

GoodBuyAuto, la startup fondata da Carlo Salizzoni, annuncia di aver raccolto 1,5 milioni di euro nel primo round di seed capital 100% italiano. Si tratta di un'operazione che consente di supportare il lancio del primo mobile marketplace garantito di auto usate in Europa continentale.

GoodBuyAuto nasce dall'idea di proporre ai consumatori che intendono comprare o vendere una vettura di seconda mano, un'alternativa più efficiente rispetto alle modalità tradizionali. Il mercato della compravendita delle auto usate tra privati in Italia vale oltre 30 miliardi di euro, cioè quasi il doppio per volume d'affari del mercato delle automobili nuove per i privati (18 miliardi).

Finora c'erano due scelte obbligate: o l'autosalone o la compravendita tra privati, con gli inconvenienti e le incognite che ognuna di queste modalità prevede. Da un lato un concessionario che inevitabilmente scarica sui clienti i costi strutturali tradizionali, dall'altro persone fisiche che non si conoscono e non possono, quindi, offrire alcuna garanzia in termini di qualità del veicolo e di effettiva sicurezza della transazione di compravendita.

*"Negli scorsi anni ci siamo abituati a comprare i libri su Amazon e i vestiti su Yoox così è logico che, scoprendo i vantaggi del commercio elettronico in termini di tempi e di sicurezza, cominceremo, a selezionare e acquistare online anche l'auto di seconda mano - spiega **Carlo Salizzoni** fondatore di GoodBuyAuto. Da quando siamo operativi, ovvero da ottobre 2015, abbiamo venduto le prime automobili usate online nel Nord Italia, anticipando addirittura la vendita su Amazon della Toyota Aygo e il lancio del negozio online di Smart, operatori che, peraltro, si sono focalizzati sul comparto del nuovo. Noi ci distinguiamo per essere il primo marketplace mobile in Europa continentale per la compravendita di automobili usate tra privati con la comodità dell'online, la certezza delle garanzie e la convenienza dei prezzi migliori".*

Per descrivere le caratteristiche innovative della startup, va sottolineato che il marketplace di **GoodBuyAuto** offre tutte le garanzie e i servizi degli autosaloni con le efficienze della *digital economy*, permettendo a chi vende di realizzare maggiori guadagni e a chi compra di risparmiare.

Il tutto garantendo la qualità dei veicoli transati: **12 mesi di garanzia** di conformità dell'usato e **l'esclusiva formula del "soddisfatti o rimborsati" proposta per la prima volta nel mondo delle vetture usate**. È possibile, infatti, guidare l'auto e restituirla entro il quattordicesimo giorno per qualsiasi motivo.

Solo le auto nelle migliori condizioni (e meno di 5 anni e 100 mila Km) entrano nel portafoglio di GoodBuyAuto: vengono ispezionate e certificate manualmente, a casa del venditore e senza costi per i proprietari. E le vetture ammesse nel *marketplace* solitamente sono vendute nel giro di poche settimane ma, in ogni caso, GoodBuyAuto garantisce la monetizzazione al più tardi entro 60 giorni, una formula dirompente che fornisce completa tranquillità al venditore.

Al fianco di Carlo Salizzoni, Founder della startup, ci sono Andrea Locatelli *co-founder* esperto di tecnologia e algoritmi e il consulente di innovazione e imprenditoria Marcello Vena. Tutti e tre sono accumulati dalla passione per la mobilità, hanno lavorato all'estero gran parte della loro vita professionale e conseguito l'MBA della *Business School* francese INSEAD, la migliore al mondo secondo il Financial Times 2016.

Partner strategici e soci della prima ora di GoodBuyAuto sono E-Novia (azienda italiana di eccellenza per la produzione di innovazione e trasformazione in impresa) e due dei più grandi *players* della distribuzione auto del Paese (a supporto della parte automotive).