

---

# PitchPartner – KPI & Obiettivi 2026

## Contesto di partenza

Data: **4 febbraio 2026**

Stato attuale: **0 clienti, 0 fatturato, fase pre-revenue**

Obiettivo 2026: **validazione di mercato + prime revenue ricorrenti + credibilità verso investitori**

---

## 1. Obiettivi strategici 2026 (North Star)

1. **Product–Market Fit iniziale** nel segmento club sportivi (calcio + volley e basket come early market).
  2. **Costruzione credibilità**: casi pilota reali, utilizzabili come proof of value.
  3. **Avvio revenue ricorrenti** (ARR) con modello SaaS.
  4. **Preparazione fundraising 2027** (metriche sane, narrativa chiara).
- 

## 2. KPI di Business & Vendite (Top-line)

### Clienti

- Club totali attivi a fine 2026: **15**
    - Q2: 3 club pilota
    - Q3: 7 club
    - Q4: 15 club
  - Distribuzione target:
    - 6 Basic / Kickoff
    - 6 Premium
    - 3 Elite
- 

### Pricing di riferimento (ARR)

- **Basic / Kickoff**: €10.000 / anno
- **Premium**: €15.000 / anno



- **Elite:** €25.000 / anno
  - **ARPA medio ponderato:** ~€15.000
- 

## Fatturato 2026 (scenario base)

### Ricavi SaaS (abbonamenti)

- 6 Basic × €10.000 = **€60.000**
- 6 Premium × €15.000 = **€90.000**
- 3 Elite × €25.000 = **€75.000**

👉 **Totale ARR SaaS: €225.000**

---

### Ricavi Add-on (one-off, non ricorrenti)

- Setup & onboarding avanzato (8 club × €2.500): **€20.000**
- Formazione team (10 sessioni × €2.000): **€20.000**
- Custom / integrazioni / supporto extra: **€20.000–40.000**

👉 **Totale Add-on stimato: €60.000–80.000**

---

## Fatturato complessivo 2026

- **Ricavi ricorrenti (ARR):** €225.000
- **Ricavi one-off:** €60.000–80.000

👉 **Fatturato totale 2026 stimato: €285.000 – €305.000**

---

## 3. KPI di Go-To-Market & Sales

### Obiettivi di vendita (annuali)

- Contratti chiusi: **15**
  - Valore medio contratto: **€15.000**
  - Valore medio mensile venduto (booking): **€18.000–20.000**
-



### Funnel commerciale (annuo)

- Club contattati qualificati: **120**
- Demo effettuate: **45** (37% conversione contatto → demo)
- Proposte inviate: **30**
- Contratti chiusi: **15**
- Win rate proposta → chiusura: **50%**

### Ciclo di vendita

- Sales cycle medio target: **60–90 giorni**
  - Tempo medio chiusura primi pilot: **90–120 giorni**
- 

## 4. KPI di Prodotto & Adozione

### Attivazione

- Tempo medio onboarding club: **≤30 giorni**
- % club fully onboarded (asset + sponsor caricati): **>80%**

### Utilizzo (per club attivo)

- Sponsor caricati mediamente: **15–30**
- Asset gestiti per club: **50+**
- Eventi/attivazioni tracciate a stagione: **20+**

### Engagement sponsor (proxy value)

- Sponsor con accesso attivo: **>70%**
  - Accessi sponsor mensili medi: **2–4**
- 

## 5. KPI di Retention & Qualità

*(nel 2026 più qualitativi che numerici)*

- Churn clienti: **<10%** (accettabile in fase early)
  - Renewal intention (survey Q4): **>70%**
  - NPS club: **≥30**
  - Case study pubblicabili: **minimo 3**
-

## 6. KPI di Credibilità (Investor-Ready)

- Club con brand riconoscibile: **≥5**
  - Partnership istituzionali (leghe/federazioni): **1–2 MoU**
  - Testimonianze scritte / video: **≥5**
  - Deck investitori v1 validato con metriche reali: **Q4 2026**
- 

## 7. Timeline KPI per trimestre

### Q1 2026 (feb–mar)

- MVP funzionante
- 10–15 demo
- 1° club pilota in closing

### Q2 2026 (apr–giu)

- 3 club attivi
- Prime revenue (€30–50k)
- Feedback prodotto strutturato

### Q3 2026 (lug–set)

- 7 club totali
- ARR run-rate €120k
- 1 caso studio solido

### Q4 2026 (ott–dic)

- 15 club
  - ARR €225k+
  - 3 case study
  - Investor narrative pronta
- 

## 8. KPI da NON inseguire nel 2026

- Fatturato marketplace
- Scalabilità internazionale
- Margini perfetti
- Automazioni enterprise

## 9. Scenario di Vendita – Conservative vs Base vs Aggressive

### Scenario Conservativo

- Club attivi: **10**
  - Mix: 5 Basic / 4 Premium / 1 Elite
  - ARR SaaS:
    - $5 \times €10k = €50k$
    - $4 \times €15k = €60k$
    - $1 \times €25k = €25k$
  - 👉 **Totale ARR: €135.000**
  - Add-on stimati: **€30–40k**
  - **Fatturato totale: €165–175k**
- 

### Scenario Base (target)

- Club attivi: **15**
  - Mix: 6 Basic / 6 Premium / 3 Elite
  - **ARR SaaS: €225.000**
  - Add-on: **€60–80k**
  - **Fatturato totale: €285–305k**
- 

### Scenario Aggressive

- Club attivi: **20**
  - Mix: 7 Basic / 9 Premium / 4 Elite
  - ARR SaaS:
    - $7 \times €10k = €70k$
    - $9 \times €15k = €135k$
    - $4 \times €25k = €100k$
  - 👉 **Totale ARR: €305.000**
  - Add-on: **€90–110k**
  - **Fatturato totale: €395–415k**
-

## 10. Cash-in reale 2026 (fatturato incassato)

Assunzioni:

- Abbonamenti annuali pagati:
  - 60% upfront
  - 40% in 12 rate
- Add-on pagati 100% upfront

### Scenario Base – Cash-in

- SaaS incassato nel 2026: **~€160.000**
- Add-on incassati: **€60–80k**

👉 **Cash-in totale 2026 stimato: €220–240k**

Nota: differenza ARR vs cash-in = crescita sana, non rischio.

---

## 11. Breakdown vendite mensile (Scenario Base)

### Obiettivo medio

- **1,25 contratti / mese**
- **Booking medio mensile: ~€18.500**

### Distribuzione realistica

- Q1: 1 contratto (pilot)
- Q2: 4 contratti
- Q3: 4 contratti
- Q4: 6 contratti

### Booking cumulato

- Fine Q2: ~€75k
  - Fine Q3: ~€150k
  - Fine Q4: ~€225k
- 

## 12. Sintesi (board / investitori)

- **Target 2026:** validazione + prime revenue ricorrenti



- **ARR atteso:** €225k (base)
- **Cash-in reale:** €220–240k
- **Break-even non richiesto nel 2026**
- **Obiettivo reale:** dimostrare che i club pagano, usano e rinnovano

PitchPartner esce dal 2026 come **SaaS credibile, non come progetto sperimentale.**