



Mapo Tapo chiude un seed round da 1,15 milioni di euro, con il supporto di CDP Venture Capital, Zest e il Ministero del Turismo

Milano, 23 settembre 2024 - **Mapo Tapo**, la startup che connette gli appassionati di sport outdoor organizzando viaggi sportivi in tutto il mondo, ha chiuso un **round seed da 1,15 milioni di euro**. Questa operazione che combina equity, grant e strumenti di debito vede l'ingresso di importanti investitori istituzionali nell'azienda che aveva già raccolto un round pre-seed di 355 mila euro (con il contributo di Business Angels internazionali e B4i Bocconi for Innovation). Grazie ai nuovi capitali raccolti, Mapo Tapo vuole accelerare la crescita dei viaggiatori iscritti alla piattaforma e sviluppare ulteriormente la tecnologia di quest'ultima a supporto delle guide sportive locali.

Mapo Tapo è una startup innovativa nata a fine 2020, co-fondata e guidata da Daniele Calvo Pollino (ex-Amazon). Il team di fondatori include anche **Alessia Fontanari** (ex-McKinsey, Doctolib), **Antonio Cambise** (Chief Product Officer e Go-to-Market), e **Alfredo Lanzetta** (Chief Technology Officer). La piattaforma **mapotapo.com** consente agli appassionati di sport outdoor di prenotare viaggi con guide certificate e trovare compagni di avventura con cui condividerli.

Il round di finanziamento è stato reso possibile grazie al supporto del programma di accelerazione Argo, l'acceleratore traveltech della **Rete CDP Venture Capital** promosso con il **Ministero del Turismo** e gestito da **Zest (co-investitore)** assieme a **VeniSia** e supportato dai corporate partner **Intesa Sanpaolo** e **Intesa Sanpaolo Innovation Center**, **Human Company**, e **Scuola Italiana dell'Ospitalità**.

Dopo aver selezionato Mapo Tapo nel 1^a batch del percorso di accelerazione, Argo ha continuato a sostenere la crescita della società con un follow on di importo pari a 200 mila euro in un round complessivo da 750 mila euro, sottoscritto anche da **Banca Finint**, con l'advisory della piattaforma **Doorway**, **Encelado Ventures** e alcuni **Business Angels**.

A questi 750 mila euro raccolti in equity, si somma il finanziamento Smart e Start di Invitalia e ulteriori contributi del Ministero del Turismo che ha sostenuto Mapo Tapo sia nelle fasi di validazione che nell'avvio dello sviluppo, con un concorso complessivo al round per un valore di 400 mila euro.

“L'ecosistema italiano, sebbene talvolta complesso, offre numerose opportunità per la raccolta di finanziamenti,” ha dichiarato **Daniele Calvo Pollino, CEO di Mapo Tapo**. *“Combinare diverse fonti di finanziamento può risultare in una strategia ideale, riducendo la diluizione; un'alternativa al classico modello americano, basato su strumenti più semplici ma valutazioni più elevate. CDP Venture Capital, Zest e il MiTur sono stati partner fondamentali, non solo dal punto di vista finanziario, ma anche strategico e operativo. Hanno contribuito a validare il nostro business model e a raffinare i processi interni. Grazie al loro supporto, abbiamo messo al centro della nostra proposta di valore la professionalità delle guide locali certificate, un elemento distintivo nel panorama del travel tech italiano e internazionale.”*

Il round è stato anche un'opportunità per ampliare il panel di stakeholder e advisor tramite il veicolo **Encelado**. Altri nuovi advisor e investor includono **Martino Bagini** (investitore e ex-COO di Docebo), e la rinnovata fiducia di advisor già esistenti come **Giuseppe Cavallaro** (ex-McKinsey), **Yves Warnant** (imprenditore seriale), e **William P. Keenan** (Business Angel ed ex-investitore professionale).

Mapo Tapo continua a perseguire l'obiettivo di massimizzare il valore per le guide sportive locali e gli appassionati di outdoor. **Daniele Calvo Pollino** ha aggiunto: *“Anche se l'obiettivo è rimasto invariato, gli*



ultimi tre anni sono stati una vera e propria montagna russa: abbiamo testato diversi modelli di business e crediamo che quello attuale sia vincente. La vera sfida ora è scolarlo.”

Fino ad oggi, Mapo Tapo ha organizzato viaggi per oltre 1.500 persone provenienti da 40 Paesi, con un rating Trustpilot di 4,7 su oltre 300 recensioni verificate. L'internazionalità è sempre stata parte del DNA della startup: il 60% delle vendite proviene dall'estero, una percentuale in costante crescita.

L'obiettivo di Mapo Tapo è accelerare la crescita, puntando a un aumento dei viaggiatori di 3 volte nei prossimi 12 mesi. *“La nostra forza è la community, che conta 100.000 appassionati di outdoor da tutto il mondo. È emozionante portare sportivi da USA, UK, Nord Europa e persino Kuwait e Costa Rica in luoghi come l'entroterra siciliano o altre perle nascoste. La sfida è sviluppare un prodotto tecnologico che permetta alle guide locali di raggiungere gli appassionati di sport outdoor in modo capillare e personalizzato. Vogliamo offrire qualcosa di scalabile, su misura per le guide sportive e rilevante per i viaggiatori, mantenendo la community al centro”*, ha concluso **Daniele Calvo Pollino**.

L'espansione dell'offerta prosegue con un'ampia gamma di esperienze: dai viaggi di arrampicata in Europa, fino a oltre 100 esperienze di hiking, sci-alpinismo, alta montagna, ciaspole e sci freeride in tutto il mondo.