



**semplicemente meraviglioso, meravigliosamente semplice**

**eve**

## **La rivoluzione del materasso**

*Prodotti di design dalle linee semplici, venduti online a prezzi competitivi e consegnati a domicilio entro 3/5 giorni dall'acquisto. L'idea di 3 giovani londinesi ha sovvertito il mercato tradizionale dei materassi e del bedding, dettando un nuovo modello di business e moderne regole di marketing. Dopo la recente quotazione alla Borsa di Londra, ora l'obiettivo di eve è ampliare la gamma di prodotti e far diventare il brand uno stile di vita nel quale i consumatori possano riconoscersi.*



*"Una giornata fantastica comincia dalla notte prima", come dire che la qualità del sonno è importante per sentirsi riposati, pronti ad affrontare in forze un nuovo giorno.*

È questo il punto da cui l'azienda londinese eve è partita nel 2015 per rivoluzionare l'industria dei materassi con prodotti innovativi, di qualità, venduti online a prezzi contenuti e consegnati a domicilio, compressi e arrotolati in una scatola, nel giro di 3-5 giorni.



Una ricetta semplice che ha **sovertito il modello di business tradizionale, dando una sferzata di energia al sonnolento mercato dei materassi**. In soli due anni eve è diventato uno dei marchi più importanti del settore a livello europeo e il suo successo è in forte espansione in tutto il mondo.

Dopo il Regno Unito, dove il brand eve è ora conosciutissimo, l'azienda è cresciuta anche oltrefrontiera ed è presente in Germania, Usa, Spagna, Polonia, Olanda, Svizzera, Belgio, Austria, Svezia, Norvegia, Danimarca, Canada e anche Italia, dove punta oggi a consolidare la sua presenza ([SleepEve.it](http://SleepEve.it)).

### **Un team giovane e brillante**

L'idea è venuta a tre brillanti giovani: **Jas Bagniewski**, CEO della società, grande conoscitore delle dinamiche alla base dell'e-commerce, avendo lavorato come country manager per aziende come Zalando e Groupon; suo cugino **Kuba Wieczorek**, ex responsabile del marketing sportivo di una rete televisiva inglese e ora Direttore Marketing dell'azienda e **James Fryer**.

Ai tre fondatori si sono poi aggiunti in un secondo momento **Felix Lobkowicz**, attuale Chief Operating Officer con alle spalle esperienze come Vice President di Rocket Internet e responsabile di Zalando UK e **Abid Ismail**, dottore commercialista, CFO della società con un background in importanti realtà tra cui Capita Plc.

I loro **inconfondibili materassi di design**, dalle linee semplici, caratterizzati dall'**iconico bordo giallo**, hanno da subito incontrato il favore del consumatore moderno, che ama la praticità e il comfort senza però rinunciare al design, a un prezzo competitivo e alla trasparenza. I prodotti di eve si possono infatti ordinare con un clic, hanno una **garanzia di 10 anni**, vengono consegnati a domicilio gratuitamente nel giro di 3-5 giorni, offrono **100 notti di prova** e se non si è soddisfatti possono essere riconsegnati all'azienda senza costi aggiuntivi.



### **I fondi di investimento ci credono**

La formula è piaciuta anche a quattro fondi di investimento: DN Capital, Octopus Investments, Woodford Investment Management e il canale televisivo inglese Channel 4, dai quali eve ha ricevuto complessivamente qualcosa come 22 milioni di sterline (quasi 25 milioni di euro). Capitali che hanno dato buoni frutti come testimoniano i numeri raggiunti in poco più di due anni dalla giovane azienda che con i suoi **81 dipendenti** opera in 14 paesi e ha archiviato il 2016 con un **fatturato di 12 milioni di sterline** (pari a oltre 13,5 milioni di euro). Risultati raggiunti anche grazie alla potenza dei social network e del passaparola. Ma è solo l'inizio.

*«Non vogliamo limitarci al segmento dei materassi, mercato comunque interessante che in Europa vale 5 miliardi di sterline, ma progettiamo di ampliare ulteriormente la nostra gamma di prodotti e vogliamo continuare a sviluppare il nostro brand in tutta Europa»*, ha dichiarato **Jas Bagniewski, CEO di eve** che oggi, oltre ai materassi vende altre 6 tipologie di prodotto tra cui lenzuola, cuscini, coprirete, materassi protettori, piumini. Alcuni di questi sviluppati con la collaborazione di importanti creativi, come è accaduto per i cuscini *Alfabeto* realizzati in occasione di San Valentino 2017 dall'artista londinese Rob Lowe, conosciuto anche come Supermundane.

### **Un brand come stile di vita**

Ora l'intento è rafforzare ulteriormente il brand intorno al letto, un'isola sulla quale accadono eventi importanti nella vita di ciascuno di noi: *«Ci si riposa, si fa sesso, si leggono i libri, si gioca con i propri figli e con il partner»*, ha precisato Jas Bagniewski, che dopo la quotazione alla **Borsa di Londra avvenuta nel Maggio 2017** con successo, ora con il suo team sta pensando di lanciare sul mercato europeo anche candele e pigiami. Obiettivo: associare il marchio a uno stile di vita vero e proprio nel quale i clienti possano riconoscersi e fare community.

Luglio 2017

PR & PRESS: AD MIRABILIA  
Tel. +39 02 438219.1  
mail: [evesleep@admirabilia.it](mailto:evesleep@admirabilia.it)

Contatto:  
Laura Sanfelici  
M. +39 346 6302391