

Portafoglio di servizi
mobili su larga scala
che genera un fatturato
di 16 milioni di dollari



MERGERSCORP

Portafoglio di servizi mobili su larga scala che genera un fatturato di 16 milioni di dollari

È disponibile per l'acquisizione una suite di applicazioni per la scansione di codici QR e codici a barre riconosciuta a livello globale, che opera su scala straordinaria sia su iOS che su Android. Dal suo lancio nel 2014, l'azienda si è profondamente radicata nelle abitudini quotidiane dei consumatori di tutto il mondo, generando un significativo flusso indipendente di dati relativi alla scansione dei prodotti da parte degli utenti stessi e alle intenzioni di acquisto.

Dimensioni e base utenti

- Oltre 863 milioni di download totali
- ~39,2 milioni di utenti attivi al mese (MAU)
- Circa 2,7 milioni di utenti attivi al giorno (DAU)
- Circa l'89% degli utenti attivi mensili (MAU) proviene da Android
- Circa l'11% degli utenti attivi mensili (MAU) proviene da iOS
- Tasso di installazioni organiche del 76% per l'app iOS alla fine del 2025
- Costo di sostituzione stimato di circa 120 milioni di dollari per ricreare la base utenti attuale tramite acquisizione a pagamento

La portata della base installata offre un notevole vantaggio competitivo, grazie alla natura pratica della scansione di codici QR e codici a barre, che crea una solida base per l'acquisizione organica e un comportamento abituale da parte degli utenti.

Profilo finanziario e ottimizzazione dei profitti

L'azienda ha generato un fatturato di 16,08 milioni di dollari negli ultimi 12 mesi (TTM), principalmente tramite Google AdMob, con un utile netto dichiarato di circa 1,7 milioni di dollari.

La redditività dichiarata è volutamente limitata dalla strategia di reinvestimento aggressiva dei fondatori. Circa l'89% dei ricavi viene attualmente reinvestito nell'acquisizione di utenti (UA) attraverso un sistema proprietario di offerte automatizzate, progettato per massimizzare la quota di mercato e la crescita degli utenti.

Questo offre al nuovo proprietario un'importante opportunità immediata di ottimizzazione dei profitti. Normalizzando la spesa per l'acquisizione degli utenti (UA) a circa il 50% dei ricavi, si potrebbero potenzialmente sbloccare circa 8 milioni di dollari di utile annuo normalizzato, previa verifica tramite una due diligence finanziaria e operativa.

Tecnologia proprietaria e infrastruttura automatizzata per l'acquisizione di utenti

Lo stack tecnologico è moderno e sviluppato interamente in-house; l'azienda gestisce infatti la propria infrastruttura proprietaria per le offerte automatizzate e la gestione del budget su Google Ads e Apple Search Ads.

Il sistema è stato perfezionato nel corso di diversi anni ed è progettato per gestire l'acquisizione su larga scala, mantenendo al contempo un ROAS positivo. Si prevede che tutta la tecnologia proprietaria, il codice sorgente e i sistemi di acquisizione degli utenti (UA) vengano trasferiti insieme all'azienda.

TARGET PRICE
\$ 28,000,000

GROSS REVENUE
\$ 16,180,000

EBITDA
\$ 8,006,753

BUSINESS TYPE
Online Businesses

COUNTRY
Stati Uniti

BUSINESS ID
L#20261156

La durata nel tempo della base installata è confermata dal comportamento storico degli utenti. Un'applicazione iOS di vecchia generazione, rimossa dall'App Store nel 2020 — e che da allora non ha più ricevuto né nuovi download né aggiornamenti — ha continuato a generare entrate pubblicitarie residue significative per diversi anni.

Questo dimostra quanto il comportamento di ricerca sia abituale e persistente, mentre l'elevato tasso di installazioni organiche riduce ulteriormente la dipendenza dall'acquisizione a pagamento.

Modello di business “lean”, gestito dal fondatore

L'azienda opera con una struttura dei costi eccezionalmente snella:

- Nessun dipendente
- Nessun sviluppatore esterno
- Nessun inventario fisico
- Circa 5–10 ore alla settimana di impegno complessivo dei fondatori
- Tecnologia e codice sorgente interamente sviluppati internamente
- Sistemi proprietari automatizzati per l'UA e la gestione del budget

La piattaforma offre quindi a un potenziale acquirente un modello operativo altamente scalabile e con pochi asset, che presenta un notevole potenziale in termini di professionalizzazione, espansione della monetizzazione e ottimizzazione della redditività.

PUNTI DI FORZA E VANTAGGI PRINCIPALI

1. Dimensioni e base utenti straordinarie

Oltre 863 milioni di download complessivi, circa 39,2 milioni di utenti mensili attivi (MAU) e 2,7 milioni di utenti giornalieri attivi (DAU) su Android e iOS. Si stima che per ricreare la base utenti attuale tramite acquisizione a pagamento servano circa 120 milioni di dollari.

2. Ottimizzazione immediata dei profitti

L'attuale tasso di reinvestimento in acquisizione utenti (UA) pari a circa l'89% incide in modo significativo sulla redditività riportata. Ridurre la spesa per l'acquisizione utenti a circa il 50% del fatturato potrebbe potenzialmente generare un utile annuo normalizzato di circa 8 milioni di dollari, creando così una leva immediata per ottimizzare il flusso di cassa.

3. Un'enorme quantità di dati di prima mano

Ogni scansione del codice a barre di un prodotto rappresenta un segnale altamente attendibile dell'intenzione di acquisto. Con circa 2,7 milioni di utenti attivi giornalieri (DAU), la piattaforma genera un flusso continuo di dati sull'intenzione di acquisto, con potenziali applicazioni nell'analisi del settore retail, negli approfondimenti sui consumatori e nell'AdTech.

4. Il potenziale inesplorato degli abbonamenti

Al momento la piattaforma non offre alcun piano di abbonamento premium. Se si riuscisse a convertire solo il 5% dei circa 39,2 milioni di utenti attivi mensili (MAU) in un abbonamento da 1,99 dollari o più al mese, si potrebbe generare un flusso sostanziale di ricavi ricorrenti.

5. I vantaggi dell'integrazione commerciale

Il commercio di affiliazione, la scoperta dei prodotti e le integrazioni con il commercio diretto rappresentano ulteriori opportunità di monetizzazione. Anche una conversione limitata degli attuali 2,7 milioni di utenti attivi giornalieri (DAU) potrebbe generare un flusso di ricavi incrementale significativo.

6. Opportunità di mediazione pubblicitaria

Attualmente, oltre il 96% dei ricavi pubblicitari proviene da Google AdMob.

L'introduzione di un ambiente di mediazione competitivo, come AppLovin MAX o ironSource, potrebbe aumentare l'efficienza della monetizzazione creando una maggiore concorrenza tra le fonti di domanda e migliorando potenzialmente gli eCPM.

7. Modello “chiavi in mano” gestito dal fondatore

L'attività richiede solo 5-10 ore settimanali complessive di impegno da parte del fondatore, senza dipendenti, scorte di magazzino né sviluppo esternalizzato. Si prevede che la transazione includa il codice sorgente, l'infrastruttura proprietaria di acquisizione utenti (UA) e i sistemi di offerta automatizzati, fornendo una piattaforma chiavi in mano per un acquirente strategico o finanziario.

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