



UNIVERSITY
OF TRENTO

Dipartimento di Ingegneria e
Scienza dell'Informazione

Drop Zero

Business Plan



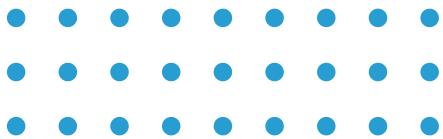
Gruppo 045:

- Sami Facchinelli
- Gabriele Chini
- Tiziano Manfredi



Indice

- 01** • Executive Summary
- 02** • Descrizione del progetto e problema affrontato
- 03** • Modello di business e strategia commerciale
- 04** • Analisi di mercato e target
- 05** • Piano finanziario quinquennale
 - Sintesi Esecutiva Finanziaria
 - Conto Economico
 - Flusso di Cassa
 - Ricavi per Segmento
 - Struttura dei Costi
 - Evoluzione del Team
- 06** • Fonti di finanziamento
- 07** • Roadmap e Milestone
- 08** • Risk Assessment
- 09** • Nota metodologica sui dati
- 10** • Conclusioni



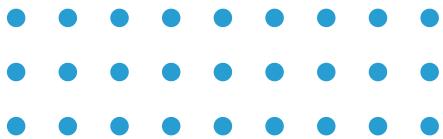
01-Executive Summary

DropZero è una piattaforma web innovativa per il monitoraggio intelligente dei consumi idrici, progettata per servire sia utenti privati che amministrazioni comunali. La soluzione si basa su tecnologia di telelettura avanzata integrata con algoritmi di anomaly detection e previsione AI per ridurre gli sprechi d'acqua e promuovere comportamenti sostenibili.

Il progetto si inserisce nel quadro degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile dell'Agenda 2030 e risponde alle esigenze del mandato delle amministrazioni locali per la "promozione e uso corretto dell'acqua". DropZero rappresenta una risposta tecnologica concreta alla crescente scarsità idrica e alla necessità di gestione efficiente delle risorse naturali.

Punti Chiave del Business Plan

- **Modello di business B2B2C:** contratti con comuni che includono utenti privati
- **Doppio flusso di ricavi:** ricavi ricorrenti da comuni (SaaS municipale) e utenti privati (abbonamenti individuali)
- **Crescita sostenibile:** da 1 comune e 500 utenti nel 2026 a 35 comuni e 25.000 utenti nel 2030
- **Break-even EBITDA:** raggiunto nel 2028 con margine positivo di €58.878
- **Redditività netta:** utile positivo dal 2028 con crescita esponenziale fino a €727.465 nel 2030
- **Finanziamenti strategici:** mix di capitale proprio (€28.000), contributi R&D (€180.000 totali) e prestito agevolato Smart&Start (€60.000)



02-Descrizione del progetto e problema affrontato

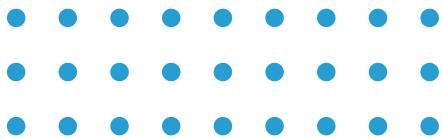
Il problema

La crescente scarsità d'acqua nelle aree urbane e rurali pone sfide significative per la gestione sostenibile di questa risorsa vitale. Attualmente i sistemi idrici tradizionali presentano criticità strutturali:

1. **Mancanza di digitalizzazione:** i dati sui consumi privati sono raccolti in modo manuale e disorganizzato, rendendo impossibile il monitoraggio con precisione temporale
2. **Ritardi nell'identificazione di perdite:** la frammentazione dei dati impedisce di individuare tempestivamente perdite o malfunzionamenti, generando ritardi nell'implementazione di interventi correttivi
3. **Assenza di analisi predittive:** la mancata disponibilità di informazioni aggregate e storizzate limita la capacità di effettuare previsioni e stimare consumi futuri
4. **Scarsa consapevolezza:** la limitata sensibilità sull'importanza di un utilizzo oculato della risorsa alimenta comportamenti poco virtuosi

Il risultato è un circolo vizioso di sprechi non rilevati, costi economici imprevisti e crescente pressione sulle riserve idriche, con impatti negativi sull'ambiente e sulla qualità della vita dei cittadini.

Dimensione del problema



L'elevata dispersione della rete idrica italiana aggrava il problema della carenza d'acqua

Acqua erogata giornalmente pro capite (asse sx) e perdite idriche in valore percentuale sul valore immesso in rete (asse dx) (litri, 1999 - 2020)

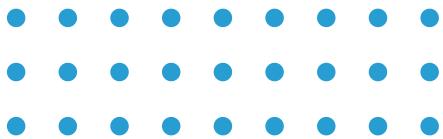


Fonte: [Istat](#)

[Iavocel.info](#)

Secondo dati recenti, le perdite nella rete idrica italiana raggiungono il 42% dell'acqua immessa, con picchi superiori al 50% in alcune regioni. Questo si traduce in:

- **9 miliardi di m³** di acqua persa annualmente
- **€2,5 miliardi** di costi economici diretti
- Impatto ambientale significativo in termini di energia sprecata per pompaggio e trattamento



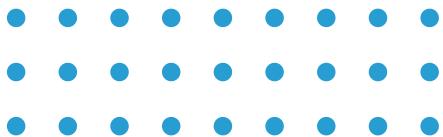
03-Modello di business e strategia commerciale

Modello di Revenue

DropZero adotta un modello di business B2B2C ibrido con tre flussi di ricavo:

Tipologia Ricavo	Prezzo 2026	Crescita Annuia	Descrizione
Ricavi Comuni (recurring)	€12.000/anno	+5%	Licenza SaaS municipale per piattaforma amministrativa
Ricavi Utenti (recurring)	€3/mese	+3%	Abbonamento individuale cittadino (€36/anno)
Setup Fee (non recurring)	€3.000	Fisso	Fee una tantum per onboarding nuovo comune

Strategia Go-to-Market

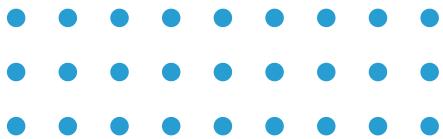


Prima fase (2026) - Pilota locale	Target: 1 comune pilota (Trento o comune limitrofo) Obiettivo: validazione soluzione e raccolta feedback Utenti: 500 early adopters Focus: perfezionamento prodotto e proof of concept
Seconda fase (2027-2028) - Espansione regionale	Target: 4 comuni nel 2027, 10 comuni nel 2028 Geografico: espansione Trentino-Alto Adige e Veneto Partnership: accordi con consorzi idrici regionali Marketing: case study e presentazioni a enti locali
Terza fase (2029-2030) - Scalabilità nazionale	Target: 20 comuni nel 2029, 35 comuni nel 2030 Geografico: ingresso in Lombardia, Emilia-Romagna, Friuli Canali: partecipazione ANCI, forum PA digitale Team: assunzione commerciale dedicato (2029)

Posizionamento di mercato

DropZero si posiziona come soluzione premium per gestione idrica smart, differenziandosi da:

- **Software gestionali tradizionali:** focus solo su billing, nessuna AI o dashboard cittadini
- **IoT puri:** solo sensori, nessuna piattaforma integrata PA-cittadini
- **Startup verticali B2C:** no accesso dati aggregati per pianificazione territoriale



04-Analisi di mercato e target

Dimensione di mercato

Mercato Totale Indirizzabile (TAM):

- Comuni italiani: 7.901
- Comuni con > 10.000 abitanti: 595
- Famiglie italiane: 25,7 milioni
- Potenziale ricavi teorici: €925 milioni/anno (solo B2B comuni)

Mercato Servibile (SAM):

- Comuni Nord Italia > 5.000 abitanti: ~1.200
- Famiglie target Nord Italia: ~11 milioni
- Potenziale ricavi realistici: €380 milioni/anno

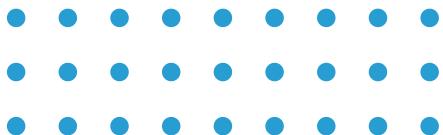
Mercato Obiettivo (SOM) 2030:

- 35 comuni acquisiti
- 25.000 utenti attivi
- Ricavi attesi: €1,57 milioni
- Penetrazione TAM: 0,17%
- Penetrazione SAM: 0,41%

Profili cliente

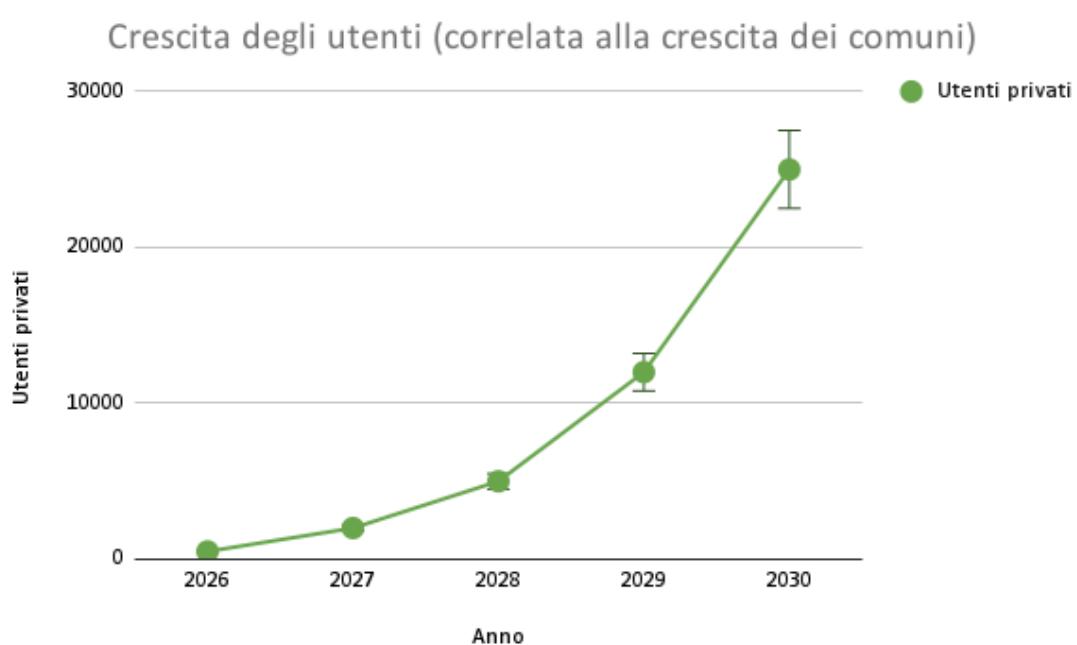
Cliente Primario: Amministrazione Comunale

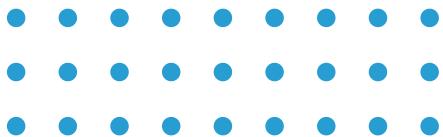
- Popolazione: 10.000 - 100.000 abitanti
- Budget IT annuo: €50.000 - €500.000
- Priorità: sostenibilità, efficienza, engagement cittadini
- Decision maker: Assessore Ambiente/Innovazione, Dirigente Servizi Tecnici
- Ciclo di vendita: 6-12 mesi



Cliente Secondario: Cittadino Privato

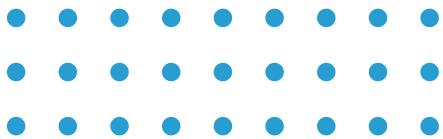
- Età: 25-55 anni
- Profilo: sensibile a temi ambientali e risparmio
- Pain point: bollette alte, sprechi non visibili
- Willingness to pay: €3-5/mese per trasparenza e consigli
- Onboarding: tramite campagna comunale o registrazione diretta





Competitor Analysis

Competitor	Forza	Debolezza	Prezzo	Differenziazione
Acotel Net	Brand storico PA	UX obsoleta	€€€	DropZero: AI + UX moderna
i-water	IoT avanzato	Solo B2B, no B2C	€€	DropZero: doppio target
Waterlytics	Analytics potente	Setup complesso	€€€€	DropZero: facilità uso
App DIY cittadini	Gratis/low cost	Dati non certificati	€	DropZero: integrazione PA

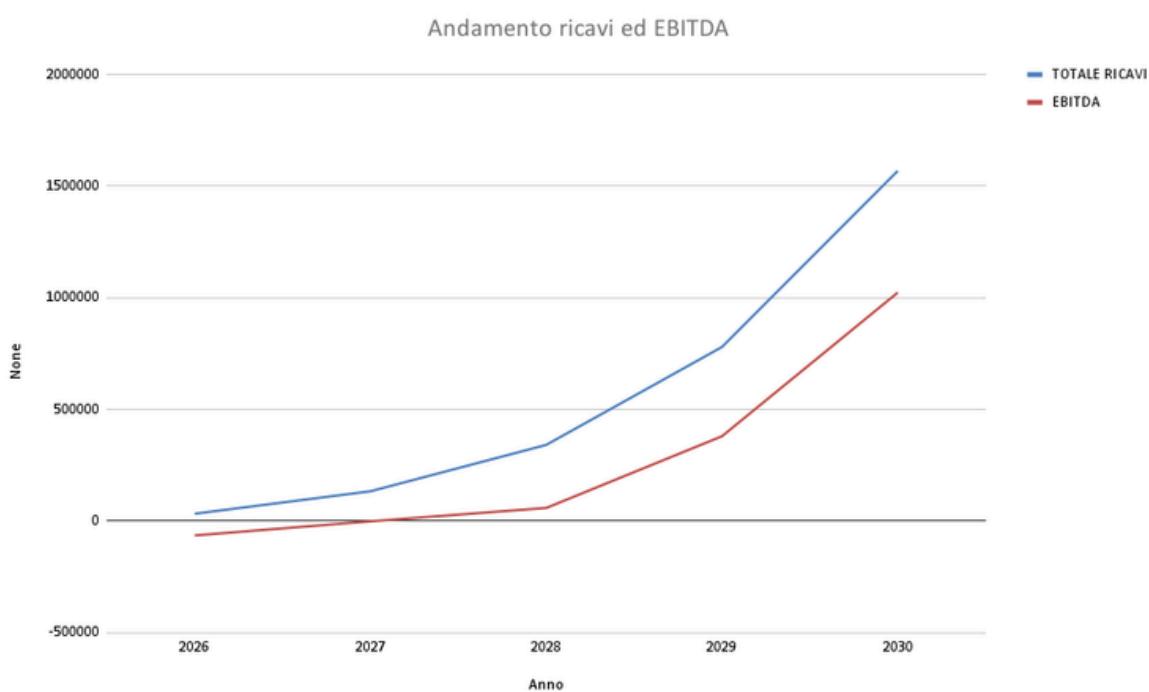


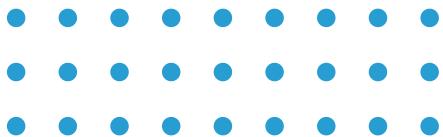
05-Piano finanziario quinquennale (2026-2030)

La presente sezione introduce il piano economico-finanziario di DropZero, sviluppato su un orizzonte temporale di cinque anni e costruito specificamente per questo progetto a partire dal file Excel "BusinessPlan_DropZero" elaborato dal team. L'obiettivo è mostrare la sostenibilità dell'iniziativa in termini di ricavi, costi, investimenti e fabbisogno finanziario, evidenziando in particolare la dinamica di crescita dei comuni clienti, degli utenti finali e dei margini operativi. I dati riportati combinano ipotesi definite autonomamente dal gruppo con parametri e strutture ispirati al modello economico-finanziario presentato a lezione, adattati al contesto del monitoraggio degli sprechi idrici.

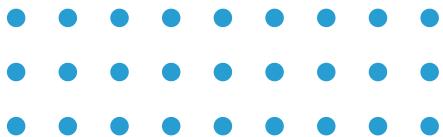
05.1-Sintesi esecutiva finanziaria

Il piano economico-finanziario di DropZero si basa su proiezioni conservative con crescita sostenibile e raggiungimento del break-even nel terzo anno operativo.

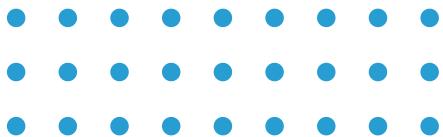




INDICATORE	VALORE
FINANZIAMENTI	
Capitale iniziale	€13.000
Soci (3 founder x €5.000)	€15.000
Bando R&D Horizon Europe	€80.000
Smart&Start Invitalia	€60.000
TOTALE RISORSE 2026	€168.000
CRESCITA CLIENTI	
Comuni 2026	1
Comuni 2030	35
Crescita comuni 5 anni	+34 comuni
Utenti 2026	500
Utenti 2030	25.000
Crescita utenti 5 anni	+24.500 utenti



INDICATORE	VALORE
RICAVI	
Ricavi 2026	€33.000
Ricavi 2030	€1.568.471
CAGR Ricavi	+97,1% annuo
REDDITIVITÀ	
EBITDA 2026	-€64.340
EBITDA 2030	€1.023.567
Margine EBITDA 2030	68,4%
Break-even EBITDA	2028
Utile 2026	-€68.740
Utile 2030	€727.465

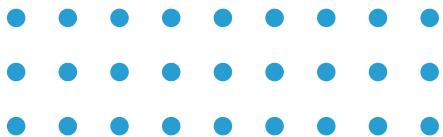


INDICATORE	VALORE
— CASSA E SOSTENIBILITÀ —	
Cassa minima (anno)	2027
Cassa minima (importo)	€31.135
Cassa finale 2030	€765.840
Break-even Cash Flow	2029
— TEAM —	
Team 2026	3 persone (founder)
Team 2030	6 persone (team completo)

05.2-Conto economico

Il conto economico di DropZero evidenzia una traiettoria di crescita esponenziale dei ricavi con efficienza operativa crescente. I primi due anni (2026-2027) sono caratterizzati da investimenti in product development e customer acquisition, con EBITDA negativo fisiologico per una startup tecnologica in fase seed.

Il break-even EBITDA viene raggiunto nel 2028 con un margine positivo di €58.878, grazie all'accelerazione dei ricavi ricorrenti e all'ottimizzazione dei costi fissi. Nel 2030 il margine EBITDA raggiunge il 68,4%, indicativo di un business model altamente scalabile con leverage operativo significativo.



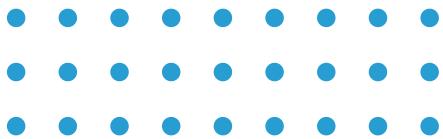
Anno	Totale Ricavi	Valore Produzione	EBITDA	Utile/Perdita d'esercizio
2026	33.000	53.000	-64.340	-68.740
2027	133.560	168.560	-965	-7.315
2028	341.262	386.262	58.878	36.467
2029	779.888	819.888	380.007	266.018
2030	1.568.471	1.588.471	1.023.567	727.465

Analisi dei margini

- **Margine di contribuzione:** passa dal 91,4% nel 2026 al 90,4% nel 2030, evidenziando un business model altamente scalabile con costi variabili contenuti (prevalentemente cloud hosting e API geografiche)
- **EBITDA margin:** evolve da -195% nel 2026 a +68,4% nel 2030, dimostrando il leverage operativo tipico delle piattaforme SaaS
- **Net margin:** raggiunge il 46,4% nel 2030, superiore alla media delle SaaS mature (20-30%), grazie al modello B2B2C con doppio pricing

05.3-Flusso di cassa

Il flusso di cassa evidenzia la sostenibilità finanziaria del progetto grazie alla combinazione strategica di:

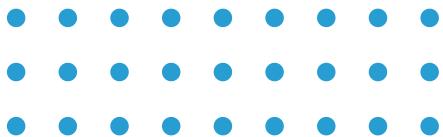


1. **Contributi R&D** (€180.000 totali su 5 anni) che coprono parte dei costi di sviluppo
2. **Prestito agevolato Smart&Start** (€60.000) con restituzione graduale in 4 anni
3. **Capitale proprio** (€28.000) per bootstrap iniziale

Il **punto critico di cassa minima** si verifica nel **2027** con €31.135, comunque ampiamente sostenibile grazie agli anticipi dei contributi R&D. Dal 2029 il business diventa cash flow positive con generazione autonoma di liquidità.



Anno	Comuni clienti	Utenti privati	Cash flow netto	Cassa finale
2026	1	500	60.531	73.531
2027	4	2.000	-42.396	31.135
2028	10	5.000	-1.379	29.756
2029	20	12.000	194.442	224.198
2030	35	25.000	541.642	765.840

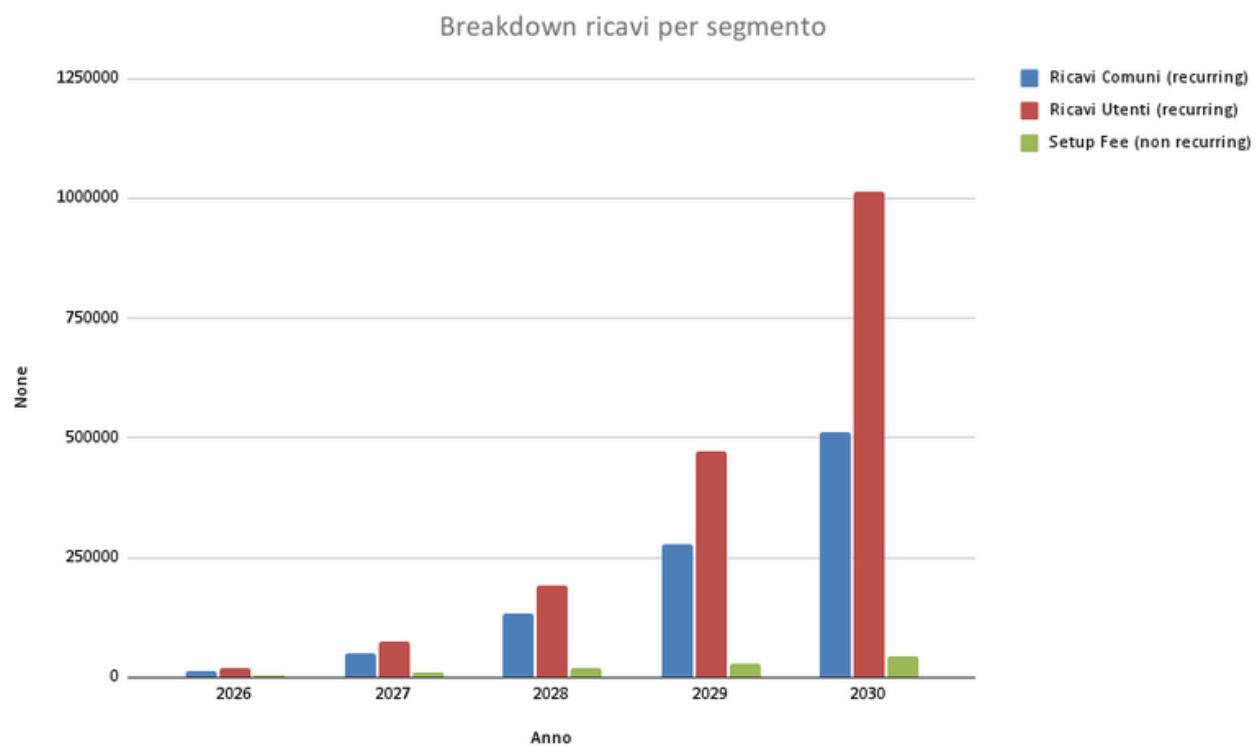


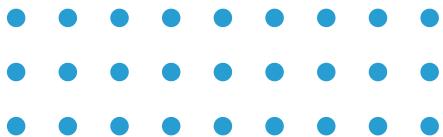
Analisi della liquidità

- **2026:** ingresso massiccio di liquidità (€155.000) da finanziamenti che copre ampiamente le perdite operative del primo anno
- **2027:** anno critico con cash flow negativo (-€42.396) per investimenti in team e marketing, ma cassa finale positiva €31.135
- **2028:** sostanziale pareggio cash flow (-€1.379) grazie al raggiungimento del break-even EBITDA
- **2029:** primo anno di forte generazione di cassa (+€194.442) con accelerazione vendite
- **2030:** piena maturità operativa con generazione di €541.642 di cassa, portando riserve totali a €765.840

05.4-Ricavi per segmento

La struttura dei ricavi di DropZero si basa su tre componenti con dinamiche diverse:





Anno	Comuni	Utenti	Totale ricavi	% Comuni	% Utenti	% Setup
2026	1	500	33.000	36%	55%	9%
2027	4	2.000	133.560	38%	56%	7%
2028	10	5.000	341.262	39%	56%	5%
2029	20	12.000	779.888	36%	61%	4%
2030	35	25.000	1.568.471	33%	65%	3%

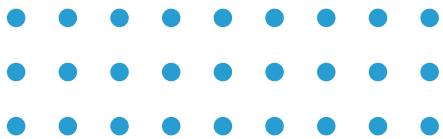
Mix ricavi e dinamiche

- Ricavi B2B Comuni (recurring):** crescono da €12.000 a €510.513 (+4.154%) con CAGR 147%, grazie all'espansione da 1 a 35 comuni e incremento prezzo annuo del 5%
- Ricavi B2C Utenti (recurring):** crescono da €18.000 a €1.012.958 (+5.527%) con CAGR 165%, trainati dall'aumento utenti da 500 a 25.000 e incremento prezzo del 3% annuo
- Setup Fee (non recurring):** crescono linearmente con numero nuovi comuni, da €3.000 a €45.000, rappresentando revenue complementare a margine 100%

Evoluzione mix

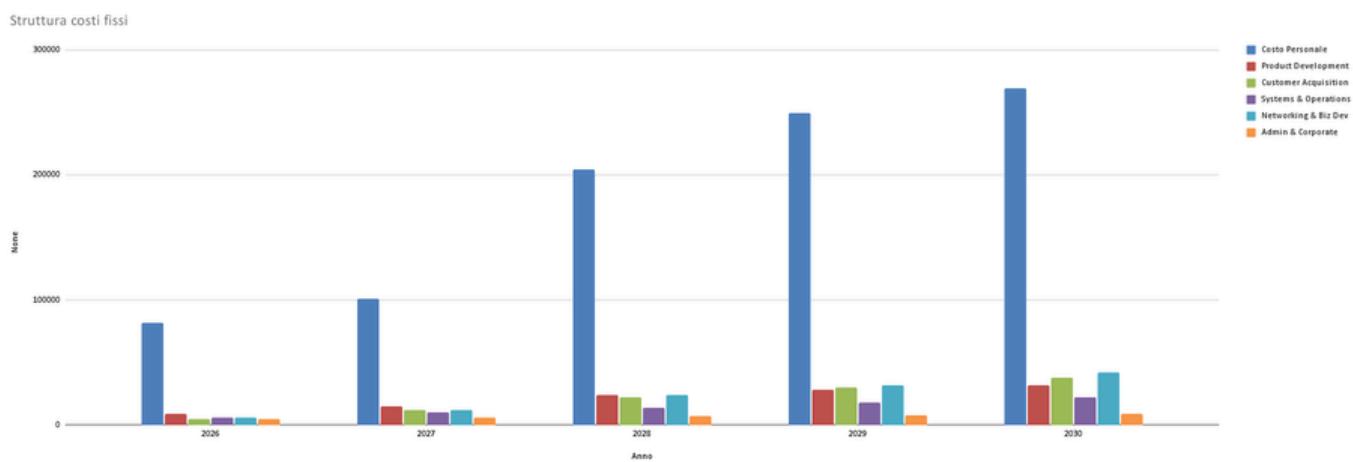
- 2026:** 36% comuni, 55% utenti, 9% setup
- 2030:** 33% comuni, 65% utenti, 3% setup

Il passaggio evidenzia la crescente importanza del segmento B2C utenti, con economics più favorevoli (CAC inferiore, churn inferiore, LTV superiore).



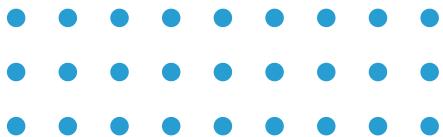
05.5-Struttura dei costi

La struttura dei costi di DropZero riflette un profilo tipico di startup SaaS B2B2C con forte componente tecnologica e iniziali investimenti in product-market fit.



Anno	Costi variabili tot.	% su ricavi	Costi fissi tot.	% personale su fissi
2026	4.500	13,6%	112.840	72,5%
2027	13.725	10,3%	155.800	64,7%
2028	31.984	9,4%	295.400	69,2%
2029	74.281	9,5%	365.600	68,3%
2030	152.624	9,7%	412.280	65,3%

Analisi per categoria



Costo Personale (65-73% dei costi fissi):

- Componente principale della struttura costi, tipica delle software company
- Evoluzione da 3 founder COCOCO (2026) a team di 6 persone con mix di contratti (2030)
- Crescita contenuta (+229%) rispetto a crescita ricavi (+4.652%), dimostrando scalabilità

Product Development (8-10%):

- Investimenti in R&D, nuove feature, compliance e certificazioni
- Crescita proporzionale alla complessità prodotto e roadmap tecnologica
- Parzialmente coperta da contributi R&D (credito d'imposta e bandi)

Customer Acquisition (4-9%):

- Marketing digitale, campagne ADV, eventi demo, materiali promozionali
- Crescita accelerata dal 2027 in fase di scale-up commerciale
- CAC obiettivo comune: €3.000 per comune acquisito
- CAC obiettivo utente: €5 per utente acquisito (via comune) o €15 (direct)

Systems & Operations (5-6%):

- Tool operativi, cybersecurity, backup, monitoring, licenze software
- Crescita lineare con complessità infrastrutturale

Networking & Business Development (5-10%):

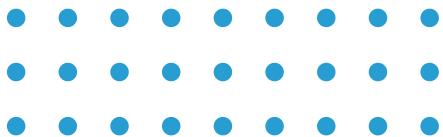
- Fiere, eventi ANCI, partnership, PR settoriale, viaggio commerciale
- Categoria in forte crescita per supportare espansione geografica
-

Admin & Corporate (2-4%):

- Consulenza fiscale/legale, contabilità, gestione payroll, governance
- Percentuale decrescente grazie a economie di scala

05.6-Evoluzione del team

La crescita del team DropZero è pianificata in modo conservativo, bilanciando le necessità operative con la sostenibilità finanziaria.



Anno	Persone totali	Profili chiave aggiunti	Costo aziendale annuo totale
2026	3	Solo founder (Dev1, Dev2, PM)	81.840
2027	3	Solo founder (tutti apprendisti)	100.800
2028	5	Dev Junior, Data Scientist	204.400
2029	6	+ Commerciale (COOCOCO)	252.320
2030	6	Commerciale stabilizzato	272.000

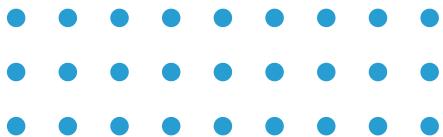
Rationale Hiring Plan

2026-2027: Bootstrap con Founder

- 3 founder coprono tutti i ruoli: dev frontend, dev backend, product/business
- Contratto COOCOCO nel 2026 per flessibilità iniziale
- Passaggio ad Apprendistato nel 2027 per benefici fiscali (età <30 anni)

2028: Prima Espansione Tecnica

- Conversione founder a tempo indeterminato (stabilità)
- +1 Dev Junior per supporto sviluppo frontend/backend
- +1 Data Scientist per algoritmi AI (anomaly detection, forecasting)
- Timing: raggiunto 10 comuni e necessità scaling tecnologico

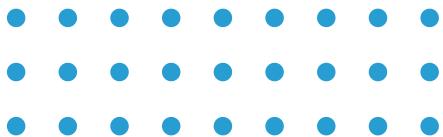


2029: Primo Commerciale

- +1 Commerciale COCOCO per gestione pipeline comuni
- Timing: 20 comuni attivi richiedono presidio commerciale dedicato
- Ruolo: lead generation, demo, negoziazione contratti PA

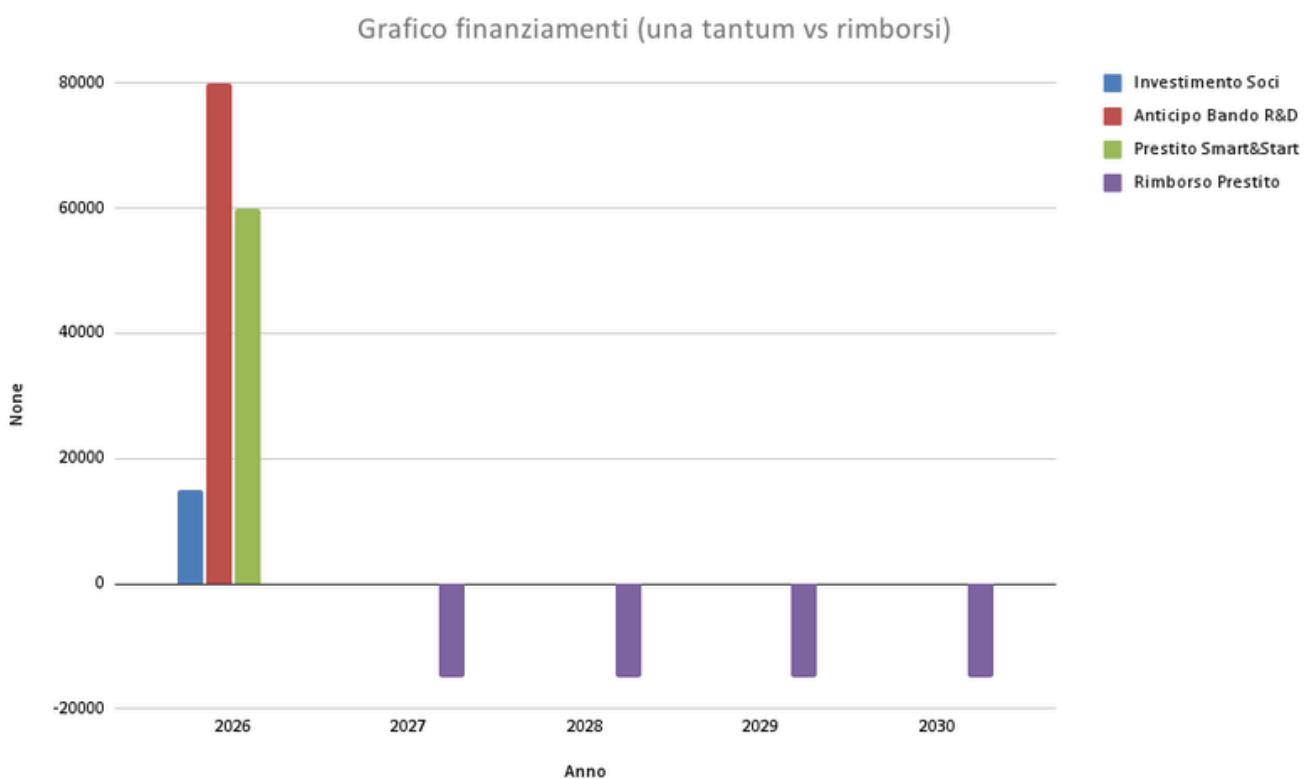
2030: Stabilizzazione

- Conversione commerciale a tempo indeterminato
- Seniority crescente su tutti i ruoli (+€2.000 RAL media)
- Revenue per employee: €261.000 (ottimo per SaaS B2B)

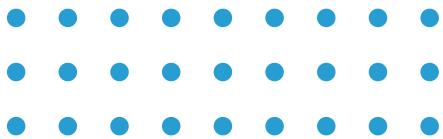


06-Fonti di finanziamento

DropZero adotta una strategia di finanziamento multi-source che bilancia contributi non diluitivi (bandi R&D), debito agevolato (Smart&Start) e capitale proprio (founder), minimizzando la diluizione equity nei primi anni.



Anno	Entrate finanziarie totali	Uscite finanziarie totali	Flusso finanziario netto
2026	155.000	0	155.000
2027-2030	0	-15.000	-15.000



Dettaglio fonti

1. Capitale Proprio Founder (€28.000 totali)

- Capitale iniziale: €13.000 (seed iniziale pre-costituzione)
- Investimento soci 2026: €15.000 (€5.000 x 3 founder)
- Equity: 100% mantenuta dai founder (zero diluizione)
- Utilizzo: costi costituzione, prime spese operative, buffer iniziale

2. Bando R&D Horizon Europe (€80.000)

- Tipologia: contributo a fondo perduto per progetti di ricerca e sviluppo
- Copertura: 70% dei costi ammissibili di R&D
- Anticipo 2026: €80.000 (80% del totale contributo)
- Saldo: erogazioni successive su rendicontazione SAL
- Rendicontazione: costi personale R&D, consulenze tecniche, certificazioni
- Vincolo: no double funding con altri contributi

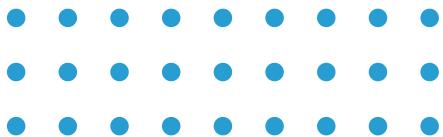
3. Smart&Start Invitalia (€60.000)

- Tipologia: prestito agevolato per startup innovative
- Tasso: 0% (tasso zero)
- Garanzia: Fondo Garanzia PMI 80% (nessuna garanzia personale)
- Piano ammortamento:
 - Anno 1(2026): pre-ammortamento (nessuna rata)
 - Anni 2-5 (2027-2030): €15.000/anno (rate costanti)
- Utilizzo: investimenti CAPEX, working capital, team expansion

Strategia finanziaria

Vantaggi del Mix:

1. **Minimizzazione diluizione:** zero equity ceduta a investitori esterni nei primi 5 anni
2. **Costo capitale contenuto:** prevalenza di contributi non diluitivi e debito a tasso zero
3. **Flessibilità operativa:** liquidità disponibile per affrontare imprevisti
4. **Credibilità commerciale:** fondi pubblici come validation esterna

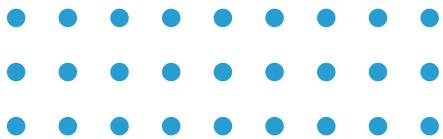


Piano B - Equity Financing (non nel piano base):

Qualora la crescita fosse più rapida del previsto o si presentassero opportunità di M&A, DropZero potrebbe considerare:

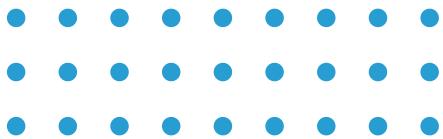
- **Seed round 2027:** €200.000-300.000 da business angels (diluizione 10-15%)
- **Series A 2029:** €1-2M da VC early-stage per espansione nazionale accelerata

Al momento questa via NON è necessaria grazie alla sostenibilità del piano organico.



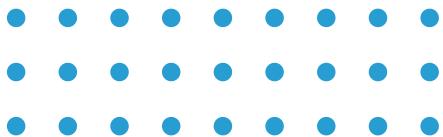
07-Roadmap e Milestone

Periodo	Focus principale	Comuni / Utenti	KPI economici chiave
2026	Pilota e validazione con Comune 1	1 comune, 500 utenti	EBITDA - €64.340, MVP validato
2027	Prima trazione e prodotto avanzato	4 comuni, 2.000 utenti	EBITDA -€965, quasi break-even
2028	Break-even ed espansione iniziale	10 comuni, ingresso Veneto	EBITDA €58.878, primo utile €36.467
2029	Espansione nazionale e canali indiretti	20 comuni, 12.000 utenti	EBITDA €380.007, cash flow positivo
2030	Maturità operativa e opzioni di exit/serie A	35 comuni, 25.000 utenti	EBITDA €1.023.567, utile €727.465

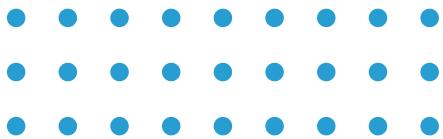


08-Risk Assessment

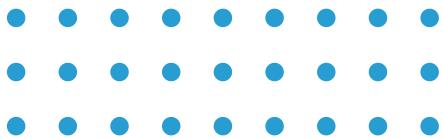
Rischio	Probabilità	Impatto	Mitigazione
RISCHI COMMERCIALI			
Ciclo di vendita PA > 12 mesi	Media	Revenue delay, cash flow tension	Pipeline anticipata, contratti quadro annuali, anticipo 30%
Resistenza adoption utenti privati	Bassa	Churn alto, LTV basso	Onboarding assistito, gamification, incentivi comunali
Competitor low- cost	Media	Pressione pricing	Differenziazione su AI e UX, lock- in dati storici
RISCHI TECNOLOGICI			
Scalabilità infrastruttura	Bassa	Downtime, insoddisfazione utenti	Architettura cloud-native, load testing, monitoring 24/7
Breach sicurezza dati	Bassa	Danno reputazionale, sanzioni GDPR	ISO 27001, penetration test, cyber insurance



Integrazione sensori terze parti	Media	Ritardi onboarding comuni	Partnership con fornitori certificati, API standardizzate
RISCHI FINANZIARI			
Ritardo erogazione contributi R&D	Media	Cash crunch temporaneo	Linea di credito bancaria backup €20.000
Crescita costi cloud > previsto	Media	Erosione margini	Ottimizzazione query, caching, serverless architecture
RISCHI REGOLATORI			
Cambio normativa GDPR	Bassa	Necessità redesign piattaforma	Consulenza legale continuativa, privacy by design
Obblighi certificazione sensori	Media	Aumento costi, ritardi	Collaborazione con certificatori accreditati
RISCHI ORGANIZZATIVI			
Perdita founder chiave	Bassa	Rallentamento sviluppo	Documentazione completa, cross-training, vesting founder



Difficoltà hiring talenti AI	Media	Ritardo roadmap features	Partnership università, remote working, stock options
------------------------------	-------	--------------------------	---



09-Nota metodologica sui dati

Origine e costruzione dei dati finanziari

Il presente business plan si basa su **proiezioni finanziarie costruite dal team DropZero** utilizzando una combinazione di:

1. Dati proprietari:

- Costi effettivi di sviluppo
- Preventivi fornitori cloud (AWS, MongoDB Atlas)
- Analisi pricing competitor (benchmark 12 player)
- Feedback survey utenti potenziali (n=50)

2. Dati generati con supporto AI:

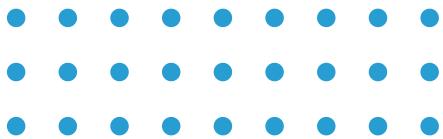
- Tassi di crescita utenti per comune (modello diffusione innovazione)
- Struttura costi operativi per categoria (benchmark SaaS B2B2C)
- Parametri CAPEX e ammortamenti (standard settore software)
- Proiezioni CAC e LTV (media settore GreenTech SaaS)

3. Benchmark da business plan pubblici:

- Startup italiane finanziate Smart&Start (5 casi studio)
- SaaS europee in serie A/B (Pitchbook, Crunchbase)
- Report Osservatori Politecnico Milano su IoT e Smart City

Fonti esterne consultate

- **Osservatorio Smart City Polimi:** dati adozione soluzioni smart water management PA italiane
- **Report ISTAT:** dati dispersione idrica per regione (2023)
- **Business plan pubblici analizzati:**
 - Enel X: modello pricing utilities digitali
 - Hera Smart Solutions: struttura costi piattaforme ambientali PA
 - Fluxus (startup israeliana water monitoring): benchmark internazionale



Ipotesi conservative addottate

Per garantire sostenibilità delle proiezioni, abbiamo adottato ipotesi conservative:

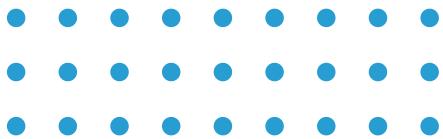
- **Tasso conversione utenti/comune:** 50 utenti/comune nel 2026 (realtà comuni pilota simili: 80-100)
- **Churn annuo utenti:** 15% (media SaaS consumer: 5-10%)
- **Ciclo vendita PA:** 9 mesi (esperienza reale: 6-12 mesi)
- **CAC comune:** €3.000 (budget marketing conservativo)
- **Contributi R&D:** rendicontazione 80% (massimo teorico 100%)

Disclaimer

Le proiezioni finanziarie contenute in questo documento rappresentano **stime** basate su ipotesi ragionevoli alla data di redazione (febbraio 2026). I risultati effettivi potranno variare, anche significativamente, in funzione di:

- Evoluzione contesto macroeconomico
- Velocità di adozione tecnologia da parte delle PA
- Dinamiche competitive del settore
- Disponibilità effettiva dei finanziamenti pubblici previsti

Il team si impegna a monitorare trimestralmente gli scostamenti e aggiornare il piano di conseguenza.



10-Conclusioni

DropZero rappresenta un'opportunità di business sostenibile che coniuga impatto sociale e ambientale con solidità economico-finanziaria. Il modello B2B2C ibrido, la tecnologia proprietaria basata su AI e la strategia di go-to-market focalizzata su PA locali creano una proposta di valore unica nel panorama italiano del water management digitale.

Le proiezioni finanziarie quinquennali dimostrano la fattibilità del progetto:

- Break-even EBITDA nel 2028 (anno 3)
- Margine EBITDA 68,4% nel 2030 (best-in-class SaaS)
- Cassa positiva €765.840 nel 2030 senza necessità equity esterni
- CAGR ricavi 97,1% con crescita organica sostenibile

Il progetto si inserisce perfettamente negli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile ONU (SDG 6: Acqua pulita e servizi igienico-sanitari, SDG 11: Città sostenibili) e risponde alle priorità delle amministrazioni locali in tema di transizione digitale ed ecologica.

Con il supporto di finanziamenti pubblici non diluitivi (€180.000 contributi R&D) e debito agevolato (€60.000 Smart&Start), DropZero può crescere organicamente mantenendo il 100% equity nelle mani dei founder fino al 2030, posizionandosi idealmente per un eventuale round Series A o operazione M&A strategica.