

# Eventi e percorsi 'on demand' GoGoBus cambia la mobilità E ora punta su Francia e Spagna

GoGoBus, la startup che collega grandi città con le sedi di concerti, eventi, fiere e parchi divertimento, punta a consolidarsi e ampliarsi

■ ROMA

**R**ENDERE ancora più solida la presenza sul mercato italiano e ampliarsi a quello francese e spagnolo. Sono questi gli obiettivi anche della campagna di equity crowdfunding lanciata da GoGoBus su Opstart. Nata nel 2015, GoGoBus è leader in Italia negli spostamenti su autobus non di linea nel mercato ricreativo e del turismo grazie a un sistema software sviluppato interamente in house in grado di automatizzare tutti gli aspetti relativi alla prenotazione e organizzazione degli itinerari. A differenza di Flixbus e del più recente servizio bus offerto dall'altro colosso della mobility sharing BlaBlaCar, GoGoBus si concentra su percorsi 'on demand', ovvero su destinazioni ad hoc richieste dai potenziali passeggeri e gestite in ogni aspetto attraverso la piattaforma digitale. Si tratta della prima startup di trasporti che fa una campagna di crowdfunding in Italia e tra le prime nel settore viaggi e turismo.

**FONDATA** dal bergamasco Alessandro Zocca e dal mantovano Emanuele Gaspari, GoGoBus sviluppa un giro d'affa-

ri complessivo di oltre 1,1 milioni di euro superando i 25.000 passeggeri trasportati con più di 500 autobus partiti. La startup collega grandi città con le sedi di concerti, eventi, fiere e parchi divertimento. Non solo, GoGoBus si occupa anche dello scouting degli eventi da coprire, della progettazione degli itinerari, delle attività di marketing e vendita dei biglietti per partecipare agli eventi in programma.

«Noi copriamo destinazioni che non sono agevolmente servibili da servizi di linea – spiega Alessandro Zocca, founder di GoGoBus – Il mercato dei servizi di linea è estremamente rigido e regolamentato, adatto a dei picchi di domanda concentrati in poco tempo. Noi ci siamo ritagliati una fetta di mercato complementare, focalizzata su eventi e turismo. Il potenziale di crescita è enorme».

In Italia si viaggia ancora poco in bus, un mezzo di trasporto flessibile e sostenibile visto che un viaggio in bus inquina a persona 4 volte in meno dell'auto privata. GoGoBus si configura così come una valida alternativa all'auto priva-

ta, garantendo spostamenti più economici e sicuri ma egualmente pratici. Si arriva precisamente alla destinazione voluta, si riparte esattamente da lì. Il grande successo di Flixbus sta incrementando l'utilizzo di questo mezzo di trasporto e generando una platea di potenziali clienti per GoGoBus. «Noi – continua Zocca – guardiamo con favore questo mercato perché noi offriamo un servizio complementare. Più gente viaggia in bus e meglio è».

**SELEZIONATA** lo scorso maggio da Asolombarda tra le startup di eccellenza, GoGoBus è stata promossa dalla stessa piattaforma di crowdfunding Opstart, terza piattaforma a livello nazionale per numero di progetti pubblicati con un tasso di successo delle campagne di oltre l'80%. Sono 120 le agenzie di viaggio affiliate in Italia con GoGoBus, che ha sviluppato una piattaforma b2b dedicata con offerte e soluzioni da proporre ai clienti delle agenzie. Al rafforzamento della piattaforma e della rete commerciale in Italia, farà da pendant il rafforzamento della rete in Europa, a cominciare da Francia e Spagna, due mercati molto simili a quello italiano.

**Alberto Pieri**  
© RIPRODUZIONE RISERVATA



## I DUE GIOVANI FONDATORI

Alessandro Zocca ed Emanuele Gaspari hanno fondato GoGoBus nel 2015. La società ha la sede operativa a Milano

