Immagine che contiene testo

Descrizione generata automaticamente

Alma Mater Studiorum – Università di Bologna

Anno Accademico 2021/22

Progetto di Gestione dell’Innovazione e del Progetto

Simone Di Nardo, Loris Giannatempo, Marius Viorel Condurache, Rabin Sikder,

Robert Shehu

# Executive Summary

## Introduction

Garantire al consumatore l’autenticità e l’integrità del prodotto acquistato non era semplice nel passato e non lo è certamente nell’era degli acquisti online. Spesso è inevitabile che un prodotto venga contraffatto o venga danneggiato prima dell’acquisto. Quindi noi proponiamo, non una soluzione che prevenga questo problema ma, un prodotto che rilevi la contraffazione o il danneggiamento del prodotto prima dell’acquisto in modo da proteggere sia il consumatore da aventuali soprese ma anche il venditore da tentativi tentativi di …

## Descrizione dell’azienda

SecurePac propone un packaging di forma e dimensione personalizzabile dal committente con all’interno una serpentina di metallo conduttore in cui passa una corrente a basso vontaggio e un dispositivo elettronico esterno al package riutilizzabile. Se il package viene in qualche modo aperto o danneggiato, questo verrà rilevato dal dispositivo elettronico tramite l’utilizzo di sensori di urto e la serpentina precedentemente citata.

## Analisi di mercato

Il mercato della fabbricazione di carta e cartone ondulato e di imballaggi di carta e cartone è molto frammentato in cui non esiste un’azienda che fa da padrona. È un mercato in continua crescita con un ricavo totale di circa 9 miliardi solo in Italia.

## Piano di mercato

SecurePac è un’azienda Business to Business il quale permette ai clienti di fornire autenticità ed integrità ai loro prodotti utilizzando un packaging smart. Puntiamo a fornire al cliente un prodotto con un prezzo leggermente maggiorato rispetto ai nostri concorrenti ma con caratteristiche che ripagano lo sforzo economico intrapreso.

## Operazioni e piano di sviluppo

La nostra strategia aziendale è quella di fornire il nostro servizio alle aziende il cui prodotto ha un valore economico tale per cui vale la pena proteggerlo. La nostra strategia a lungo termine consiste nel fornire ai nostri clienti il servizio di localizzazione del prodotto in modo da sapere, nel caso si verificasse il furto o la manomissione, dove sia avvenuto.

## Proiezioni finanziarie e finanziamenti richiesti

SecurePac ha bisogno di finanziamenti per passare dalla fase di proof-of-concept a quella di commercializzazione. Stiamo cercando 10000€ in vendute capital con un tasso di interesse del 10% annui. Stiamo un ROI del 50% con un proditto in 5 anni di 500k €.

# Introduzione

SecurePac ha l’obbiettivo di collaborare con aziende che hanno bisogno di assicurare autenticità e integrità ai loro prodotti. Forniamo su commissione un packaging smart che rilevi sia la manomissione che il danneggiamento del prodotto, cercando di utilizzare materiali eco-friendly e dispositivi elettronici riutilizzabili.

## Background

Nella vita di tutti i giorni effettuiamo acquisti imballati dentro scatole che ci impediscono di poter verificare la reale integrità e autenticità del prodotto. Mentre nei negozi fisici è più difficile che un prodotto sia contraffatto, nello shopping online è all’ordine del giorno. Quando si riceve un prodotto non consono alle descrizioni è quasi impossibile rintracciare il colpevole. Quasi sempre il produttore è costretto a rimborsare il cliente o a fornirgli un nuovo prodotto. Ma ci sono casi in cui il cliente, incolpevole, non riesce a dimostrare di aver ricevuto un prodotto contraffatto o danneggiato il che gli impedisce di essere rimborsato.

## Mission

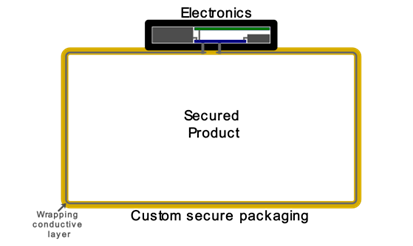
Riuscire a garantire:

* Autenticità del prodotto:
  + Garantire che il confezionamento sia stato effettuato dal produttore originale
  + Garantire che non ci siano state manomissioni, ovvero che il pacco non sia mai stato aperto.
* Integrità del prodotto:
  + Il produttore può decidere se applicare un’ulteriore garanzia rilevando impatti troppo forti durante la spedizione della merce.

## Prodotti e servizi

SecurePac per riuscure a raggiungere la mission propone un pacchetto di forma e dimensione personalizzabile con un dispositivo elettronico che:

* Garantisca autenticità:
  + Il chip elettronico ha al proprio interno una chiave privata non leggibile dall’esterno, che permette tramite un protocollo crittografoco di garantire l’autenticità del produttore.
  + Rilevi l’apertura del pacco grazie alla presenza di un conduttore metallico all’interno del packaging che, se interrotto, viene rievato dal circuito elettronico. Anche se richiuso, il circuito segnalerà comunque una manomissione quando il chip viene scansionato dal cliente.
* Garantisca integrità:
  + Siccome la maggior parte dei danneggiamenti durante il trasporto delle merci avviene a causa di urti, il produttore può decidere di abiliare un sensore dedicato che segnali (all’atto della scannerizzazione del chip) eventuali impatti significativi subiti dopo la chiusura del pacco.



## Finanziamento

SecurePac ha bisogno di un finanziamento di 10000€ per l’acquisto di macchinari per poter tagliare il cartone. Successivamente il materiale per poter produrre i pacchetti commissionati verranno acquistati con il denaro fornitoci dalle aziende clienti.

## Stato giuridico e proprietà

SecurePac è una start-up creata come progetto all’Università degli studi di Bologna in collaborazione con AlmaLabor. Si veda la sezione “Struttura Societaria” per maggiori informazioni.

# Analisi del settore

## Selezione del mercato

SecurePac è una startup che fabbrica su commissione pacchi di dimensione personalizzabile in cartone. Considerando la divisione del mercato secondo il codice ATECO possiamo classificarci nella divisione 17.21 che corrisponde alla denominazione: “Fabbricazione di carta e cartone ondulato e di imballaggi di carta e cartone”.

## Dimensione del mercato

Il mercato della fabbricazione di carta e cartone ondulato e di imballaggi di carta e cartone ha avuto un fatturato totale nell’anno 2021 di 8.794.513.513€.

Il settore è molto frammentato, infatti le prime 4 aziende del settore ricoprono solamente il 19% del fatturato totale.

E anche tra di loro nessuna prevale eccessivamente rispetto alle altre.

Il settore è in continua crescita, infatti negli ultimi 5 anni, l’indice CAGR ovvero l’indice di crescita annua segnala un 5,8%.

## Future proiezioni

Con la continua crescita dello shopping online aumenta anche il rischio di prodotti danneggiati o contraffatti. Conseguentemente aumenta anche la necessità da parte sia del produttore che del consumatore di assere certi di quel che si vende/acquista.

## Competitors

Da fare

# Analisi del mercato e profilazione del cliente

# Presentazione del modello di business

# Funzionamento del prodotto

# WBS e prospetto di Gantt