

Elpy by creative minds

BUSINESS PLAN

Sommario del business plan

- impresa e i suoi fondatori
- mercato di riferimento
- analisi del progetto
- il progetto
- piano di marketing

Impresa e i suoi fondatori

Matteo Marinosci: Imprenditore

Chiara Carlino: UI/UX designer

Luca Serafini: Appassionato di tecnologia

Ivan Scrimieri: sviluppatore

Francesco Coluccia: Pitcher

Luisa Congedo: Responsabile Marketing

Executive summary:

Il nostro progetto è quello di creare una piattaforma e-commerce per promuovere la produzione e l'artigianato locale. Sarà utilizzato da qualsiasi imprenditore che non ha competenze digitali ma vuole dare alla propria attività una presenza online.

E' lo strumento a cui tutti i consumatori consapevoli si rivolgeranno per trovare e conoscere realtà nella propria zona da supportare. Inoltre è un potente strumento per connettere il commerciante e il consumatore grazie alla presenza della chat e delle possibilità di conoscere le attività da un punto di vista personale.

Data la situazione di pandemia che ha stravolto completamente i mercati e il modo in cui le persone sono abituate a fare shopping, abbiamo pensato di introdurre la figura del "driver" che darà la possibilità a chiunque voglia di mettersi in gioco, in particolare chi ha perso il proprio posto di lavoro in questo periodo e i giovani sopra i 16 anni che utilizzando la bicicletta (mezzo sostenibile) potranno approcciarsi al mondo del lavoro.

Mercato di riferimento

Target:


Tra i nostri potenziali acquirenti non vi è distinzione di professione, grazie alla presenza di tre figure all'interno della nostra app. In particolare:

Venditore: piccole e medie imprese locali

Cliente: donne e uomini nella fascia di età superiore ai 20 anni

Driver: dai 16 anni in su

Esempi di potenziali acquirenti:

	Abitudini Al mattino si sveglia alle 6:00. Lavoro in orario continuato per 8 ore. E' appassionata di prodotti biologici.
Name Anna	
Job Title impiegata	Come Elpy entrerà nella sua vita: Non avendo molto tempo per fare la spesa ed essendo appassionata di prodotti biologici, elpy la aiuterà a ordinare i suoi prodotti preferiti in maniera semplice e riceverli a casa durante la sua pausa pranzo.
Age 45 to 54 years	
Highest Level of Education Bachelor's degree (e.g. BA, B	

Name Luigi	Abitudini Al mattino si sveglia alle 5:00. Va a controllare quali prodotti sono pronti per essere venduti. Arriva al suo punto vendita e il telefono inizia a squillare e inizia a ricevere gli ordini della giornata.
Job Title imprenditore agricolo	
Age 40 to 50 years	Come Elpy entrerà nella sua vita: Avendo già creato degli annunci preimpostati, Luigi aggiornerà le quantità dei prodotti disponibili (eliminando gli eventuali prodotti esauriti) e grazie alla sezione "ordini" di elpy, Luigi potrà visualizzare tutti gli ordini in maniera ordinata e veloce e iniziare a preparali per le persone (o fattorini) che verranno a ritirarli.
Highest Level of Education diploma scuola superiore	

<p>Name Sofia</p>	<p>Abitudini</p> <p>Al mattino si sveglia alle 7.00. Va a scuola e poi torna a casa e pranza. Nel pomeriggio studia. Dopo nel tempo libero sta sui social o esce con gli amici. Cena e va a dormire.</p>
<p>Job Title studente</p>	
<p>Age 16 to 20 years</p>	
<p>Highest Level of Education Less than a high s</p>	<p>Come Elpy entrerà nella sua vita:</p> <p>Elpy aiuterà Sofia a inserirsi nel mndo del lavoro e guadagnare un po' di soldi da fattorini, aiutandola a renderla indipendente economicamente e investire i soldi nei suoi sogni. Essendo giovane tiene all'ambiente (e non possiede una macchina) quindi utiliterà la bici per le sue consegne.</p>

<p>Name Donato</p>	<p>Abitudini</p> <p>Al mattino si sveglia alle 7:00. A causa della pandemia ha perso il lavoro, quindi adesso passa la giornata in cerca di lavoro, o al bar con i suoi amici.</p>
<p>Job Title disoccupato</p>	
<p>Age 30 to 50 years</p>	
<p>Highest Level of Education diploma scuola superiore</p>	<p>Come Elpy entrerà nella sua vita:</p> <p>Elpy permetterà a Donato di mettersi in gioco e guadagnare dei soldi per mantenersi. Si iscriverà all'app come fattorino e userà la sua macchina e/o bici per ritirare e consegnare i prodotti locali ai clienti.</p>

ANALISI DEL PROGETTO

Benchmark

Posizione dell'idea: molto buona, poiché ha diverse caratteristiche di diversi e-commerce che la rendono intuitiva, utile e favorevole all'accrescimento dell'economia locale.

Potenziiali caratteristiche:

- possibilità di creare una vetrina online in modo semplice e veloce per i produttori con poche competenze digitali

- possibilità di vendere e comprare
- possibilità di fare domande e ricevere risposte sulla produzione locale.
- possibilità di conoscere nuove realtà presenti nel territorio
- possibilità di ricevere i propri acquisti a casa grazie alla figura del driver.

ANALISI DEI COMPETITORS:

Amazon: a differenza della sezione made in italy, la nostra app permette di connettere e far vedere ai cittadini tutte le realtà presenti nel loro territorio per favorire l'economia locale e avere dei prodotti a km 0, creando così così una rete di relazioni tra venditori e cittadini

Glovo: a differenza di glovo che offre prodotti provenienti da tutto il mondo, la nostra app raccoglie tutte le realtà locali in modo che l'utente possa fare la scelta più sostenibile e scegliere il km zero. Inoltre la nostra app permette di scoprire il processo che porta al prodotto finale

Just eat: a differenza di just eat che offre solo delivery per la gastronomia, la nostra app include anche l'artigianato locale in questo modo vogliamo far riscoprire le tradizioni locali (specialmente ai giovani) in un mercato sempre più globalizzato

SWOT

Punti di forza: promuove le attività locali, facile da usare, presenza di tutorial, creazione di interrelazioni, video interattivi della produzione dei prodotti

Punti di debolezza: trattando solo prodotti locali alcuni prodotti potrebbero non essere disponibili

Opportunità: far conoscere la propria attività a tutta la comunità locale, usufruire del delivery a casa, adatto a imprenditori, utenti e fattorini

Minacce: concorrenza di applicazione dedite al delivery

IL PROGETTO

Servizi:

- far conoscere le aziende locali ai cittadini della propria zona
- fornire uno spazio online semplice da utilizzare per gli imprenditori con poche competenze digitali
- possibilità di preordinare dei prodotti senza uscire di casa
- possibilità per l'imprenditore di gestire i propri ordini in un'unica applicazione semplice da utilizzare senza ricorrere ad applicazioni di terze parti come whatsapp

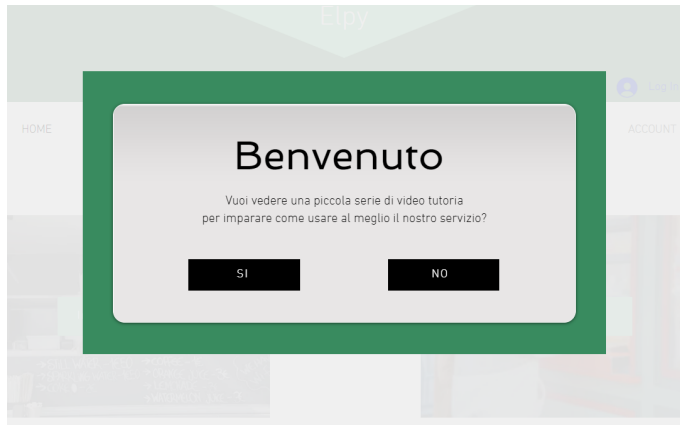
- usufruire del delivery a casa (in macchina e/o bici)
- vendere e comprare qualcosa
- chat tra l'imprenditore e il cliente
- scoprire i processi di produzione dietro ai prodotti grazie alla funzione "esplora"
- presenza di tutorial specifici all'app per facilitare l'iscrizione dell'azienda

BUSINESS MODEL CANVAS

Partner Chiave <ul style="list-style-type: none"> - Business locali - Apple - Google -Samsung -Microsoft 	Attività Chiave <ul style="list-style-type: none"> - shopping online - connessioni reali e virtuali tra persone - delivery - conoscenza delle realtà locali 	Risorse Chiave <ul style="list-style-type: none"> -un qualunque cellulare o computer 	Proposte di Valore <ul style="list-style-type: none"> - meno inquinamento - sostegno all'economia locale - creazione di rapporti interpersonali 	Relazioni con i clienti <ul style="list-style-type: none"> - all'interno e all'esterno del app - Instagram -Facebook
Struttura dei costi <ul style="list-style-type: none"> -cliente: iscrizione gratuita, gli unici costi saranno dovuti ad eventuali acquisti -venditore: iscrizione a pagamento (primo mese di prova gratuita), con possibilità di acquistare spazi pubblicitari -fattorino, iscrizione gratuita 	Canali <ul style="list-style-type: none"> -Instagram -Pagina facebook -Sito web -Tiktok 	Segmenti di Clientela <ul style="list-style-type: none"> -chiunque acquista online e vuole farlo sostenendo l'economia locale e ridurre le emissioni di CO2 -chi ha bisogno di una vetrina online per la sua attività 	Flussi di ricavi <ul style="list-style-type: none"> -pubblicità -corsi di alfabetizzazione digitale -tassa d'iscrizione annuale -attrezzatura brandizzata (es. zaini per il delivery, tablet per le aziende in collaborazione con i partner chiave) 	

PIANO DI MARKETING

Come faremo a far conoscere al mondo la nostra app?



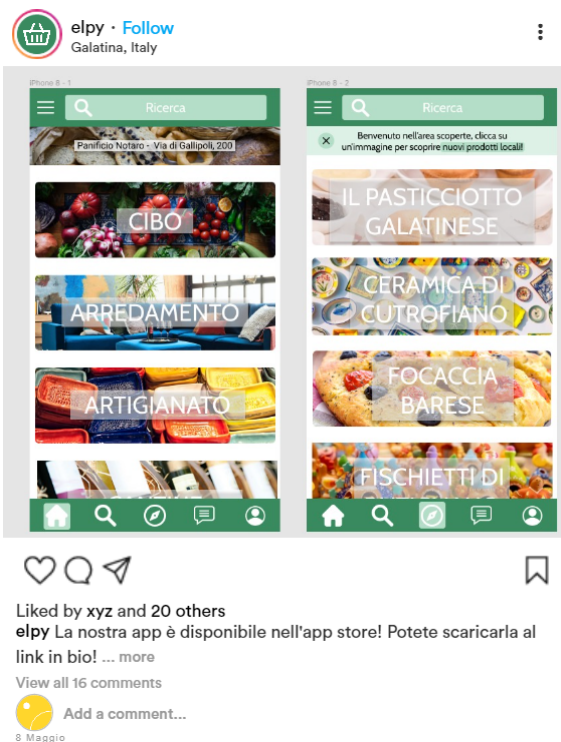
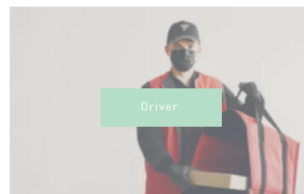
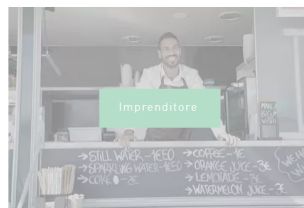
- **sito web** (per far conoscere com'è nato il progetto, conoscere il team, avere accesso alle principali funzioni dell'app e ulteriori tutorial)

- **pagina facebook** (con la quale creeremo una vera e propria community che coinvolga imprenditori e consumatori)

- **instagram** (dove creeremo

contenuti riguardo tutte le funzionalità dell'app in modo che possono arrivare davanti agli occhi di persone interessate al nostro progetto, specialmente attraverso l'utilizzo dei reels)

Che utente sei?



- **tiktok** (utilizzeremo il potente algoritmo di tiktok per far conoscere l'app ai giovani e far riscoprire in questo modo la cultura locale)

