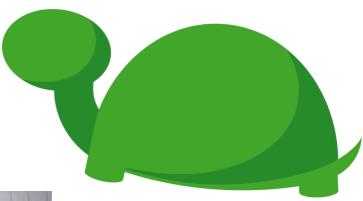


**DUDAG**



# Chi sono



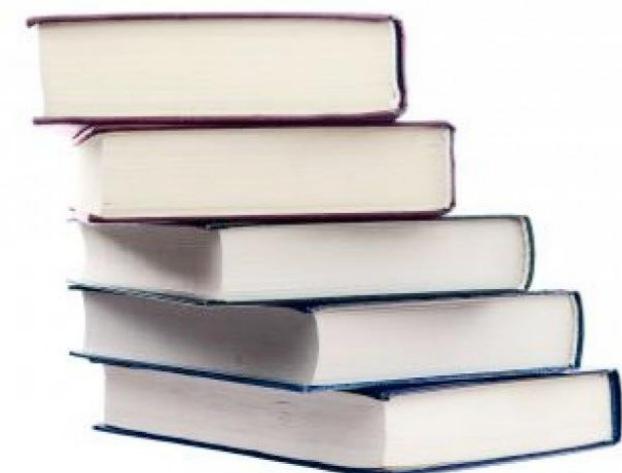


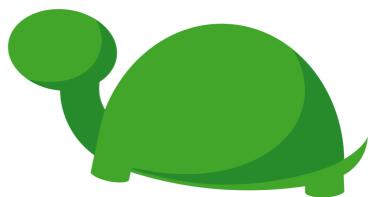
# L'idea

- > Rivoluzione digitale per il libro, come per la musica e i video
  - > Prezzo elevato degli ebook

Come sfruttare internet per i libri?

Il libro diventa User Generated

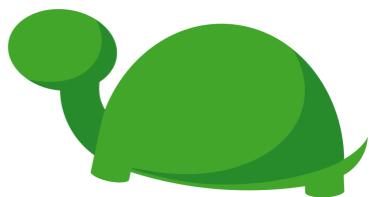




# Un mercato in espansione

- > 2010 – 2011 crescita del 740%; 19.884 nuovi titoli
- > 2011 – 2012 crescita del 59%, 31.615 nuovi titoli
- > 2012 – giugno 2013 crescita del 100%, più di 60.000 nuovi titoli





# Il mercato

## Consumer book sales

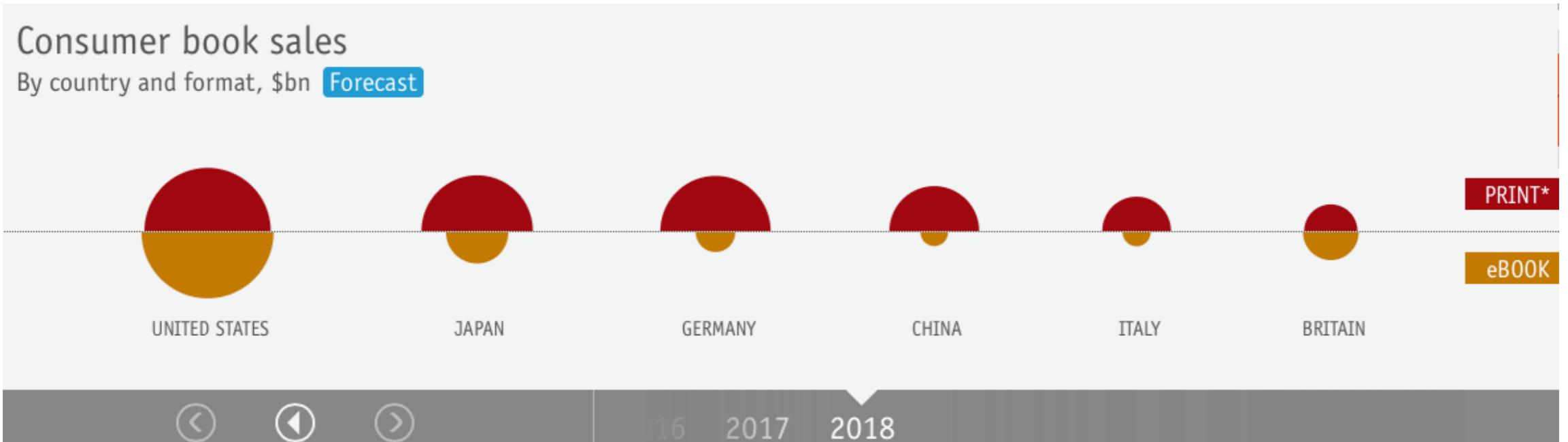
By country and format, \$bn



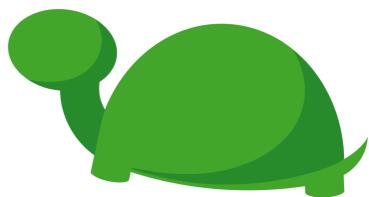
## Consumer book sales

By country and format, \$bn

[Forecast](#)



Dati PricewaterhouseCooper

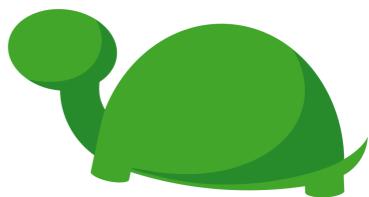


# ...e i supporti?



La crescita inarrestabile dei **tablet** è oggetto di uno studio di *Npd*, il quale stima che il numero delle “tavolette” passerà dai 121 milioni attuali a **416 milioni nel 2017**

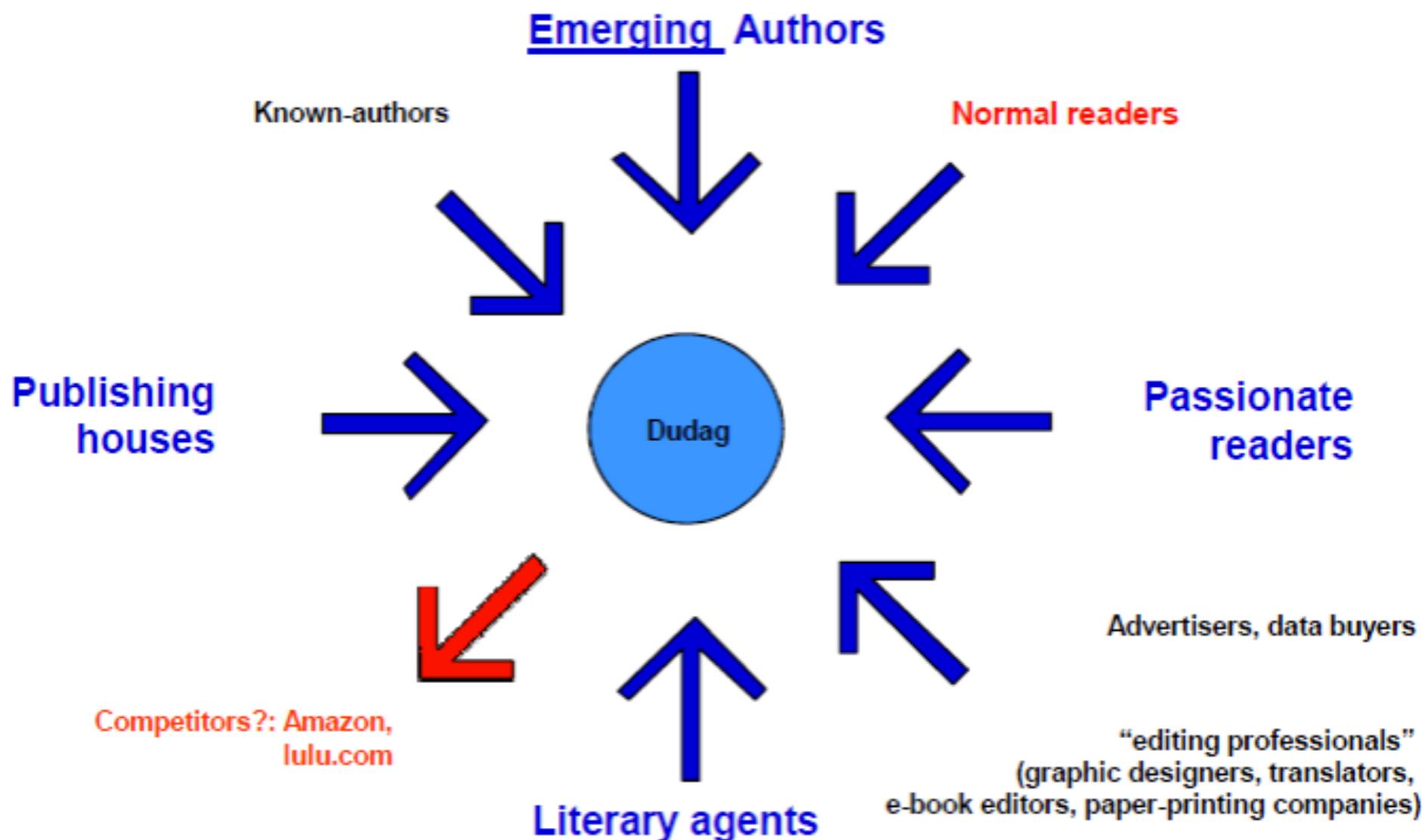
<http://www.youtube.com/watch?v=29eDC4KeETY&feature=youtu.be>

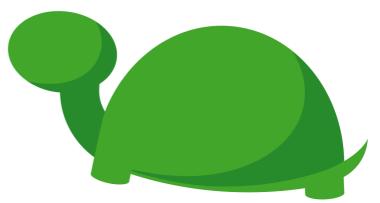


# Che cos'è DuDag?

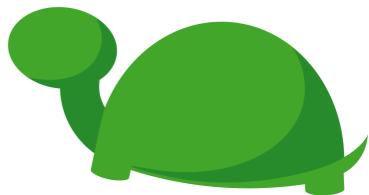
DuDag è un luogo, dove gli attori che ruotano attorno all'universo “libro” possono incontrarsi.

## The Dudag players





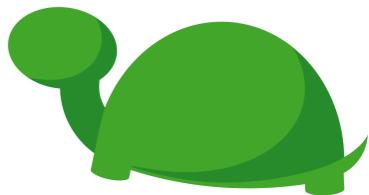
Cosa vogliono  
i player?



# Autori

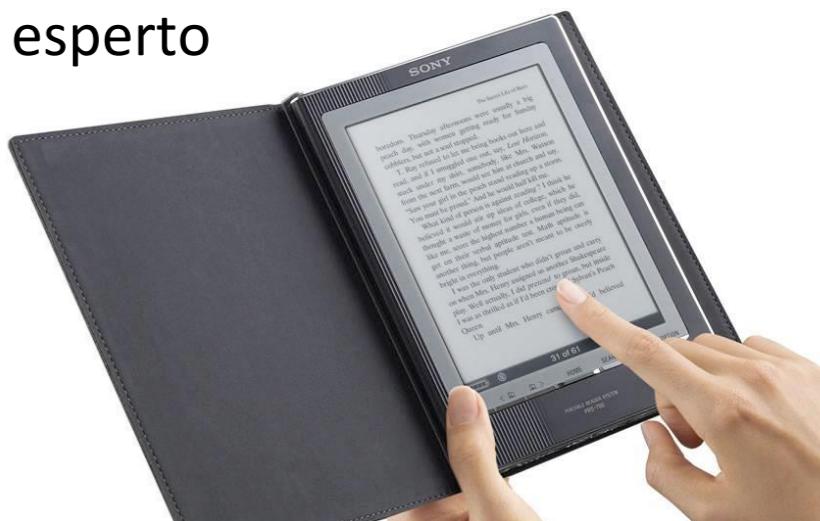
- > Arrivare al pubblico (senza filtri e gratis)
- > **Vendere il libro conoscendo la reale opinione del pubblico**
- > **Avere la possibilità di aumentare la propria popolarità**  
(una comunicazione condivisa con DuDag)
- > **Farsi notare dall'editoria tradizionale**

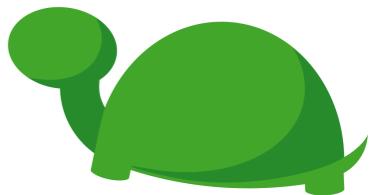




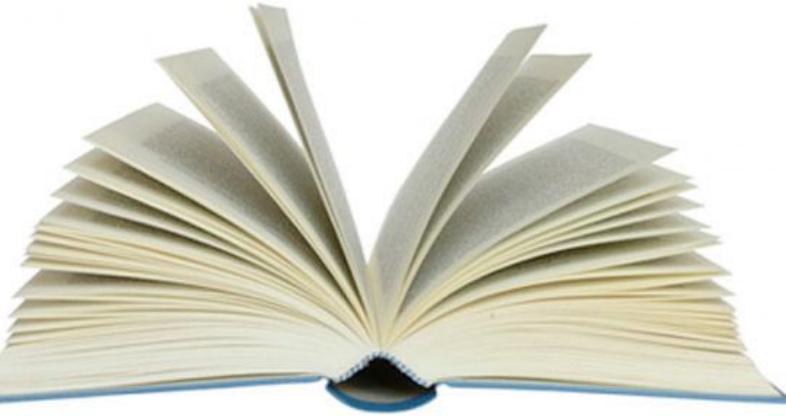
# Lettori

- > **Poter comprare facilmente un libro di qualità e di qualsiasi genere**
  - > Votare il libro letto
  - > Commentare il libro letto
- > **Avere la possibilità di potersi confrontare** sia con l'autore che con altri lettori
- > **Diventare popolare ed essere considerato un esperto**



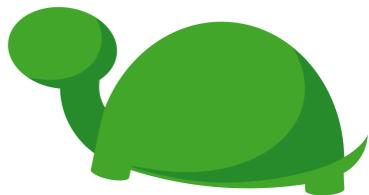


# Editori tradizionali



Con **DuDag** si può:

- > scoprire nuovi talenti;
- > seguire ed individuare i trend emergenti;
- > pubblicizzare l'immagine ed i servizi offerti;
- > Tools avanzati: per catturare i trends emergenti e per scoprire in anticipo i cambiamenti nei gusti dei lettori.
- > Disponibilità a pagare:
  - una fee lite, per avere i servizi di cui sopra;
  - una fee premium, per opzioni di data mining;



# La concorrenza

Nel panorama internet stanno cominciando ad affacciarsi molti players editoriali, come ad esempio Wepub, o i ben più grandi e conosciuti Amazon e lulu.com.

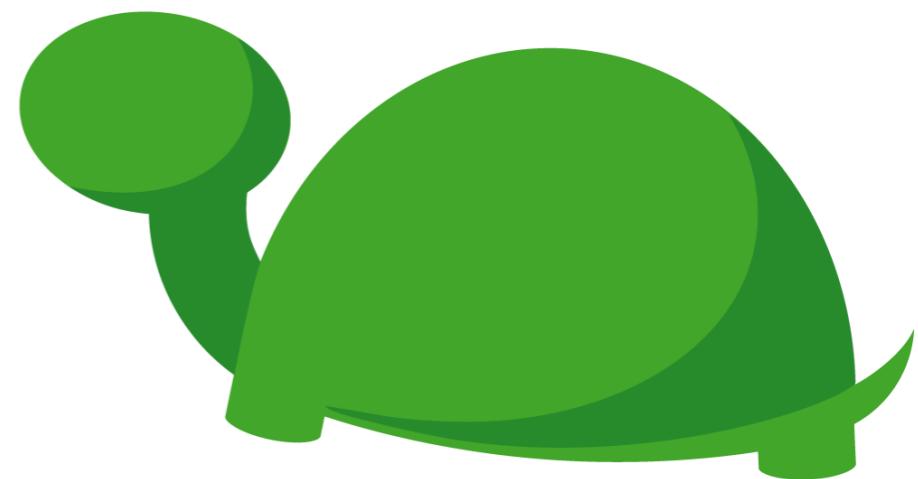
Ciò che differenzia DuDag è il modello di business: per la prima volta si parla apertamente di ***social publishing***





**DUDAG**  
THE WRITE PLACE

LETTORI +162%



COPIE VENDUTE +120%

PAGINE VISUALIZZATE +168%



# I prossimi sviluppi

APP

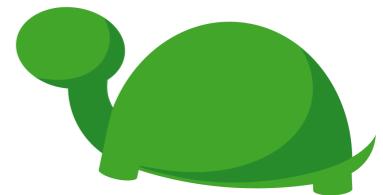
Grande semantica interna

DuDag goes social

Più social

Direct marketing

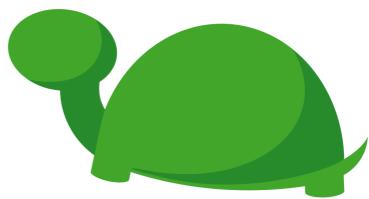
Promozione mirata e completa



# Composizione del team

**DuDag** vanta un team completo a 360°, grazie all'inserimento di figure strategicamente utili allo sviluppo:

- Un consulente per il controllo di tutti gli aspetti finanziari
  - Un esperto di editoria e creazione di ebook
- Una comunicatrice, per la definizione dell'immagine grafica e concettuale della comunicazione di **DuDag**
  - Un team di sviluppatori esterni

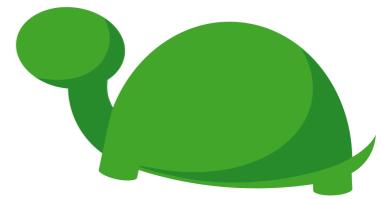


Posizione logisticamente strategica

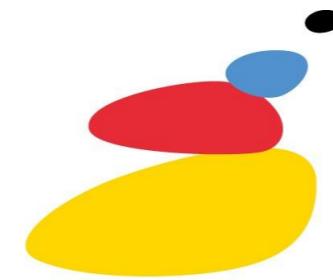
La sede di Pont Saint Martin

Grande rete di agevolazioni per lo sviluppo

Partnership tecnica strategica



# L'accompagnamento REP



**neoimprenditore**   
Réseau Entreprendre®  
Piemonte

**LORENZO BARAVALLE**  
CEO

**MOBILE:** +39 340 8584242

**MAIL:** [lorenzo.baravalle@dudag.com](mailto:lorenzo.baravalle@dudag.com)

**SKYPE:** lorenzo.baravalle

