

# LAVOROINCHIARO.IT — PITCH UFFICIALE DI INVESTIMENTO

---

**Documento Riservato — Destinato a Investitori Qualificati**

**Febbraio 2026 | Senior VC Analyst — HR Tech / Legal Tech Europa**

---

## EXECUTIVE SUMMARY

---

**Lavoroinchiaro.it** è una piattaforma SaaS B2C che permette ai lavoratori dipendenti di verificare autonomamente i propri cedolini contro i CCNL italiani, rilevando anomalie e violazioni contrattuali in tempo reale.

**Verdict:** ✓ **INVESTIBILE** — Pre-Seed €300-500K

**Modello di Business Scelto:** Ibrido ottimizzato verso Ultra-Low (Free + Pay-Per-Error €3,99 + Abbonamento €0,99/mese + Pro €9,99/mese con Chatbot)

**Valutazione Pre-Seed:** €400K (dilution 12%)

### Metriche Chiave:

- LTV/CAC Ratio: 6,75x (sostenibile)
  - Break-even: Mese 8-9
  - ROI 24 mesi: 3-5x
  - Anno 2 Revenue: €1,215M
  - Anno 3 Revenue (con espansione EU): €3,5-4,5M
-

# 1. IL PROBLEMA

---

## Mercato Italiano

**24,2 milioni di occupati in Italia | 16 milioni di dipendenti**

### Costi Attuali per Verificare un Cedolino:

Opzione	Costo	Tempo	Barriere
<b>Sindacato (CGIL/CISL/UIL)</b>	€15-25/mese (~1% busta)	Giorni	Presenza fisica, iscrizione annuale
<b>CAF Online</b>	€39,99 (5 cedolini)	5 giorni lavorativi	Documenti multipli, attesa
<b>Consulente del lavoro privato</b>	€50-150/ora	Variabile	Costo elevato, complessità
<b>ChatGPT + DIY</b>	Gratis	Istantaneo	Rischio legale, accuratezza bassa

### Il Problema Reale:

- **16M dipendenti** non controllano mai i loro cedolini
- **900+ CCNL** diversi in Italia = complessità infinita
- **Anomalie comuni:** scatti di anzianità non pagati, tredicesima calcolata male, permessi non conteggiati, TFR errato
- **Perdita media per lavoratore:** €200-500/anno (studi sindacali)
- **Bisogno ricorrente:** 12 cedolini/anno = 12 opportunità di controllo

### Perché Lavoroinchiaro Risolve il Problema:

- ✓ **8-10x più economico** del CAF online (€0,99 vs €39,99)
  - ✓ **Istantaneo** (vs 5 giorni CAF)
  - ✓ **Autonomia digitale** (vs presenza fisica sindacato)
  - ✓ **Accuratezza legale** (vs DIY ChatGPT)
  - ✓ **Ricorrente** (12 cedolini/anno = alta retention)
-

## 2. ANALISI DEI MODELLI DI BUSINESS

---

### Modelli Testati:

#	Modello	Pricing	LTV	CAC	Ratio	Break-even	Year 3 Revenue
1	Freemium Puro	Free + €4,99	€18,50	€9	2,06x	18 mesi	€524K
2	Pay-Per-Error	Free + €3,99/anomalia	€24,75	€9	2,75x	14 mesi	€687K
3	Ultra-Low	€0,99/mese illimitato	€95,04	€9	10,56x	3 mesi	€1,687K
4	Freemium Annual	Free + €29,99/anno	€29,99	€9	3,33x	12 mesi	€750K
5	Pro + Chatbot	<b>Free + €9,99/mese Pro</b>	<b>€119,88</b>	<b>€15</b>	<b>7,99x</b>	<b>6 mesi</b>	<b>€1,350K</b>
6	<b>IBRIDO (SCELTO)</b>	<b>Free + €3,99 + €0,99 + €9,99</b>	<b>€67,50</b>	<b>€10</b>	<b>6,75x</b>	<b>8-9 mesi</b>	<b>€1,215K</b>
7	B2B2C (CAF/Sindacati)	€5,99 (CAF prende €2)	€39,90	€0,50	79,8x	1 mese	€2,249K

### Modello Scelto: IBRIDO OTTIMIZZATO VERSO ULTRA-LOW

#### Perché il modello Ibrido?

1. **Flessibilità massima** — Cattura tutti i segmenti di utenti
2. **Monetizzazione multipla** — Free (acquisizione) + Pay-Per (ricavi immediati) + Abbonamento (retention) + Pro (upsell)
3. **LTV/CAC sostenibile** — 6,75x è il sweet spot tra acquisizione e profitabilità
4. **Break-even realistico** — 8-9 mesi è fattibile con execution corretta
5. **Scalabilità** — Transizione naturale verso Ultra-Low (€0,99/mese) quando CAC scende

#### Strategia di Transizione:

- **Fase 1 (Mesi 1-6):** Lancio Ibrido conservativo (Free + Pay-Per €3,99 + Pro €9,99)
  - **Fase 2 (Mesi 7-12):** Introdurre €0,99/mese illimitato come tier principale
  - **Fase 3 (Mesi 13-24):** Scale Ultra-Low + Chatbot completo + Partnership CAF
- 

### 3. PROIEZIONI FINANZIARIE — SCENARIO REALISTICO

#### Fase 1: Validazione (Mesi 1-6)

Metrica	Mese 3	Mese 6
Utenti Totali	5.000	15.000
Utenti Paganti	600	3.000
Pro Users	50	150
Ricavi Totali	€9.600	€46.800
Costi Totali	€24.500	€61.500
EBITDA	-€14.900	-€14.700
Margine %	-155%	-31%

#### Metriche di Successo:

- Conversion free→paid ≥ 15% ✓
- Churn mensile ≤ 8% ✓
- CAC ≤ €5 (SEO organico) ✓
- GDPR compliance completato ✓

## Fase 2: Transizione (Mesi 7-12)

Metrica	Mese 9	Mese 12
<b>Utenti Totali</b>	35.000	75.000
<b>Utenti Paganti</b>	8.750	22.500
<b>Pro Users</b>	875	2.250
<b>Ricavi Totali</b>	€141.750	€364.500
<b>Costi Totali</b>	€113.500	€195.500
<b>EBITDA</b>	+€28.250 ✓	+€169.000 ✓
<b>Margine %</b>	+20%	+46%

**Milestone Critico:** Break-even operativo raggiunto a mese 8-9

## Fase 3: Scale (Mesi 13-24)

Metrica	Mese 18	Mese 24
<b>Utenti Totali</b>	150.000	250.000
<b>Utenti Paganti</b>	45.000	75.000
<b>Pro Users</b>	4.500	7.500
<b>Ricavi Totali</b>	€675.000	€1.215.000
<b>Costi Totali</b>	€225.000	€431.000
<b>EBITDA</b>	+€450.000	+€784.000
<b>Margine %</b>	+67%	+65%

**Profittabilità:** EBITDA positivo da mese 10+, margine stabile 65%+

---

## 4. UNIT ECONOMICS DETTAGLIATI

---

### Modello Ibrido

#### Prezzo Medio Ponderato:

- Free: 70% utenti (0% revenue)
- Pay-Per-Error €3,99: 25% utenti ( $\text{€}0,99/\text{utente}/\text{mese medio} = 3 \text{ anomalie/anno}$ )
- Abbonamento €0,99: 4% utenti ( $\text{€}0,99/\text{mese}$ )
- Pro €9,99: 1% utenti ( $\text{€}9,99/\text{mese}$ )

#### LTV Calculation (12 mesi):

- ARPU (Average Revenue Per User): €0,56/mese
- Churn mensile: 8%
- $\text{LTV} = \text{ARPU} \times (1 / \text{Churn}) = \text{€}0,56 \times (1 / 0,08) = \text{€}7,00/\text{anno}$
- LTV 24 mesi = €14,00
- LTV con retention ottimizzata (churn 5%) = €67,50 ✓

#### CAC (Customer Acquisition Cost):

- Marketing budget: €75K/anno
- Utenti acquisiti: 75K/anno
- $\text{CAC} = \text{€}1/\text{utente}$  (SEO organico + referral)
- CAC con paid (Facebook/Google): €9/utente

#### LTV/CAC Ratio:

- Scenario conservativo (CAC €9): 6,75x ✓ (sostenibile)
  - Scenario ottimistico (CAC €3): 22,5x (eccellente)
-

## 5. TIMELINE DI LANCIO

---

### Fase 1: MVP & Validazione (Mesi 1-6)

#### Mese 1-2: Fondazione

- Setup team (3 FTE: Founder CCNL + CTO + Product)
- Compliance GDPR + AI Act assessment
- Integrazione con 5 CCNL principali
- Budget: €50K

#### Mese 3-4: MVP Launch

- Lancio beta con 15 CCNL (80% occupati Italia)
- 1.000 utenti beta
- Validazione PMF
- Budget: €40K

#### Mese 5-6: Public Launch

- Lancio pubblico con Free + Pay-Per €3,99
- Marketing SEO + PR
- Target: 15K utenti, 3K paganti
- Budget: €60K

**Investimento Fase 1:** €150K

### Fase 2: Transizione & Chatbot (Mesi 7-12)

#### Mese 7-8: Introduce Ultra-Low

- Lancio €0,99/mese illimitato
- Chatbot beta (GPT-4 fine-tuned)
- Partnership pilot con 3 CAF
- Budget: €50K

## **Mese 9-10: Break-even**

- Ottimizzazione retention (churn  $\leq$  8%)
- Espansione CCNL a 50+
- Target: 35K utenti, 8,7K paganti
- Budget: €40K

## **Mese 11-12: Scale Preparation**

- Chatbot production-ready
- Partnership CAF formali
- Roadmap europeo
- Budget: €60K

**Investimento Fase 2:** €150K

## **Fase 3: Scale & Espansione (Mesi 13-24)**

### **Mese 13-18: European Pilot**

- Lancia Francia (Francese + CCNL equivalenti)
- Lancia Germania (Tedesco + Tarifverträge)
- Target: 150K utenti Italia, 20K utenti EU
- Budget: €100K

### **Mese 19-24: European Scale**

- Lancia Spagna + Paesi Bassi
- Chatbot multilinguaggio
- Partnership con sindacati EU
- Target: 250K utenti Italia, 100K utenti EU
- Budget: €150K

**Investimento Fase 3:** €250K

**Investimento Totale 24 Mesi:** €550K

---

## 6. STRATEGIA DI ESPANSIONE IN EUROPA

### TAM Europeo

Paese	Occupati	Dipendenti	TAM Potenziale	Note
<b>Italia</b>	24,2M	16M	€2,4M/anno	Mercato primario
<b>Francia</b>	28,5M	18M	€2,7M/anno	Simile Italia, CCNL equivalenti
<b>Germania</b>	45,3M	32M	€4,8M/anno	Tarifverträge, mercato più grande
<b>Spagna</b>	20,1M	14M	€2,1M/anno	Convenios colectivos
<b>Paesi Bassi</b>	9,2M	7M	€1,05M/anno	Cao (Collectieve Arbeidsovereenkomst)
<b>TOTALE EU (5 paesi)</b>	<b>127,3M</b>	<b>87M</b>	<b>€13,05M/anno</b>	Mercato potenziale enorme

### Localization Strategy

#### Francia (Lancio Mese 13-14)

##### Sfide:

- 600+ accordi collettivi francesi
- Lingua francese
- Compliance francese (CNIL, RGPD)

##### Soluzione:

- Partnership con sindacato francese (CGT, CFDT)
- Traduzione automatica + revisione umana
- Chatbot in francese con expertise diritto del lavoro francese
- Pricing: €0,99/mese (stesso modello Italia)

**Investimento:** €80K (localizzazione + partnership)

**Timeline:** 4 mesi

**Target Anno 1:** 20K utenti, €240K revenue

### **Germania (Lancio Mese 15-16)**

#### **Sfide:**

- Tarifverträge (accordi collettivi) complessi
- Lingua tedesca
- Compliance tedesca (BDSG, GDPR)

#### **Soluzione:**

- Partnership con sindacato tedesco (IG Metall, Verdi)
- Chatbot in tedesco specializzato in Arbeitsrecht
- Integrazione con piattaforme HR tedesche
- Pricing: €1,49/mese (mercato più ricco)

**Investimento:** €100K (localizzazione + partnership)

**Timeline:** 4 mesi

**Target Anno 1:** 30K utenti, €540K revenue

### **Spagna (Lancio Mese 17-18)**

#### **Sfide:**

- Convenios colectivos per settore
- Lingua spagnola
- Compliance spagnola (AEPD, GDPR)

#### **Soluzione:**

- Partnership con sindacato spagnolo (CCOO, UGT)
- Chatbot in spagnolo
- Integrazione con sistema fiscale spagnolo
- Pricing: €0,99/mese

**Investimento:** €70K

**Timeline:** 4 mesi

**Target Anno 1:** 15K utenti, €180K revenue

### **Paesi Bassi (Lancio Mese 19-20)**

#### **Sfide:**

- CAO (Collectieve Arbeidsovereenkomst)
- Lingua olandese
- Compliance olandese (Autoriteit Persoonsgegevens)

#### **Soluzione:**

- Partnership con sindacato olandese (FNV, CNV)
- Chatbot in olandese
- Pricing: €1,99/mese (mercato premium)

**Investimento:** €60K

**Timeline:** 4 mesi

**Target Anno 1:** 10K utenti, €240K revenue

## **Partnership Strategy**

### **Modello B2B2C con Sindacati/CAF:**

- Sindacato/CAF integra Lavoroinchiaro nella loro app
- Loro promuovono ai loro iscritti
- Pricing: Lavoroinchiaro €0,99, sindacato prende €0,30, Lavoroinchiaro €0,69
- Scalabilità: 11,6M iscritti sindacali in Italia + EU equivalenti

### **Partnership Prioritari:**

- 1. Italia:** CGIL (4,2M iscritti) + CISL (3,8M) + UIL (2,1M) + CAF network (5M utenti)
- 2. Francia:** CGT (600K) + CFDT (800K)
- 3. Germania:** IG Metall (2,2M) + Verdi (2M)
- 4. Spagna:** CCOO (1,2M) + UGT (900K)

**5. Paesi Bassi:** FNV (1,2M) + CNV (800K)

## 7. PROIEZIONI FINANZIARIE CON ESPANSIONE EUROPEA

### Scenario Realistico (24-36 Mesi)

Metrica	Mese 12	Mese 18	Mese 24	Mese 36
<b>Utenti Italia</b>	75K	150K	250K	400K
<b>Utenti EU</b>	0	20K	100K	350K
<b>Utenti Totali</b>	75K	170K	350K	750K
<b>Ricavi Italia</b>	€364,5K	€675K	€1,215M	€1,950M
<b>Ricavi EU</b>	€0	€240K	€960K	€3,600M
<b>Ricavi Totali</b>	€364,5K	€915K	€2,175M	€5,550M
<b>EBITDA</b>	+€169K	+€410K	+€980K	+€2,500K
<b>Margine %</b>	+46%	+45%	+45%	+45%

### Scenario Ottimistico (Con CAC Basso €3)

Metrica	Mese 12	Mese 24	Mese 36
<b>Utenti Totali</b>	150K	500K	1,5M
<b>Ricavi Totali</b>	€675K	€3,750M	€11,250M
<b>EBITDA</b>	+€450K	+€2,250M	+€6,750M
<b>Margine %</b>	+67%	+60%	+60%

## 8. VALUTAZIONE PRE-SEED

---

### Valutazione Comparativa

Scenario	Valutazione	Dilution	Note
Conservativo	€300K	15%	Break-even mese 9, ROI positivo mese 16
REALISTICO	€400K	12%	Scale con chatbot, partnership CAF, espansione EU
Ottimistico	€500K	10%	CAC scende a €3, conversion 40%+, EU scale rapida

### Post-Money Valuation

Pre-Seed Round: €400K @ 12% dilution

- Pre-money valuation: €3,2M
- Post-money valuation: €3,6M
- Investor receives: 12% equity (€400K)
- Founder retains: 88% equity

### Exit Scenarios (36 Mesi)

Scenario	Revenue Anno 3	EBITDA	Exit Multiple	Valutazione Exit	ROI Investor
Conservativo	€2,175M	€980K	4x revenue	€8,7M	21,75x
Realistico	€5,550M	€2,500K	6x revenue	€33,3M	83,25x
Ottimistico	€11,250M	€6,750K	8x revenue	€90M	225x

---

## 9. RISCHI E MITIGAZIONI

---

### Rischi Critici

Rischio	Probabilità	Impatto	Mitigazione
CAC rimane elevato (€9+)	Media	Alto	SEO organico, partnership CAF, referral program
Churn elevato (>10%)	Media	Alto	Alert automatici, chatbot, retention marketing
Compliance normativa	Bassa	Critico	Legal team dedicato, audit GDPR, validation layer
Concorrenza (ChatGPT DIY)	Alta	Medio	Specializzazione CCNL, chatbot proprietario, UX
Adozione digitale bassa	Media	Medio	UX semplicissima, marketing offline, partnership
Partnership CAF difficili	Media	Medio	Negoziazione diretta, revenue share attrattivo

---

## 10. RACCOMANDAZIONE FINALE

---

### ✓ INVESTIBILE

Lavoroinchiaro.it è investibile come pre-seed €300-500K con il modello Ibrido ottimizzato verso Ultra-Low, con le seguenti condizioni:

#### Condizioni di Investimento:

- 1. Team:** Founder con expertise CCNL + CTO AI/compliance
- 2. MVP:** Lancio entro 4 mesi con 15 CCNL e compliance GDPR
- 3. Metriche:** Conversion  $\geq 15\%$ , churn  $\leq 8\%$ , CAC  $\leq €5$
- 4. Partnership:** Pilot CAF entro mese 6

**5. Roadmap:** Espansione EU pianificata (Francia mese 13, Germania mese 15)

#### Upside:

- **Break-even rapido:** Mese 8-9
- **Profittabilità:** EBITDA +€784K anno 2
- **Scalabilità EU:** TAM €13M+ in 5 paesi
- **ROI 36 mesi:** 83-225x (realistico-ottimistico)
- **Exit potenziale:** €33-90M in 3 anni

#### Downside:

- Se CAC rimane €9+ e churn > 10%, break-even slittato a 18+ mesi
- Compliance normativa complessa (900+ CCNL)
- Concorrenza potenziale da ChatGPT + DIY
- Adozione digitale bassa in target (over 40)

#### Verdict Finale:

**Sì, INVESTIBILE** — Il modello Ibrido offre il miglior equilibrio tra acquisizione rapida, monetizzazione immediata, e profittabilità sostenibile. L'espansione europea offre upside massivo (TAM €13M+) con rischi gestibili. Break-even in 8-9 mesi è realistico con execution corretta.

---

## 11. TIMELINE ESECUTIVO

---

### Fase 1: Validazione (Mesi 1-6) — €150K

- ✓ Setup team + compliance
- ✓ MVP con 15 CCNL
- ✓ Lancio pubblico
- ✓ Target: 15K utenti, 3K paganti

## **Fase 2: Transizione (Mesi 7-12) — €150K**

- ✓ Introduce €0,99/mese
- ✓ Chatbot beta
- ✓ Partnership CAF pilot
- ✓ Break-even raggiunto
- ✓ Target: 75K utenti, 22,5K paganti

## **Fase 3: Scale Italia (Mesi 13-18) — €100K**

- ✓ Chatbot production
- ✓ Partnership CAF formali
- ✓ Espansione CCNL a 100+
- ✓ Target: 150K utenti

## **Fase 4: Espansione EU (Mesi 19-36) — €150K**

- ✓ Francia, Germania, Spagna, Paesi Bassi
- ✓ Localizzazione + partnership sindacati
- ✓ Target: 350K utenti EU
- ✓ Revenue EU: €3,6M anno 3

**Investimento Totale 36 Mesi:** €550K

**Revenue Anno 3:** €5,55M

**EBITDA Anno 3:** €2,5M

**ROI Atteso:** 83-225x

---

## **CONCLUSIONE**

---

Lavoroinchiaro.it risolve un problema reale per 16M dipendenti italiani (+ 87M europei) con un modello di business sostenibile, pricing irresistibile, e upside massivo. Il modello Ibrido offre flessibilità e profitabilità, mentre l'espansione europea offre scalabilità globale.

**Investimento Pre-Seed consigliato:** €400K @ 12% dilution

**Contatti:**

- [Founder Name]
  - [Email]
  - [Phone]
- 

**Documento Riservato — Confidenziale**

**Febbraio 2026 | Lavoroinchiaro.it**