

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

Focus 2026: trazione reale, non vanity metrics.

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.**