

# Servizio SaaS e di consegna di cibo in rapida crescita



**MERGERSCORP**

## Servizio SaaS e di consegna di cibo in rapida crescita

Questa azienda è una piattaforma innovativa per la consegna, la logistica e la gestione della flotta che consente alle aziende online di evadere gli ordini in modo intelligente, scalabile e senza interruzioni. Al servizio di marchi di e-commerce, aziende direct-to-consumer (DTC) e rivenditori in rapida crescita, questa azienda ottimizza le operazioni della catena di approvvigionamento con centri di evasione strategicamente posizionati, tracciamento dell'inventario in tempo reale, elaborazione automatizzata degli ordini, ottimizzazione dei percorsi e reti di spedizione a livello nazionale.

### Forza finanziaria

Un'azienda di comprovata esperienza in un mercato competitivo, che combina una forte brand equity, un'attività di servizi matura e una piattaforma SaaS in rapida espansione. L'azienda continua a registrare una forte crescita sia in termini di fatturato che di redditività, superando ora i 4,6 milioni di dollari di fatturato sui 12 mesi e 410.000 dollari di SDE ad agosto 2025, con proiezioni che prevedono di raggiungere un fatturato di oltre 5 milioni di dollari entro la fine del 2025. Con il giusto finanziamento e il team di crescita, è ben posizionata per guidare e potenzialmente dominare la categoria della gestione delle consegne.

### Punti di forza

- Ricavi
  - TTM fino ad agosto 2025 – Ricavi 4,6 milioni di dollari e SDE 411 mila dollari
  - Ricavi ricorrenti – 4,7 milioni di dollari già prenotati per il 2025 (esclusi i nuovi clienti)
  - 2025 – Proiezione di un fatturato di oltre 5 milioni di dollari (con nuovi clienti in arrivo)
- Crescita
  - Crescita totale del business – 42% di crescita dei ricavi (in base ai ricavi già prenotati nel 2025 rispetto al 2024)
  - Crescita SaaS – 2.000% di crescita dei ricavi prenotati nel 2025
- Clienti
  - 15 Conti aziendali attivi
  - Dimensione media del contratto \$50-100K annui
  - Servizio High-Touch con un basso tasso di abbandono dei clienti su < 3%.
  - Maggioranza di clienti con contratti di 12 mesi
- Infrastruttura scalabile per l'evasione
- Capacità di consegna a livello nazionale

### Marketing

Attualmente non sono previste spese di marketing. L'acquisizione di clienti si basa sulla pubblicazione di post su LinkedIn, sulla ricerca a freddo e su sequenze di 15 punti di contatto. Questo rappresenta un'enorme opportunità per un nuovo proprietario di aumentare le vendite creando e implementando una nuova ed efficace strategia di marketing.

### Operazioni

L'attività è gestita con successo da un unico proprietario che lavora circa 15-20 ore a settimana per gestire riunioni con i clienti, revisioni interne dei prodotti e una leggera supervisione finanziaria. Inoltre, ci sono circa 40 dipendenti completamente da remoto, sia nel settore dei servizi di consegna che in quello del SaaS.

#### TARGET PRICE

\$ 1,700,000

#### GROSS REVENUE

\$ 4,714,046

#### EBITDA

\$ 450,239

#### BUSINESS TYPE

Software e SAAS

#### COUNTRY

Stati Uniti

#### BUSINESS ID

L#20251023

*The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction*

*The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.*

*By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.*

*This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.*

*The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.*

*All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.*

## MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

**MERGERSCORP**

[WWW.MERGERSCORP.COM](http://WWW.MERGERSCORP.COM)