

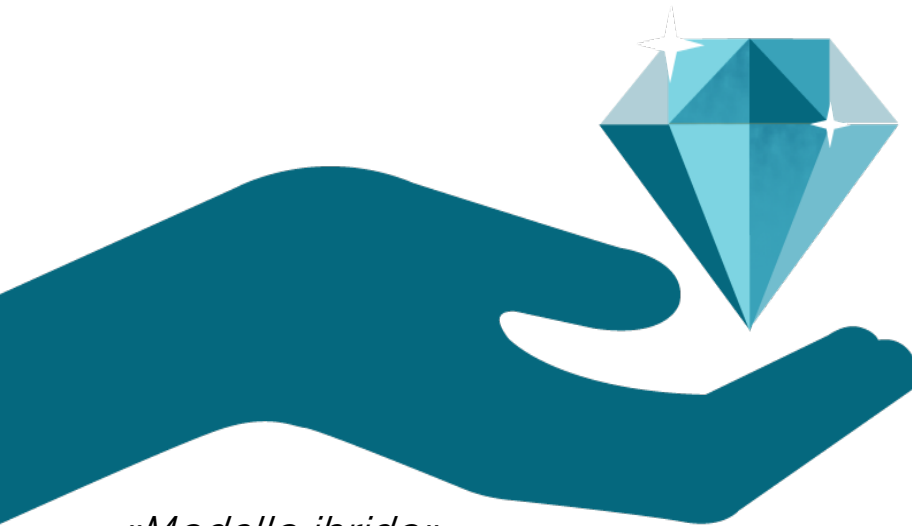


18 gennaio 2024

# successo

**successo**<sup>2</sup> s. m. [dal lat. *successus* -us «avvenimento, buon esito», der. di *succedere*, nel sign. di «avvenire» e in quello di «riuscire, avere buon esito»]. – **1.** Il succedersi, il susseguirsi di fatti, di avvenimenti, o più genericamente di frazioni di tempo; con questa accezione, ormai soltanto nella locuz. avv., ant. o letter., *in successo di tempo*, col tempo, in un secondo momento, in seguito: *ella* [l'Accademia] *confida dovere in s. di tempo gli uffici e gli usi delle macchine venire a comprendere oltre le cose materiali, anche le spirituali* (Leopardi). **2.** Ciò che segue a un fatto ed è in rapporto di conseguenza, o più semplicem. di posteriorità, con esso; quindi, in genere, esito, riuscita: *vedremo dal s. dell'impresa se abbiamo agito bene o no; aspettiamo di sapere quale sarà il s. del nostro tentativo;* determinato da un agg. che specifica se l'esito è o no favorevole o soddisfacente: *la missione ebbe cattivo s.; il buon s. dei miei sforzi m'incoraggiò a proseguire*. **3.** In usi assol.: **a.** Esito favorevole, buona riuscita: *ha partecipato con s. a molti concorsi;*





### «Modello ibrido»

*Dotstay è attiva nel settore immobiliare come operatore di relocation e property management per locazioni di medio-lungo termine. Dotstay offre a chiunque debba trasferirsi in una nuova città la possibilità di **prenotare online un assistente personale locale**, l'Angel, che lo aiuti a trovare casa in pochi giorni. Dotstay, inoltre, offre ai proprietari di immobili **servizi di gestione immobiliare o in alternativa loca direttamente il loro immobile per sublocarlo ai propri clienti.***

## Business model

Servizi e revenues



- Dotstay non possiede alcun immobile di proprietà ma gestisce immobili per conto dei proprietari per locazioni di medio-lungo termine.
- Dotstay inoltre loca direttamente immobili dai proprietari e li subloca ai propri utenti (con contratti 4+ 4 e disdetta concordata a un anno).
- Dotstay dà mandato esclusivo alla società controllata DS REAL ESTATE S.r.l. per tutte le attività di mediazione immobiliare





### 1. Scalabilità del business model

Ciclo operativo efficiente e versatile che consente la rapida attivazione di una nuova località con la combinazione di risorse locali e coordinamento centralizzato, garantendo la capacità di crescita anche per il futuro.



### 2. Cash generation

Revenue Management e pricing dinamico, finalizzati a garantire elevati tassi di occupazione con livelli medi di prezzo competitivi, garantendo incassi adeguati. Nessun recupero crediti.



### 3. International customers

Utenza anticiclica, di nicchia e non legata all'andamento dell'economia domestica: nel 2022 circa il 70% dei clienti Dotstay sono stati internazionali e vengono in Italia per ragioni di studio o di lavoro.



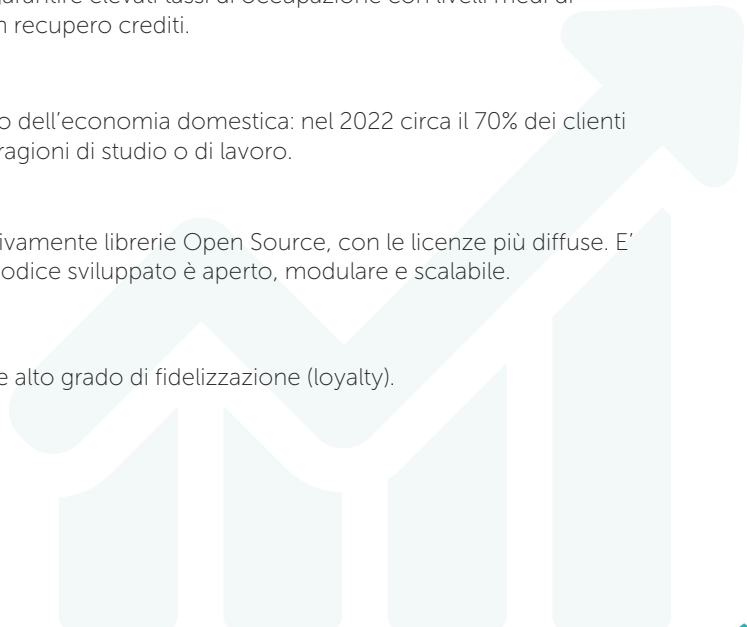
### 4. Piattaforma in-house

L'intera piattaforma è stata sviluppata utilizzando esclusivamente librerie Open Source, con le licenze più diffuse. E' di proprietà commerciale esclusiva di Dotstay. Tutto il codice sviluppato è aperto, modulare e scalabile.



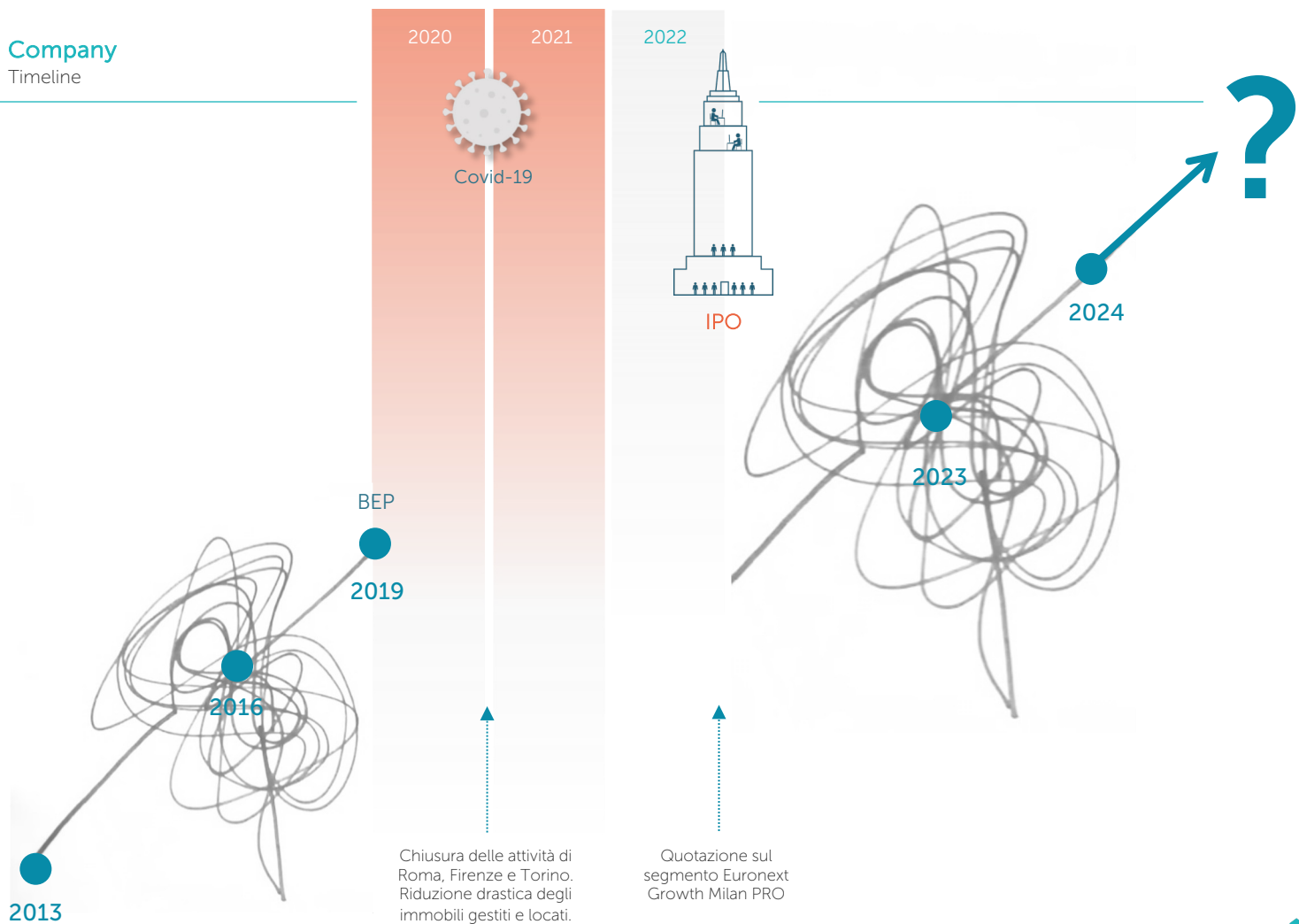
### 5. Dream team

Self learning teams, alto grado di formazione in-house e alto grado di fidelizzazione (loyalty).



# Company

Timeline



## Company

Strategia di crescita

*Opportunità  
Asset immobiliare*

- Potenziamento acquisizione immobili in locazione diretta (riduzione tassi interesse e nuove regole short term)
- Raccolta dati da elaborare nel 2024 (nuova piattaforma, nuovi prodotti e nuovi pricing)
- Riapertura online di Roma, Firenze e Torino

★ **EURA**

2022

40 immobili di cui 20  
in locazione diretta

2023

*Gestionale  
Nuove città*

- Ottimizzazione KPI digitali + bullet
- Creazione software interscambio Dotstay/agenzia
- Acquisizione immobili in loc. diretta
- Avvio di una nuova business unit (cross-selling)
- Partnership strategiche/Angel tour e cross-selling
- Adesione principale player italiano relocation

2024

*Marketplace*

- Impianto marketplace
- Immob. loc. diretta

2025

2026



## Company

Equity research - expectations

R = RICAVI  
C = COSTI  
E = EBIDTA

R 941K  
C 1664K  
E -723K

2022 40 immobili di cui 20  
in locazione diretta

2023

2024

R 2.266K  
C 2.267K  
E -1K

2025

R 3156K  
C 2884K  
E +272K

2026

R 4269K  
C 3644K  
E +625K

2027

R 5710K  
C 4612K  
E +1098K





- *Una «Value proposition unica»* nel suo genere, espandibile al mercato globale attraverso le dinamiche della sharing economy. Grandi partner già a bordo, aziende e Università. Una chiara visione delle strategie di comunicazione e di crescita, attraverso l'espansione geografica e la tecnologia mobile.
- *Mission: digitalizzare la relocation in tutto il mondo*, offrendo un'esperienza unica di soft landing, attraverso un format flessibile e scalabile, un mercato vantaggio competitivo e un team di talento.
- ???

**successo**





[www.dotstay.com](http://www.dotstay.com)

