



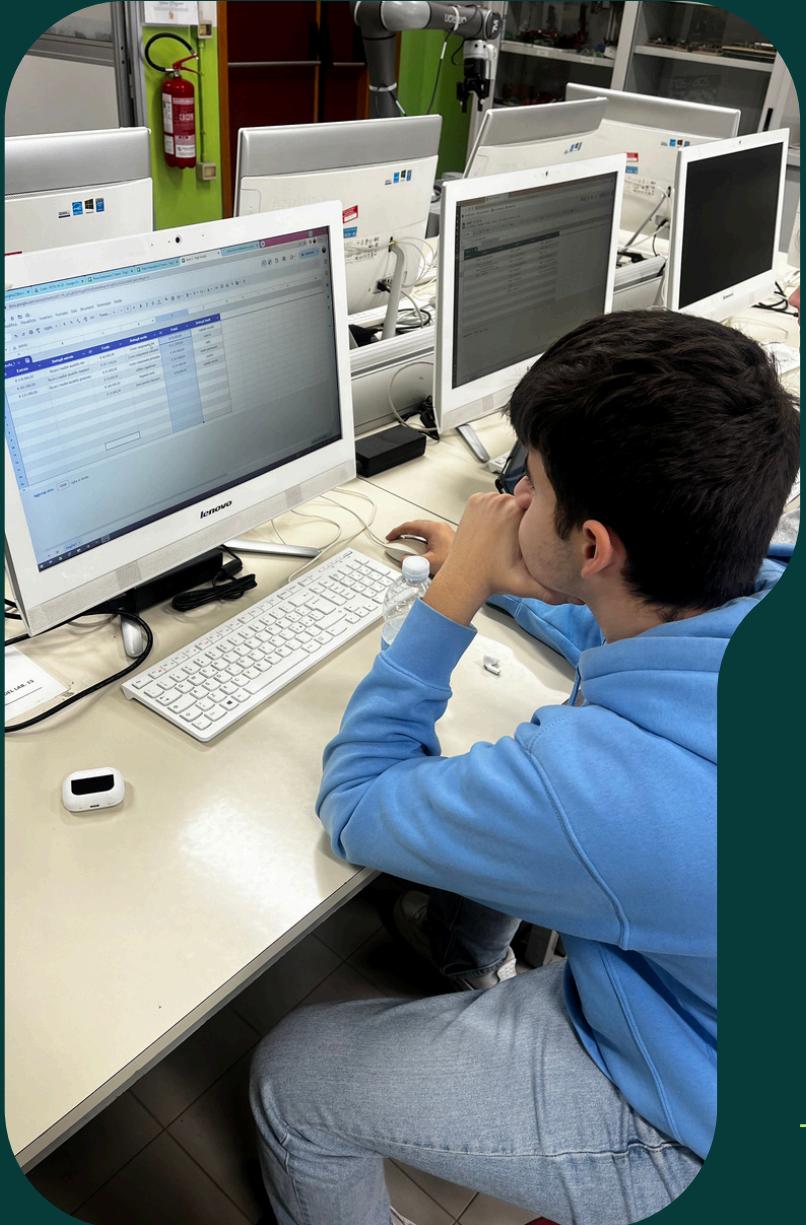
APRILE 2025

Business plan FSS

Tecnologia che protegge.
Innovazione che ispira.

Presentato da: **Lugli Raffaele**





Indice

I. Sintesi Aziendale	3
II. L'organizzazione	4
III. Descrizione dell'azienda	6
IV. I nostri prodotti	7
V. Contesto del settore	8
VI. Analisi della concorrenza	9
VII. Analisi di mercato	10
VIII. Piano di marketing	12
IX. Piano finanziario	13
X. Sostenibilità assetti normativi e legali	14

Sintesi aziendale

PAGINA 3

Panoramica

Missione

Promuoviamo la sostenibilità e l'accessibilità per tutti, siamo convinti che la tecnologia possa migliorare la vita quotidiana e ridurre l'impatto ambientale. Investiamo in ricerca e sviluppo per creare prodotti che soddisfino le esigenze attuali e anticipino le sfide future. Il nostro impegno si riflette nella qualità dei nostri prodotti e servizi, progettati per un'esperienza utente unica. Siamo certi che, unendo le forze, possiamo costruire un futuro più sicuro e sostenibile per le generazioni a venire.

Visione

La nostra visione è diventare il punto di riferimento nel nostro settore, offrendo soluzioni innovative e un servizio di qualità che rispondano alle esigenze dei nostri clienti. Puntiamo a costruire una reputazione solida, diventando il partner preferito e riconosciuto nel mercato.

Il prodotto

FSS vende sistemi di blocco/allarme per micromobilità

La dirigenza

Borghi samuel è il presidente e Lugli Raffaele e AD

Target di riferimento

è rispondere alle esigenze di sicurezza di tutti gli utenti,dalle soluzioni semplici a chi necessità di protezioni avanzate

Obiettivi di aziendali

l'azienda mira a crescere da tutti i punti di vista sia come azienda e dipendenti,dal lato economico e di crescità nel mercato

Situazione finanziaria

Si punta a un forte crescita dopo il primo anno di transizione

L'organizzazione

Le nostre figure chiave



Samuel Borghi

Presidente

Presidente della FSS,
uno dei 5 soci fondatori.



Lugli Raffaele

CEO & AD

CEO & AD dell'azienda
uno dei 5 soci fondatori



Soncini Davide

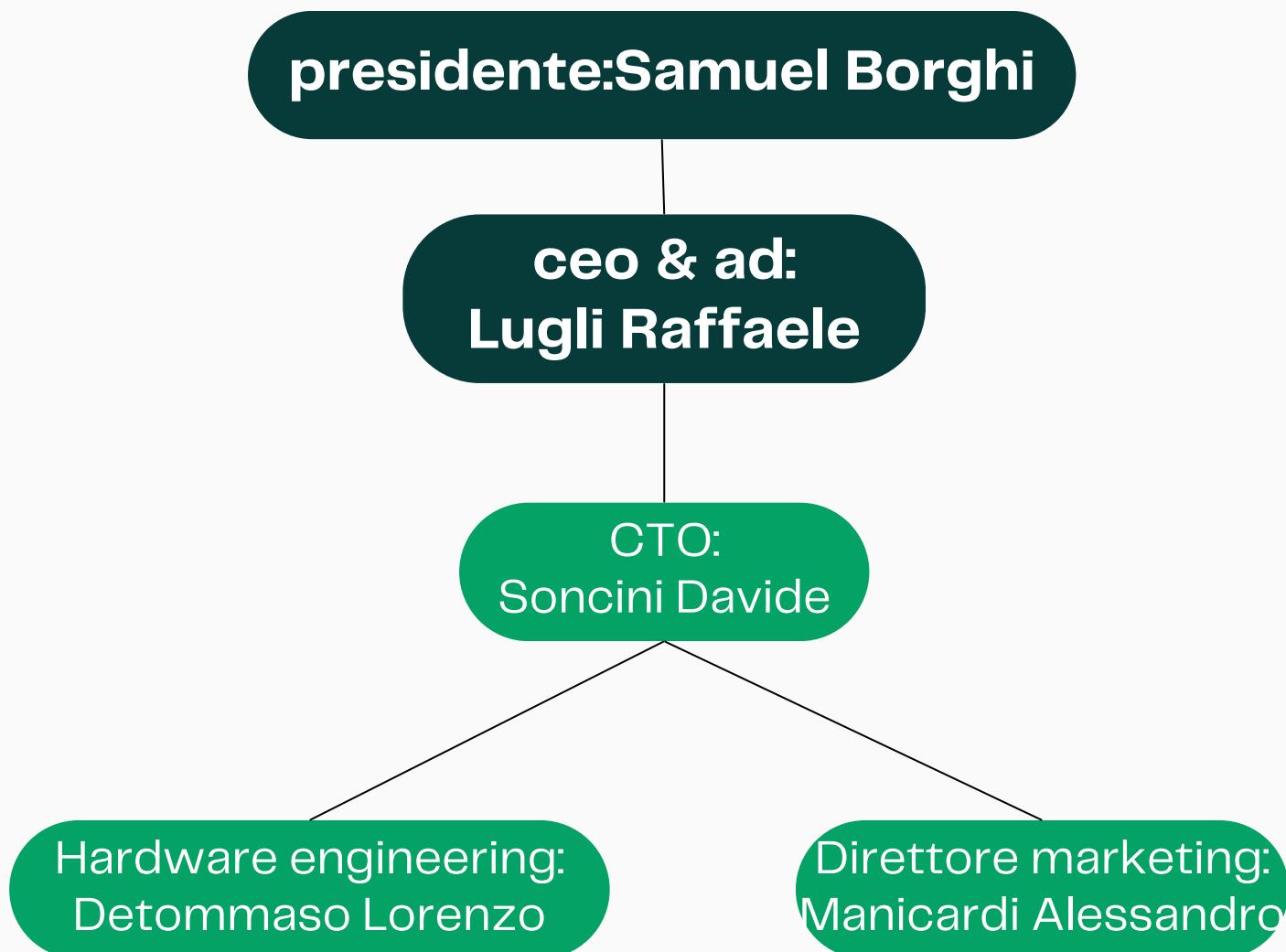
CTO

CTO dell'azienda uno dei
5 soci fondatori,
responsabile di tutta la
parte elettronica e di
tecnologia

L'organizzazione

Organigramma societario

Organigramma



Company description



L'azienda

La Force Shield Systems (FSS) è una società di capitali (S.R.L.) in forma di start up.

Obiettivi strategici

L'obiettivo a lungo termine è diventare un'azienda consolidata nel settore e diventare un punto di riferimento nel mercato della sicurezza per micromobilità.

La nostra storia

L'azienda nasce da 5 giovani ragazzi che tentano di proporre soluzioni all'avanguardia e con prezzi accessibili in base al bisogno e utilizzo.

I nostri prodotti

25,00 €

Lock Rider LITE

Il modello più economico della gamma che sarà disponibile dal 2026, un modello minimal in grado di soddisfare l'esigenze di chi vuole avere uno SmartLock con solo sblocco tramite DigitalKey.



45,00 €

Lock Rider STANDARD

Il modello standard disponibile subito, offre antifurto, con connettività avanzata gestibile tramite l'applicazione dedicata.



90,00 €

Lock Rider PREMIUM

Il modello PREMIUM per gli utenti più esigenti, disponibile dal 2026, offre antifurto, gps controllabile tramite applicazione.



Contesto del settore

Previsioni di crescità del settore

Il mercato della sicurezza per micromobilità

Il mercato della sicurezza della micromobilità sta crescendo a ritmi notevoli. Secondo diverse ricerche di mercato, si stima che il settore della micromobilità globale crescerà con un tasso di crescita annuale composto (CAGR) del **15% al 20%** nei prossimi anni, con alcune stime più ottimistiche che parlano anche di un **CAGR del 25%** in determinati segmenti o regioni. Il settore sta vivendo una rapida espansione e c'è una domanda crescente per soluzioni innovative che garantiscano la protezione dei mezzi e la sicurezza degli utenti.



La crescità del settore

Analisi della concorrenza

PAGINA 9

Analisi SWOT

Punti di forza	Debolezze	Opportunità	Minacce
<ul style="list-style-type: none">• Innovazione tecnologica• Competenze del team• Posizione di mercato forte	<ul style="list-style-type: none">• Mancanza di risorse finanziarie• Processi Interni inefficienti• Brand poco conosciuto• Carenza di esperienze e competenze specifiche	<ul style="list-style-type: none">• Aumento della domanda di un prodotto• Nuove tecnologie emergenti	<ul style="list-style-type: none">• Concorrenza crescente• crisi economiche e politiche• evoluzione tecnologica che rende obsoleti i prodotti

https://docs.google.com/document/d/1L57Os_jLZNVA5NDePsuDZueGXT2p4c17flicjT8Hfa8/edit?usp=sharing

La concorrenza

I blocca-ruote smart con app sono dispositivi che offrono protezione per i veicoli tramite controlli remoti. I principali concorrenti includono WheelDo, RIMLock, SafeWheel e LockWheel, che si differenziano per funzionalità come l'allarme integrato e la connessione via Bluetooth o NFC.
con prezzi medi di circa: tra 80€ e 120€

Analisi di mercato

Il nostro mercato

Il nostro settore

La scelta di concentrarsi esclusivamente sul mercato del produttore finale nasce dalla volontà di creare un marchio forte, riconoscibile e di qualità. Operando direttamente con i consumatori, l'azienda può focalizzarsi completamente sull'ottimizzazione delle proprie risorse, dalla ricerca e sviluppo alla produzione e distribuzione, garantendo che ogni aspetto del prodotto risponda alle esigenze specifiche del mercato finale. Questo approccio permette non solo di migliorare la qualità dei prodotti, ma anche di raccogliere feedback immediati dai clienti, favorendo un processo continuo di innovazione e miglioramento.

Movimento del mercato

I governi di molte città stanno introducendo regolamentazioni più favorevoli e infrastrutture dedicate alla micromobilità. Questo sta incentivando l'adozione di veicoli elettrici leggeri, il che crea una domanda crescente per soluzioni tecnologiche legate alla sicurezza, come sistemi di protezione contro furti e gestione dei veicoli. Il settore sta vivendo una rapida espansione e c'è una domanda crescente per soluzioni innovative che garantiscono la protezione dei mezzi e la sicurezza degli utenti. Investire in soluzioni di sicurezza intelligenti, facilmente integrabili con le piattaforme di noleggio di veicoli, potrebbe essere un'opportunità strategica molto promettente.

I nostri obiettivi di vendite

Vendiamo sia al dettaglio che all'ingrosso, offrendo soluzioni personalizzate per flotte di mezzi urbani destinati ad aziende private, garantendo così una grande versatilità e soddisfacendo le diverse esigenze del mercato.

Analisi di mercato

Fornisci una breve descrizione della pagina

Rischi e guadagni

Altro aspetto importante è che concentrandosi sul mercato finale, l'azienda diventa più vulnerabile a fluttuazioni economiche o a cambiamenti nelle preferenze dei consumatori. Per questo, è fondamentale **diversificare l'offerta** all'interno dello stesso mercato, proponendo **diverse soluzioni** o linee di prodotto per ridurre il rischio legato alla dipendenza da un singolo segmento.

Un altro elemento da tenere in considerazione è l'**innovazione**. Essendo l'unico produttore e venditore finale, l'azienda ha l'opportunità di investire significativamente in ricerca e sviluppo per creare soluzioni sempre più avanzate e adattate alle nuove esigenze del mercato. Questo non solo aiuta a rimanere competitivi, ma consente anche di testare nuove idee e tecnologie direttamente con i consumatori.



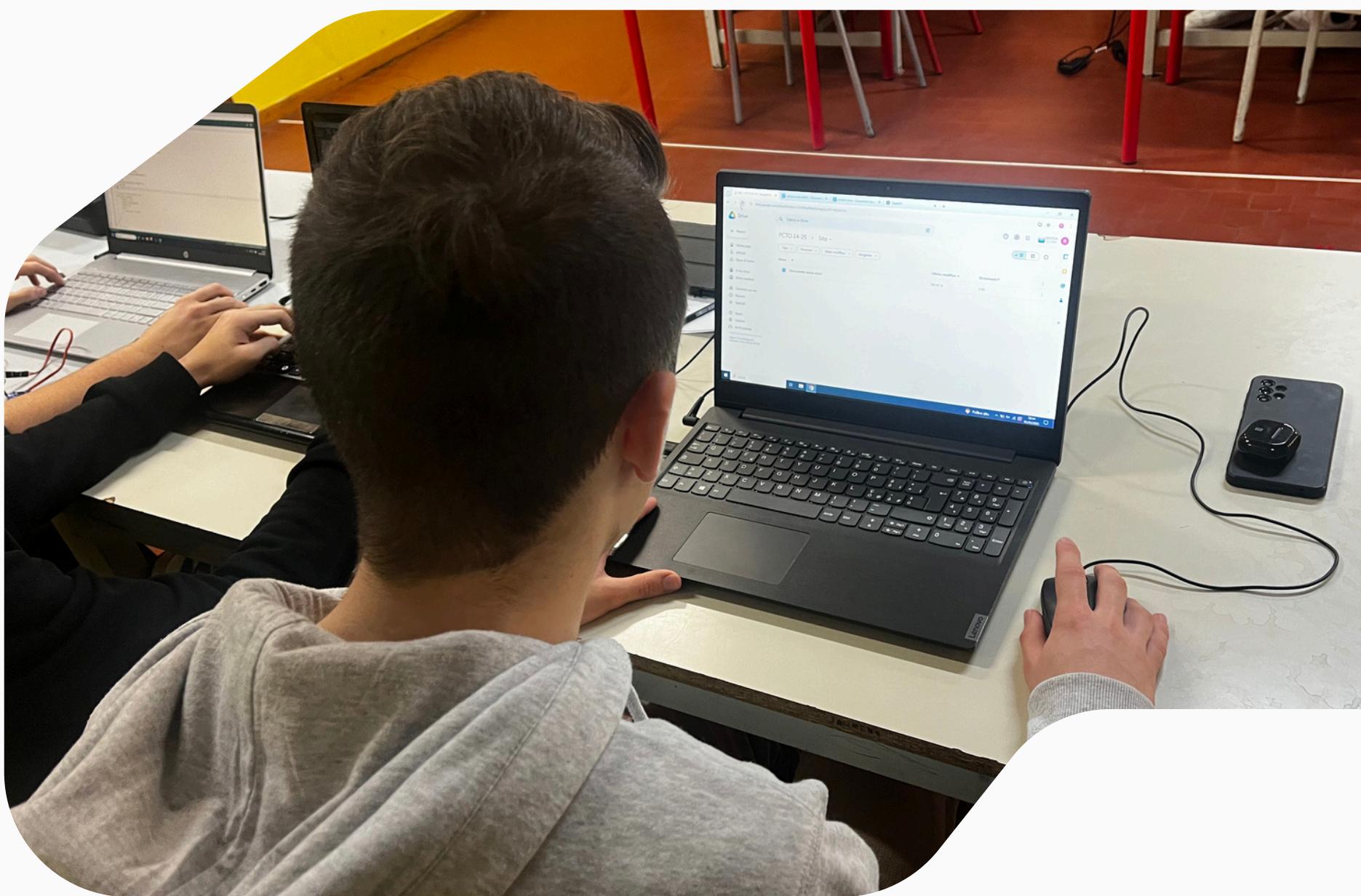
Piano di marketing

Fornisci una breve descrizione della pagina

Marketing

In questo piano, ci concentriamo su una strategia di vendita che combina canali al dettaglio e all'ingrosso, per raggiungere sia i consumatori finali che le aziende private con flotte di mezzi urbani. I nostri obiettivi di vendita per i prossimi cinque anni sono: arrivare ad una crescita di vendita rispetto al primo anno del **566,67%** per lo **standard**, **150%** per la **Lite**, e del **400%** per la **premium**.

La strategia di marketing include la segmentazione del pubblico, campagne di marketing digitale, alleanze con aziende per fornire flotte. Offriremo soluzioni innovative per la sostenibilità, sicurezza e facilità d'uso, con versioni **Lite**, **Standard** e **Premium** per soddisfare diverse esigenze di mercato.

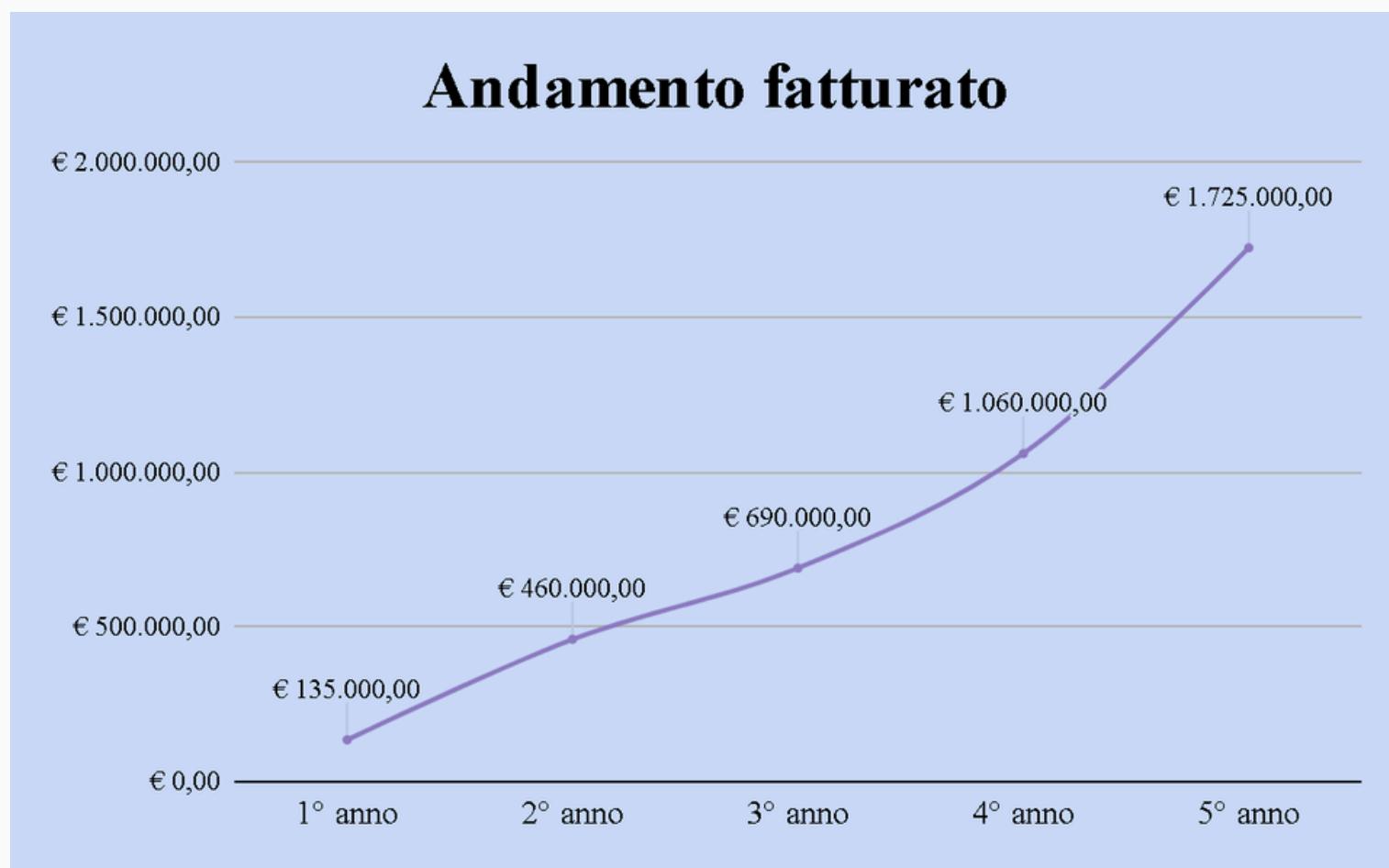


Piano finanziario

Stime fatturato 2025-2030

Stime crescita fatturato

Si prevede che, al termine del quinto anno, il fatturato registrerà un incremento del 1277,78% rispetto al primo anno. Questo risultato riflette una crescita media annua costante del 101,22%, con un aumento significativo ogni anno rispetto all'anno precedente. In altre parole, ogni anno il fatturato cresce in modo sostenuto, superando in modo notevole quello dell'anno precedente, contribuendo a un'espansione complessiva impressionante nel periodo di cinque anni.



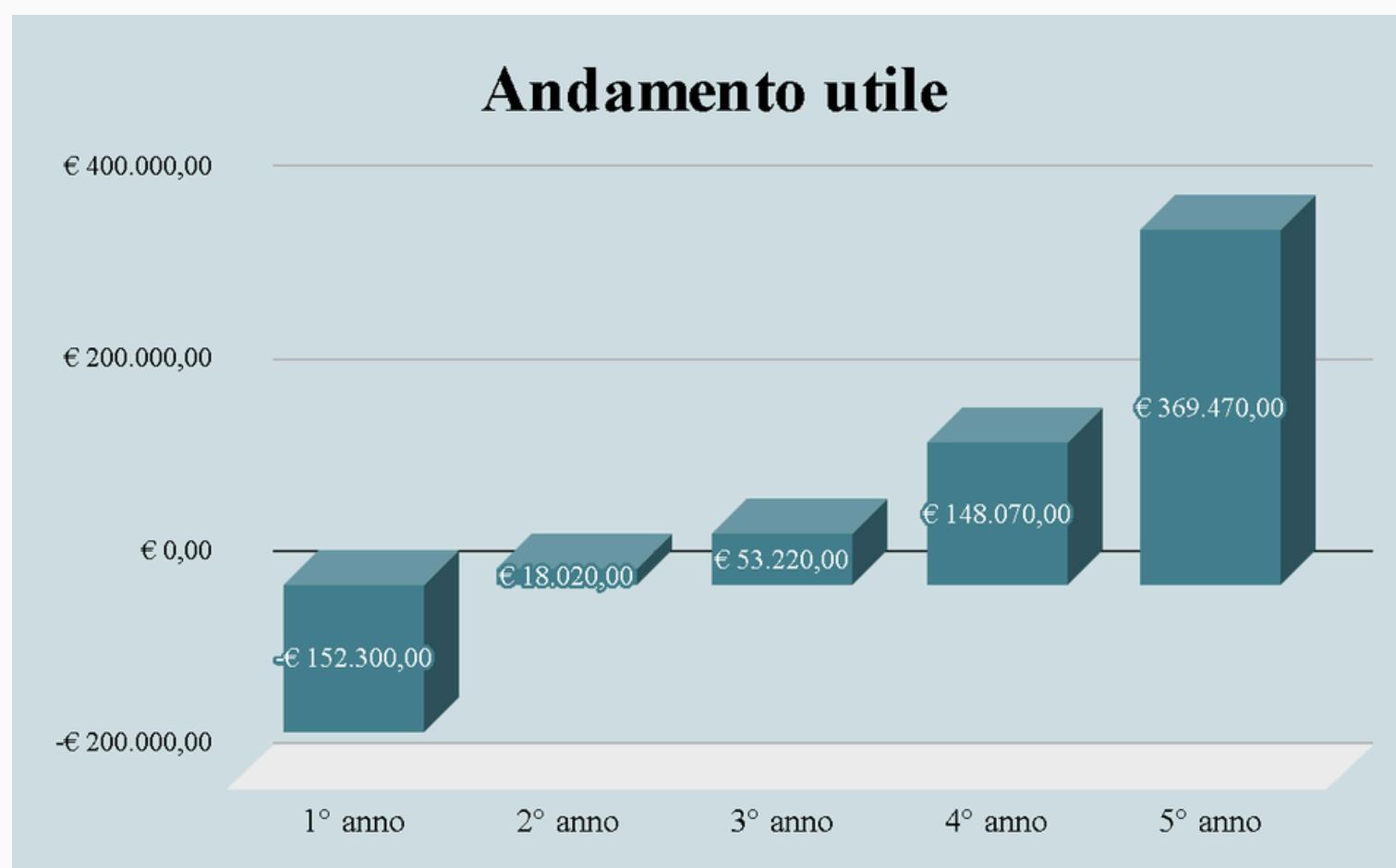
In linea con la crescita delle vendite che si stima per il prodotto, l'incremento del fatturato previsto riflette un'espansione significativa e coerente con la domanda e l'accettazione del mercato. Man mano che il prodotto guadagna notorietà sul mercato, insieme a strategie di marketing mirate, miglioramenti nel posizionamento competitivo, favoriranno un flusso costante di vendite, rendendo realizzabile questo aumento del fatturato. Con ogni anno che passa, la crescita delle vendite si consoliderà,

Piano finanziario

Stime utili 2025-2030

Stime utili

Stimiamo che, successivamente a un primo anno iniziale caratterizzato da una perdita, l'azienda potrà beneficiare di una crescita straordinaria e significativa. Infatti, alla fine di un periodo di cinque anni, si prevede un incremento dell'utile pari al 1950% rispetto al primo anno in cui sarà registrato un utile positivo. Questo dato rappresenta un chiaro indicatore della straordinaria forza economica e del potenziale reddituale dell'azienda, evidenziando le sue prospettive di sviluppo e la sua capacità di generare valore sostenibile nel tempo. Tale crescita riflette non solo una solida strategia aziendale, ma anche il notevole impegno e la competitività del progetto imprenditoriale.



<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1RutOOh1mCaPYWGgQBm6Re5eKpr9w5jQN60pvtXyMkiU/edit?usp=sharing>

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1nQWOdAMXwWOC68BSZFv8MRmGX0Qd9-YfTmSQdzMZat0/edit?usp=sharing>

Sostenibilità

Il nostro impegno



Promozione della mobilità sostenibile

I nostri dispositivi di sicurezza sono progettati per proteggere i veicoli elettrici leggeri, come monopattini e biciclette, incoraggiando l'adozione di modalità di trasporto più ecologiche. Offrendo soluzioni per la sicurezza, puntiamo a rendere la micromobilità una scelta ancora più sicura e conveniente per i cittadini, riducendo il rischio di furti e danni ai veicoli.



Sostenibilità dei prodotti

Le nostre soluzioni sono realizzate con materiali durabili e a basso impatto ambientale. I dispositivi sono progettati per durare nel tempo e ridurre la necessità di sostituzioni frequenti, contribuendo così a un minor consumo di risorse. Inoltre, i sistemi GPS e i dispositivi di monitoraggio sono pensati per ottimizzare l'uso dei veicoli e migliorare l'efficienza delle flotte di micromobilità.

Supporto alla transizione ecologica

Offrendo soluzioni per migliorare la sicurezza e la protezione dei veicoli elettrici, ci impegniamo a facilitare la transizione verso una mobilità urbana sostenibile, che riduce la dipendenza dalle auto tradizionali a combustione interna.

Assetti normativi e legali

PAGINA 16

Normative

Licenze

Ogni prodotto venduto dalla nostra azienda è certificato e conforme alle normative tecniche e legali in vigore. Lavoriamo a stretto contatto con i fornitori e le autorità per garantire che tutte le nostre soluzioni siano sicure, affidabili e conformi agli standard internazionali di qualità e sicurezza.

licenze e certificazioni

- CE (Conformità Europea) - Certificazione obbligatoria per i prodotti venduti nell'Unione Europea, che attesta la conformità ai requisiti di salute, sicurezza e protezione ambientale.
- ISO 9001 - Standard internazionale per la gestione della qualità, che garantisce che i prodotti e i servizi siano conformi agli standard di qualità stabiliti.
- ISO 14001 - Normativa per la gestione ambientale, che aiuta le aziende a ridurre l'impatto ambientale delle loro operazioni.
- RoHS (Restriction of Hazardous Substances) - Direttiva europea che limita l'uso di sostanze pericolose nei dispositivi elettronici e nei componenti elettrici.
- IEC (International Electrotechnical Commission) - Norme internazionali per i prodotti elettronici ed elettrotecnicici, che assicurano la compatibilità e la sicurezza degli stessi.



Progetti per il futuro e traguardi

Obiettivi a lungo termine

Le nostre visioni a lungo termine



**Contattaci per
maggiori
informazioni**

