

La società si pone come first mover sul mercato nazionale non essendoci ancora nessun competitor diretto che operi nel settore “en plein air”. Il business model, che prevede l'applicazione di una fee del 15% sui volumi transati, risulta ampiamente testato da piattaforme già esistenti per il booking. La società può contare su una compagine societaria ed un management team dinamico e motivato che vanta solide esperienze professionali ed imprenditoriali.

La campagna di crowdfunding ha l'obiettivo di sostenere il piano operativo, che prevede investimenti in pubblicità e marketing, l'assunzione di nuove figure operative e alcune implementazioni IT per ottimizzare la piattaforma.

<https://www.gardensharing.it/>

*Chiara Zaraga*

**Link: <https://goo.gl/cqfj7X>**