



Gestione Imprese Informatiche

Startup Design Lab

Nome del team: **Mana Seeker**

FASE 3 - PLAN



Personae

Descrivete la/le Personae che rappresentano il/i Customer Segments cui mira il vostro progetto.

Rif. Slide 5.14-15-16

Nome: George

Età: 38

Sesso: Maschio

Professione: Ristoratore

Formazione: Istituto alberghiero

Immagine



Descrizione:

George gestisce una catena di locali in Inghilterra.

Cosa Vede?

Il suoi locali si trovano tutti in zone centrali di grandi città. La maggior parte dei suoi clienti sono lavoratori che pranzano quotidianamente nei suoi locali, i quali si riempiono particolarmente nell'ora di pranzo; di conseguenza si trova spesso a dover gestire grosse quantità di clienti in poco tempo.

Cosa Sente?

Quando possibile gli piace parlare con i propri clienti. Poichè lavora in centri molto grandi presta molta attenzione alle recensioni dei suoi locali e dei relativi servizi.

Cosa Sente e Prova?

Vorrebbe che la sua catena di locali sia sulla bocca di tutti.

Cosa Dice e Fa?

Presta estrema attenzione ai consigli dei propri clienti e conoscenti. Ha un atteggiamento cortese ed interessato verso i clienti, pretenzioso e motivatore con i propri collaboratori.

Cosa Teme?

Ha paura che la sua clientela cambi locale per via del grosso numero di impegni, oltre ad una fortissima concorrenza.

Cosa Desidera?

Vuole fornire un servizio il più possibile efficiente. Il suo sogno è quello di creare una catena di ristoranti con un brand molto potente

Nome: Kim

Età: 30

Sesso: Femmina

Professione: Social Media Manager

Formazione: Laurea in Economia Aziendale

Immagine



Descrizione

Kim lavora a Londra, ma si muove tutto il giorno per il centro città.

Cosa Vede?

Non ha un vero e proprio ufficio, ma sta molto a contatto con i clienti e spesso fatica a trovare il tempo per pranzare. Raramente riesce ad uscire con i propri amici.

Cosa Sente?

Anche per via del suo lavoro necessita di un'attività sociale molto impegnata.

Cosa Sente e Prova?

Ha bisogno di momenti di tranquillità all'interno della giornata.

Cosa Dice e Fa?

Ricerca sempre nuovi posti per pranzare in modo veloce ma evitando i junk food per mantenere un buon aspetto fisico e tornare subito al lavoro per finirlo e avere, di conseguenza del tempo libero.

Cosa Teme?

Ha paura di perdere inutilmente il poco tempo che riesce a ritagliare nella propria giornata.

Cosa Desidera?

Sfruttare al meglio il tempo libero e le pause lavorative

Budget



Eseguite un'analisi dei costi necessari per sostenere il progetto.



Costi ANNO 1

Risorse Umane

Fondatori

<i>nome</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo (totale)</i>
I membri del gruppo	Programmazione (progettazione e codifica) Management	40.000 - 70.000 €

Staff

<i>numero</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo (totale)</i>
2-3	Aiuto nella programmazione	40.000€
1	Marketing	50.000€
2	Promoter	68.000

Risorse Fisiche

<i>Locali</i>	<i>Costo Annuale/Fisso</i>
Ufficio/sede	10.000€

<i>Strutture/Macchinari/Software</i>	<i>Costo Annuale/Fisso</i>
Organizzazione degli uffici/sede	15.000€ iniziali 5.000€ annuali

Server	2.000 annuali
--------	---------------



Risorse intellettuali

Brevetti

Costo Annuale/Fisso

Software

2.000€

Altri costi fissi

Burocrazia

Costo Annuale/Fisso

Commercialista

2.000€

Costi Variabili

Hardware neces-
sario al ristorante

Costo per unità di Prodotto

15000



Costi ANNO 2

Risorse Umane

<i>nome</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo (totale)</i>
I membri del gruppo	Programmazione (progettazione e codifica) Management	70.000 - 90.000 €

<i>numero</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo (totale)</i>
5	Aiuto nella programmazione	50.000€
2	Marketing	50.000€
4	Promoter	136.000

<i>Locali</i>	<i>Costo Annuale/Fisso</i>
Ufficio/sede	10.000€

<i>Strutture/Macchinari/Software</i>	<i>Costo Annuale/Fisso</i>
Organizzazione degli uffici/sede	15.000€ iniziali 10.000€ annuali

Server	5.000 annuali
--------	---------------



Risorse Intellettuali

Brevetti

Costo Annuale/Fisso

Software

2.000€

Altri Costi Fissi

Burocrazia

Costo Annuale/Fisso

Commercialista

5.000€

Avvocato

2.000€

Costi Variabili

Costo per unità di Prodotto

Hardware necessario al ristorante

15000



Costi ANNO 3

Risorse Umane

<i>nome</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo (totale)</i>
I membri del gruppo	Programmazione (progettazione e codifica) Management	90.000 - 120.000 €

<i>numero</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo (totale)</i>
5	Aiuto nella programmazione	50.000€
3	Marketing	70.000€
2	Promoter	68.000

<i>Locali</i>	<i>Costo Annuale/Fisso</i>
Ufficio/sede	20.000€

<i>Strutture/Macchinari/Software</i>	<i>Costo Annuale/Fisso</i>
Organizzazione degli uffici/sede	15.000€ iniziali 15.000€ annuali

Server	10.000 annuali
--------	----------------

**Risorse Intellettuali***Brevetti**Costo Annuale/Fisso*

Software

2.000€

Altri Costi Fissi*Burocrazia**Costo Annuale/Fisso*

Commercialista

10.000€

Avvocato

4.000€

Costi Variabili*Costo per unità di Prodotto*Hardware neces-
sario al ristorante

1500

Tablet per singo-
lo tavolo

150

Finanziamento Richiesto e Motivazione

Le spese previste per i primi 3 anni, al netto degli stipendi degli ideatori, ammontano a €755.500.

Le spese per il solo primo anno ammontano a €265.500.

Le spese per il solo secondo anno ammontano a €376.500.

Le spese per il solo terzo anno ammontano a €385.500.

Indicativamente si potrebbe puntare ad un finanziamento di €350.000, accettando un minimo di €300.000, per poter far fronte alle spese del primo anno ed eventualmente avere già un piccolo fondo per cominciare l'anno successivo anche in caso di scarse vendite.

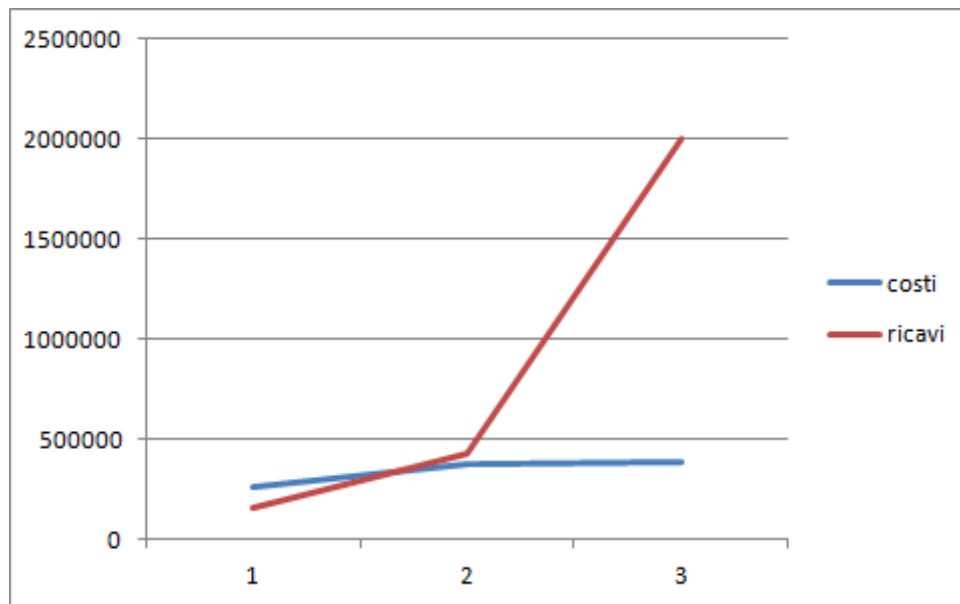


Ricavi

Costo unitario Prodotto 1	Installazione del software e del sistema e manutenzione standard	€5.000
Mercato Potenziale Prodotto 1		
Vendite Anno 1		Ricavi
	30	€150.000
Vendite Anno 2		Ricavi
	80	€400.000
Vendite Anno 3		Ricavi
	250	€1.250.500
Costo unitario Prodotto 2	Manutenzione extra oraria	€50
Mercato Potenziale Prodotto 2		
Vendite Anno 1		Ricavi
	200	€10.000
Vendite Anno 2		Ricavi
	600	€30.000
Vendite Anno 3		Ricavi
	1500	€750.000



Grafico Costi/Ricavi



Analisi di Breakeven

Il breakeven verrà raggiunto...

Se le adesioni al progetto seguiranno le previsioni si dovrebbe raggiungere il breakeven dopo circa un anno e sette mesi per entrambe i prodotti venduti.



Milestones

Come pensate di attuare operativamente il vostro progetto?

Con che scadenze? Con che Risultati attesi? Quando pensate di allacciare nuove partnership? Quando pensate di espandervi al mercato internazionale?

Anno 1

Durante il primo anno, è essenziale che il server sia online, l'applicazione creata e che i promoter comincino a prendere dei contatti con delle catene ristorative alle quali vendere il prodotto (Si venderà solo il server che conterrà il listino).

Anno 2

Nel secondo anno, teoricamente tutta l'applicazione dovrebbe essere funzionante quindi si può procedere con la commercializzazione di massa del prodotto e si può cominciare a fare pubblicità pesante. Si dovrà prestare particolare attenzione ai contatti con le catene che hanno già comprato il prodotto, cercando di risolvere nel più breve tempo possibile gli eventuali problemi che potrebbero nascere.

Anno 3

Il mercato italiano dovrebbe essere abbastanza saturo del nostro prodotto (sempre riferito alle catene di ristoranti) e il prodotto dovrebbe aver superato in modo eccellente tutti i possibili problemi rilevati dai due anni precedenti. Quindi si può pensare ad una internazionalizzazione della vendita e di conseguenza anche ad una personalizzazione del prodotto a seconda dell'azienda (eventualmente con la vendita di smartphone/tablet). Magari includendo anche i piccoli ristoranti.



Conclusioni e Commenti

L'installazione prevede che si fornisca il pacchetto completo di software, server e dispositivi alle varie aziende ristoratrici, quindi una volta effettuata l'installazione, la nostra ditta non dovrebbe più avere problemi (salvo ad esempio rotture di hardware difettosi che a quel punto vengono rimandati al fornitore).

Mentre, per quanto riguarda il quantitativo di software venduto, si è pensato che ogni catena avesse una media di 15 ristoranti e, supponendo un contratto iniziale di due catene, le unità vendute risultanti diventano 30.

Per gli anni successivi si è pensato che magari qualche catena poteva avere un numero inferiore di ristoranti, quindi su 6 nuove aziende si è ponderato per circa 80 installazioni.

Durante il terzo anno, abbiamo fatto una sorta di miscuglio tra nuove catene, catene vecchie che si ampliano e qualche piccolo ristorante, che vuole adottare questo sistema arrivando così ad un quantitativo di 250 unità vendute.

Il costo dell'installazione è già comprensivo della "perdita" derivata dall'acquisto delle apparecchiature, quindi è un guadagno netto.