrati su <u>bestbe.com</u> per proporti come Distributore / Agenzia e scopri le provvigioni a te riservate.





Simulazione del flusso di vendita a un cliente iscritto tramite Kiosk e gestione delle provvigioni sulla Rete a terra

DescProd	EPSON	
DescCatMerc	Stampanti e Multifu	ınzione Laser e Ink-Jet
Streetprice	· e	429,99
Rivenditore	`€	329,89
Margine	€	100,10
Margine %		23,28%
Costi di gestione ordine	€	1,50
Metodo di pagamento	Carta Di Credito	Circuito Visa Mast 🔻
Marginalità residua	`€	100,10
Valore carrello	` e	431,49

Distribuzione delle provvigioni generate dal margine commerciale

Rete a terra			
Distributore	6%	€	6,01
Capo area	4%	€	4,00
Agente	8%	€	8,01
Shop	30%	€:	30,03

Simulazione del flusso di vendita a un cliente che acquista un prodotto Vendor e gestione delle provvigioni sulla Rete Vendor

DescProd	EPSON		
DescCatMerc	Stampanti e Multifunzione Laser e Ink-Jet		
Streetprice	E	429,99	
Rivenditore	•	329,89	
Margine	€	100,10	
Margine %		23,28%	
Costi di gestione ordine	€	1,50	
Metodo di pagamento		Circuito Visa Mast 🔻	
Marginalità residua	• €	100,10	
Valore carrello	` e	431.49	

Distribuzione delle provvigioni generate dal margine commerciale

Rete Vendor			
Distributore / Agenzia	6%	€	6,01
Capo area	4%	€	4,00
Agente	8%	€	8,01

ci vediamo in best be

promo.bestbe.com

www.bestbe.com

info@ubilot.com