## Dropshipping: Yakkyofy raggiunge l'obiettivo massimo della sua campagna di crowdfunding.

*Yakkyofy la startup del portafoglio di LVenture Group attiva nel dropshipping supera l'obiettivo massimo di raccolta su Mamacrowd e punta ancora più in alto.*

Roma 19 maggio – Dopo aver chiuso il 2019 con oltre 2,2 milioni di fatturato e aver registrato vendite per 3,8 milioni di euro nel primo quadrimestre 2020, con un incremento del +943,16% rispetto al primo quadrimestre dell’anno passato, [Yakkyofy](https://bit.ly/3dOlKcx) raggiunge un altro importante traguardo: la raccolta di €400K di investimenti, superando l’obiettivo massimo prefissato della sua campagna di equity crowdfunding su Mamacrowd

La campagna di Yakkyofy non è stata una semplice: “*Non appena abbiamo lanciato la raccolta di crowdfunding a metà gennaio –* racconta il CEO, Giovanni Conforti *– ci siamo subito trovati ad affrontare la notizia della diffusione del Coronavirus in Cina con il conseguente blocco della produzione e delle esportazioni. Questo ci ha creato non pochi problemi, visto che Yakkyofy importa prodotti dall’estero con il metodo del dropshipping*”.

“*Quando la situazione in Cina sembrava iniziare a migliorare* – prosegue Giovanni Conforti – *l’epidemia si è trasformata in pandemia, causando l’attuale situazione di lockdown e conseguente crisi economica*. *Questa situazione mi preoccupava non poco, e con il mio team ci siamo subito accorti che se volevamo portare a conclusione la campagna, ma anche sopravvivere come azienda dovevamo reagire in fretta*. *E così hanno fatto. Grazie alla dinamicità tipica delle piccole aziende digitali e al favorevole aumento degli acquisti online dovuto allo stato di quarantena diffusa, Yakkyofy è riuscita ad utilizzare la sua tecnologia per spedire in dropshipping materiali sanitari utili all’emergenza e tanti altri prodotti necessari alle famiglie ormai relegate nelle proprie case, fatturando oltre 2 milioni di euro nel solo mese di marzo 2020*”.

Contemporaneamente, il team tecnico della startup è riuscito a portare a termine tutti gli update del software promessi all’inizio della campagna di equity crowdfunding e in particolare a rilasciare una nuova tecnologia di image recognition, unica sul mercato e basata su un algoritmo proprietario, che ha permesso all'azienda di accelerare e automatizzare i preventivi per i propri clienti.

Grazie alla dinamicità lato business e alla sua struttura digitale, Yakkyofy è riuscita a dimostrare con numeri importanti, non solo la validità del suo software per la gestione di e-commerce con il metodo del dropshipping, ma anche le ampie possibilità di utilizzo e sviluppo della sua tecnologia.

Questo ha convinto gli investitori che l’hanno premiata portandola a raggiungere il massimo di raccolta nella sua campagna di equity crowdfunding su Mamacrowd. La raccolta oggi è ancora attiva e durerà ancora due settimane, [basta visitare il sito di Mamacrowd per scoprire di più](https://bit.ly/3cD0KFA).