

# DRONE TECH VIBE

## PANORAMICA DEL PROGETTO

Il progetto scelto riguarda l'apertura di un negozio dedicato alla vendita, noleggio e riparazione di droni, con l'obiettivo di fornire un servizio completo e innovativo in un mercato in rapida crescita. L'attività imprenditoriale prevede anche la creazione di un laboratorio per la manutenzione e l'assemblaggio dei droni, oltre a una scuola di pilotaggio per formare nuovi piloti certificati (inizialmente aperta per 6 mesi l'anno). Questa iniziativa si inserisce nel contesto di un settore tecnologico in forte espansione, con applicazioni che spaziano dalla fotografia professionale all'agricoltura di precisione, fino alle ispezioni industriali.

## MOTIVAZIONI E BISOGNI

Il progetto nasce dalla crescente domanda di servizi legati ai droni, sia per uso professionale che amatoriale. I droni rappresentano oggi una tecnologia versatile, utilizzata in settori come:

- Fotografia e videografia: per riprese aeree spettacolari.
- Agricoltura di precisione: monitoraggio delle colture e analisi del terreno.
- Ispezioni industriali: controllo di infrastrutture difficilmente accessibili.
- Tempo libero: utilizzo amatoriale da parte di appassionati.

Nonostante il potenziale del settore, molti utenti incontrano difficoltà nell'acquisto, nella manutenzione e nell'apprendimento delle tecniche di pilotaggio. Questo progetto risponde a tali bisogni offrendo:

1. Un punto vendita specializzato con un'ampia gamma di prodotti e componenti.
2. Un laboratorio tecnico per riparazioni e personalizzazioni.
3. Corsi certificati di pilotaggio, rivolti sia a principianti che a professionisti.
4. Servizi aggiuntivi, come noleggio droni e realizzazione di photoset.

L'obiettivo è diventare un punto di riferimento per appassionati, professionisti e aziende che necessitano di soluzioni personalizzate nel campo della tecnologia dei droni.

## OBIETTIVI

Gli obiettivi principali del progetto sono:

1. Creazione dell'attività imprenditoriale:
  - Costituire una società con una struttura organizzativa chiara.
  - Individuare un locale idoneo per ospitare il negozio, il laboratorio e la scuola.
2. Offerta integrata di prodotti e servizi:
  - Vendita e noleggio di droni, accessori e componenti.
  - Servizi di assistenza tecnica e personalizzazione dei dispositivi.
  - Avvio della scuola di pilotaggio con corsi certificati.
3. Espansione del mercato:
  - Sviluppare una campagna pubblicitaria mirata per attrarre sia privati che aziende.
  - Creare un sito web funzionale per la promozione online, la vendita e la prenotazione dei servizi. Con la feature aggiuntiva di un ChatBot (realizzabile con software come VoiceFlow e Make) basato su intelligenza Artificiale che si offre come guida agli acquisti secondo diverse funzionalità.
4. Sostenibilità economica:
  - Generare entrate diversificate attraverso la vendita, il noleggio, i corsi e i servizi aggiuntivi (es. photoset).
  - Ridurre i costi operativi attraverso una pianificazione efficiente delle risorse.

Questi obiettivi mirano a garantire il successo dell'attività nel breve termine e a consolidarne la posizione sul mercato nel lungo periodo.

## CHARTER DI PROGETTO

Nome progetto	DroneThechVibe - Negozio e Scuola di Pilotaggio Droni	Revisione
Codice progetto	DTV2025.01	1.0
Data	20 marzo 2025	

## Scopo del progetto e del prodotto: motivazioni e bisogni

Apertura di un negozio di vendita, noleggio e riparazione di droni, con annesso laboratorio e scuola di pilotaggio.

- Motivazioni: Crescente domanda di servizi legati ai droni, sia per uso professionale che amatoriale. Necessità di un punto di riferimento per l'acquisto, la manutenzione e l'apprendimento delle tecniche di pilotaggio.
- Bisogni: Fornire un'offerta integrata di prodotti, assistenza tecnica e formazione nel settore dei droni.

### 1. Obiettivi di progetto

- Creare un'attività con l'apertura di un negozio che si rivolga a singoli utenti, professionisti e aziende per la vendita, il noleggio, l'assistenza, l'assemblaggio e la riparazione di droni.
- Avviare una scuola di pilotaggio droni con corsi certificati.

- Offrire servizi aggiuntivi come la realizzazione di photoset con droni.
- Diventare un punto di riferimento nel settore dei droni nella regione.

## 2. Requisiti di alto livello

- Costituzione di una forma societaria.
- Individuazione di un locale idoneo.
- Allestimento del negozio, del laboratorio e degli spazi per la scuola di pilotaggio.
- Pubblicizzazione dell'attività.

## 3. Project manager

*Nicholas Perrone*

## 4. Membri del team

*Nicholas Perrone*

## 5. Committente

*Nicholas Perrone*

## 6. Sponsor/Agevolazioni/Incentivi

Incentivi: Piano Transizione 4.0, Nuove Imprese a Tasso Zero.

Possibili sponsor: Aerovision, D-Flight e DroneFly (Sponsor GOLD alla Roma Drone Conference 2024, specializzati in formazione e servizi legati ai droni).

Prestito Bancario:

- Importo: € 30.000
- Tasso di Interesse: Ipotizziamo un tasso di interesse del 5% annuo (da verificare con le banche).
- Durata: Ipotizziamo una durata di 5 anni (60 mesi).

*rata mensile del prestito sarebbe di circa 566,04 €.*

Contributi a fondo perduto: generalmente concessi da enti pubblici (Unione Europea, Stato, Regioni, Comuni) o da fondazioni private, attraverso bandi o programmi specifici. Nel caso di DroneTechVibe per l'innovazione tecnologica.

## 7. Elenco utenti e stakeholder

<b>Nome</b>	<b>Ruolo</b>	<b>Descrizione</b>
Committente	Interlocutore principale, committente	Definisce tutti i requisiti del sistema da sviluppare.
Commercialista	Interlocutore a carattere generale; responsabile delle pratiche amministrative	Si occupa della costituzione della società, della sua registrazione, della gestione amministrativa e dei rapporti con il fisco.
Agenzia immobiliare	Interlocutore a carattere generale; responsabile della individuazione dei locali	Si occupa della ricerca del locale idoneo, della stipula e della registrazione del contratto di locazione.
Elettricista/muratore	Interlocutore a carattere generale; si occupano della predisposizione dei locali	Si occupa dei lavori per l'adeguamento dei locali (eventuali canaline) e per la predisposizione del laboratorio e negozio.
Fornitori di droni e componenti	Interlocutore a carattere generale; arredano i locali	Si occupano del progetto e della fornitura degli arredi per l'ufficio e il laboratorio.
Pubblicita/tipografo	Interlocutore a carattere generale; responsabile della campagna pubblicitaria	Si occupano dello studio della campagna pubblicitaria, della preparazione e diffusione dei materiali.
Istruttori certificati	Membri del team, erogatori dei corsi di pilotaggio	Si occupano della progettazione e dell'erogazione dei corsi di pilotaggio droni.
Clienti (privati e aziende)	Utenti finali	Acquistano prodotti, usufruiscono dei servizi di riparazione e manutenzione, partecipano ai corsi di pilotaggio, richiedono servizi di photoset con droni.

## 8. Prodotti principali – deliverable

- Project management: Pianificazione del progetto (questo documento).
- Avvio: Ricerca di un commercialista per le pratiche burocratiche.
- Avvio: Ricerca di un locale in affitto.
- Progettazione: Valutazione delle risorse necessarie sia come mobilio che come attrezzature per l'assistenza e l'assemblaggio.
- Progettazione: Valutazione della disposizione delle varie postazioni di lavoro e dell'area dedicata alla clientela.
- Progettazione: Valutazione di una forma pubblicitaria.
- Progettazione: Valutazione di una possibile realizzazione di un sito web.
- Progettazione: Ricerca di fornitori di materiale informatico in zona o per acquisti via web.
- Esecuzione: Richiesta dei permessi di esercizio commerciale al comune di appartenenza.
- Esecuzione: Apertura di un conto corrente bancario.
- Esecuzione: Acquisto di attrezzature e risorse e predisposizione nel negozio.
- Esecuzione: Creazione di un volantino pubblicitario e organizzazione del volantinaggio.
- Esecuzione: Creazione di un sito web semplice (almeno per l'inizio dell'attività).
- Esecuzione: Sviluppo del programma dei corsi di pilotaggio e ottenimento delle certificazioni necessarie.

## 9. Schedulazione delle milestone

Milestone	Data prevista
Progetto imprenditoriale	15 aprile 2025
Individuazione dei locali e stipula del contratto	30 aprile 2025
Sistemazione della muratura e degli impianti	31 maggio 2025
Autorizzazioni comunali, concessioni e pratiche fiscali	15 giugno 2025
Arredamenti	30 giugno 2025
Campagna pubblicitaria	15 luglio 2025
Avvio dei corsi di pilotaggio	30 luglio 2025
Inaugurazione	1 agosto 2025

## 10. Budget di massima

- Agenzia immobiliare, spese contratto e cauzione: € 4.500
- Spese generali (utenze, commercialista, pratiche comunali, affitto): € 6.000
- Sistemazione locali, opere murarie, imbianchino, elettricista: € 3.000

- Arredamento dei locali: € 3.000
  - Allestimento due pubblicità in internet e volantinaggi: € 1.000
  - Attrezzature per il laboratorio e la scuola di pilotaggio: € 5.000
  - TOTALE budget di massima: € 22.500

## 11. Rischi di alto livello

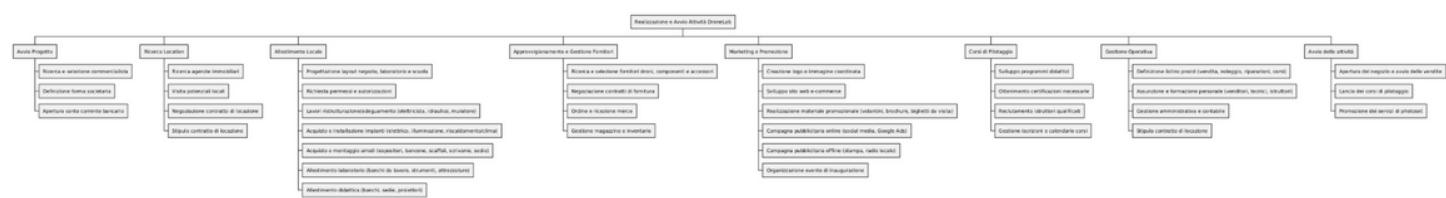
- Difficoltà nella ricerca di un luogo adatto.
  - Ritardi nella consegna del mobilio e/o delle attrezzature.
  - Ritardi burocratici per i vari permessi di esercizio.
  - Difficoltà nell'ottenimento delle certificazioni per la scuola di pilotaggio.
  - Bassa adesione ai corsi di pilotaggio.
  - Concorrenza elevata nel settore dei droni.

## 12. Approvazioni

Nicholas Perrone

# **WBS, PDM E GANTT**

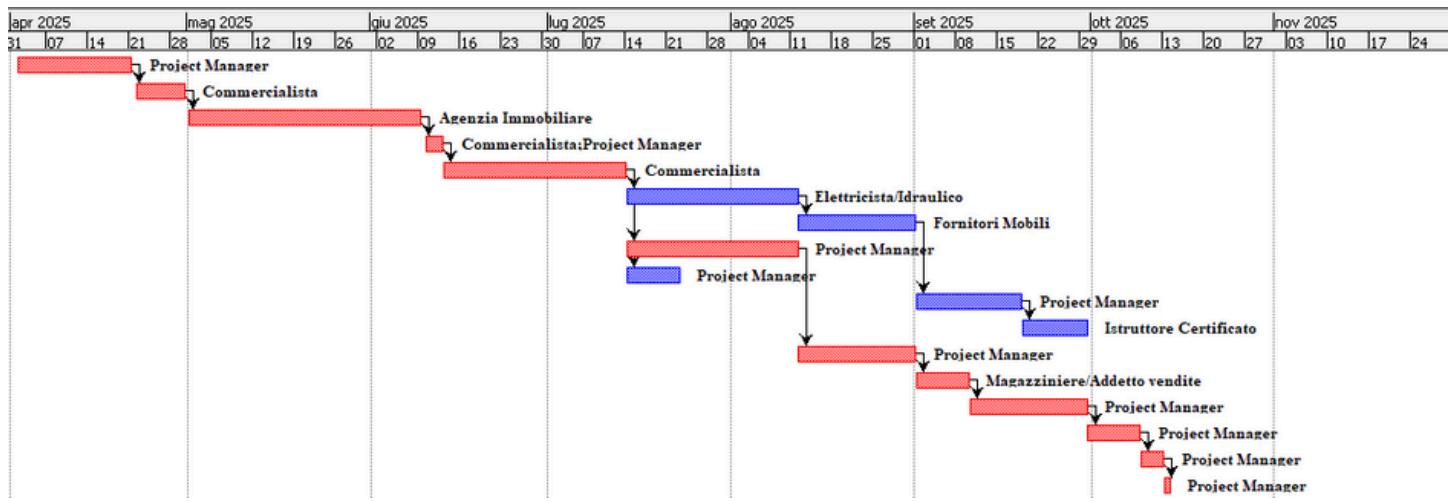
WBS - link



PDM



## GANTT



		Nome	Durata	Data di Avvio	Data di chiusura	Predecessori	Nome risorsa
1	📅	Definizione business plan	14 giorni	02/04/25 8.00	21/04/25 17.00		Project Manager
2		Apertura conto bancario	7 giorni	22/04/25 8.00	30/04/25 17.00	1	Commercialista
3		Ricerca locali	28 giorni	01/05/25 8.00	09/06/25 17.00	2	Agenzia Immobiliare
4		Negoziazione contratto	4 giorni	10/06/25 8.00	13/06/25 17.00	3	Commercialista;Project Man...
5		Richiesta permessi	21 giorni	16/06/25 8.00	14/07/25 17.00	4	Commercialista
6		Adeguamento impianti	21 giorni	15/07/25 8.00	12/08/25 17.00	5	Elettricista/Idraulico
7		Acquisto arredi	14 giorni	13/08/25 8.00	01/09/25 17.00	6	Fornitori Mobili
8		Sviluppo sito web	21 giorni	15/07/25 8.00	12/08/25 17.00	5	Project Manager
9		Creazione logo e immagine	7 giorni	15/07/25 8.00	23/07/25 17.00	5	Project Manager
10		Reduttamento istruttori	14 giorni	02/09/25 8.00	19/09/25 17.00	7	Project Manager
11		Sviluppo materiali didattici	7 giorni	22/09/25 8.00	30/09/25 17.00	10	Istruttore Certificato
12		Organizzazione evento inaug	14 giorni	13/08/25 8.00	01/09/25 17.00	8	Project Manager
13		Creazione inventario iniziale	7 giorni	02/09/25 8.00	10/09/25 17.00	12	Magazziniere/Addetto vendite
14		Formazione del personale	14 giorni	11/09/25 8.00	30/09/25 17.00	13	Project Manager
15		Test finale dei sistemi di vend	7 giorni	01/10/25 8.00	09/10/25 17.00	14	Project Manager
16		Riunione con il team per conf	2 giorni	10/10/25 8.00	13/10/25 17.00	15	Project Manager
17		Avvio dell' Attività	1 giorno	14/10/25 8.00	14/10/25 17.00	16	Project Manager

## ANALISI DEI RISCHI

La riorganizzazione dei tempi comporta comunque un aumento dei rischi, anche perché tra le dipendenze possiamo individuare due attività incontrollabili e ad alto rischio:

- individuazione del locale adatto;
- rilascio dei permessi e delle concessioni.

A titolo di esempio le riportiamo nella tabella dei rischi, assieme alle altre voci che potrebbero portare dei ritardi nella realizzazione del progetto.

## MATRICE DEI RISCHI

Voci di rischio	Probabilità	Impatto	Peso	Valutazione (Probabilità x Peso)
Mancanza di esperienza specifica nel settore droni	Media	Medio	3	9
Cambiamenti normativi sui droni	Bassa	Molto Alto	1	1
Individuazione del locale adatto	Media	Molto Alto	3	9
Rilascio permessi e concessioni	Media	Alto	3	9
Ritardo nelle consegne droni/componenti	Media	Medio	3	9
Bassa adesione ai corsi di pilotaggio	Media	Medio	3	9
Concorrenza elevata nel settore dei droni	Media	Alto	3	9
Fluttuazioni del mercato dei droni	Bassa	Medio	2	2
Danni o furti di droni in magazzino o durante il noleggio	Bassa	Alto	2	2
<b>Totale rischio</b>				<b>59</b>

Legenda:

- Probabilità: Bassa, Media, Alta

- Impatto: Molto Basso, Basso, Medio, Alto, Molto Alto
- Peso: Scala da 1 a 5 (1 = meno rilevante, 5 = molto rilevante)
- Valutazione: (Probabilità x Impatto)

In generale il rischio risulta essere **medio-alto**.

## AZIONI DI MITIGAZIONE

Per ogni rischio identificato definiamo delle azioni di mitigazione:

Rischio	Azione di Mitigazione
Mancanza di esperienza specifica	Assunzione di personale esperto, consulenze esterne, formazione specifica
Cambiamenti normativi sui droni	Monitoraggio costante delle normative, flessibilità nell'offerta dei servizi
Individuazione del locale adatto	Ricerca proattiva, coinvolgimento di più agenzie immobiliari, ampliamento dei criteri di ricerca
Ritardi nei permessi	Presentazione tempestiva delle domande, contatto con gli uffici competenti, consulenza legale
Ritardi nelle consegne	Diversificazione dei fornitori, contratti con penali per ritardi, gestione accurata degli ordini
Bassa adesione ai corsi	Promozione mirata, offerte speciali, differenziazione dei corsi, partnership con aziende/enti
Concorrenza elevata	Differenziazione dell'offerta, focus sulla qualità del servizio, marketing efficace, prezzi competitivi
Fluttuazioni del mercato	Monitoraggio del mercato, diversificazione dell'offerta, gestione attenta del magazzino
Danni/furti droni	Polizze assicurative specifiche, sistemi di sicurezza in magazzino, regole chiare per il noleggio, controllo accurato dei droni al rientro dal noleggio

# BUDGET DI PROGETTO

Three-point cost estimate						
Dettagli						
Attività	Descrizione Attività	Best-case	Most likely	Worst-case	Media	
<b>1. Costi Generali</b>						
1.1.	Costi interni indiretti per infrastrutture e servizi	€ 200	€ 700	€ 1.200	€ 700	
1.2.	Costi generali e contratti utenze	€ 300	€ 600	€ 1.100	€ 667	
1.3.	Spese di pubblicità	€ 700	€ 1.200	€ 1.700	€ 1.200	
						€ 2.567
<b>2. Team Progetto</b>						
2.1.	Costi interni indiretti per personale	€ 700	€ 1.200	€ 1.700	€ 1.200	
2.2.	Costi per consulenze esterne (commercialista, legale, ecc.)	€ 700	€ 1.200	€ 2.200	€ 1.367	
2.3.	Costi per incarichi/perizie	€ 200	€ 300	€ 400	€ 300	
						€ 2.867
<b>3. Sede Attività</b>						

3.1.	Individuazione locali	€ 400	€ 700	€ 1.000	€ 700	
3.2.	Spese contratto e agenzia	€ 1.500	€ 1.800	€ 2.100	€ 1.800	
3.3.	Deposito cauzione (tre mensilità)	€ 3.000	€ 3.500	€ 4.500	€ 3.667	
3.4.	Affitto anticipato (tre mensilità) + spese	€ 3.500	€ 4.100	€ 5.100	€ 4.233	
						€ 10.400
<b>4. Arredamento</b>						
4.1.	Sistemazione locali	€ 1.200	€ 1.700	€ 2.200	€ 1.700	
4.2.	Arredamenti	€ 2.500	€ 3.500	€ 4.500	€ 3.500	
4.3.	Attrezzature ufficio e assistenza	€ 2.500	€ 2.500	€ 3.500	€ 2.833	
4.4.	Materiali di consumo	€ 400	€ 500	€ 600	€ 500	
						€ 8.533
<b>Riserva per rischi</b>		<b>Riserva di contingenza</b>	€ 1.500	€ 2.500	€ 3.500	€ 2.500
<b>Total budget</b>						€ 26.867

## TABELLA DEI COSTI DEGLI ATTORI COINVOLTI

Stima dei costi degli attori coinvolti al fine di avviare l' attività in modo corretto.

Nome Risorsa	Tipo	Tariffa Standard (€/ora)	Ore Settimanali	Stipendio Mensile (€)	Stipendio Annuale (€)	Note
Project Manager (Tu)	Lavoro	20	30	2.400	28.800	(Costo opportunità da valutare separatamente)
Commercialista	Lavoro	50	10	2.000	24.000	Consulente esterno per gestione contabilità e adempimenti fiscali
Istruttore Certificato	Lavoro	22,5	20 (solo 6 mesi)	1.800	10.800	Impegno part-time durante i corsi (6 mesi all'anno)
Magazziniere/ Addetto Vendite	Lavoro	10	40	1.200	14.400	Dipendente full-time (magazzino e vendita)
<b>TOTALE/anno</b>					78.000	

I costi complessivi annuali del personale, pari a € 78.000, rappresentano una componente significativa del budget operativo di "DroneTechVibe". Per garantire la sostenibilità finanziaria del progetto, si prevede di gestire questi costi attraverso una duplice strategia:

- Finanziamento Iniziale tramite Prestito Bancario: Nella fase di avvio, una parte del prestito bancario di € 30.000 sarà destinata a coprire i costi del personale per i primi mesi di attività. Questo permetterà di avviare le operazioni senza gravare immediatamente sul flusso di cassa generato dalle vendite.
- Copertura con i Ricavi Operativi: A partire dal 14/10/2025, si prevede che i ricavi generati dalle vendite di droni, dai servizi di riparazione e dai corsi di pilotaggio saranno sufficienti a coprire integralmente i costi del personale e le altre spese operative.

## ANALISI DEL BUDGET

Il budget totale stimato per l'avvio del progetto "DroneTechVibe" è di € 26.867. La voce di costo più significativa è rappresentata dalla Sede Attività (€ 10.400), che include l'individuazione del locale, le spese contrattuali e il deposito cauzionale. Le altre voci di costo rilevanti sono l'Arredamento (€ 8.533), i costi del Team di Progetto (€ 2.867) e i Costi Generali (€ 2.567), che comprendono le spese per infrastrutture, utenze e pubblicità. È stata prevista una

Riserva per rischi di € 2.500 per far fronte a eventuali imprevisti o aumenti dei costi. I costi iniziali del progetto (€ 26.867) saranno interamente coperti dal prestito bancario di € 30.000 e dai vari incentivi citati prima, essi forniranno anche un capitale circolante aggiuntivo per i primi mesi di attività. È fondamentale considerare la rata mensile del prestito calcolata tenendo in conto il tasso di interesse, definito nella sezione Agevolazioni in questo documento, (€ 566,04) nel flusso di cassa previsto per i primi anni.

# METRICHE DI SUCCESSO

## Metriche finanziarie

1. Fatturato mensile e annuale:
  - Obiettivo: Raggiungere un fatturato minimo di €10.000/mese entro il primo anno di attività.
2. Margine operativo lordo (EBITDA):
  - Obiettivo: Mantenere un margine operativo lordo positivo entro il secondo trimestre di attività.
3. Tasso di conversione:
  - Percentuale di clienti che acquistano prodotti o servizi rispetto ai visitatori del negozio o del sito web.

## Metriche operative

1. Tempo medio di riparazione dei droni:
  - Obiettivo: Garantire un tempo massimo di 48 ore per interventi standard.
2. Numero di corsi di pilotaggio completati:
  - Obiettivo: Formare almeno 50 piloti certificati nei primi sei mesi.
3. Tasso di utilizzo del laboratorio:
  - Percentuale di tempo in cui il laboratorio è operativo rispetto al totale disponibile.

## Metriche di marketing

1. Traffico sul sito web:
  - Obiettivo: Raggiungere almeno 5.000 visitatori unici al mese entro sei mesi dall'apertura.
2. Engagement sui social media:
  - Numero di interazioni (like, commenti, condivisioni) per post pubblicato.
3. Efficienza della campagna pubblicitaria:
  - ROI delle campagne pubblicitarie (rapporto tra entrate generate e costi della pubblicità).

## Metriche legate alla soddisfazione del cliente

1. Net Promoter Score (NPS):
  - Obiettivo: Ottenere un punteggio NPS superiore a 70 entro il primo anno.
2. Tasso di fidelizzazione dei clienti:
  - Percentuale di clienti che tornano per acquisti o servizi aggiuntivi.
3. Feedback positivo sui corsi:
  - Percentuale di partecipanti ai corsi che forniscono recensioni positive.

## Metriche strategiche

1. Quota di mercato regionale:
  - Obiettivo: Diventare uno dei primi tre fornitori regionali nel settore dei droni entro due anni.
2. Partnership strategiche:
  - Numero di collaborazioni con aziende o enti locali per espandere l'offerta.

# PIANO DI MARKETING

## Obiettivi di marketing

Breve termine (0-6 mesi):

- Aumentare la consapevolezza del marchio "DroneTechVibe" nella regione.
- Acquisire i primi 100 clienti.
- Riempire almeno il 50% dei posti disponibili nei corsi di pilotaggio.
- Generare un traffico di almeno 5.000 visitatori unici al mese sul sito web.

Medio termine (6-12 mesi):

- Diventare un punto di riferimento per il settore dei droni nella regione.
- Aumentare il fatturato mensile del 30%.
- Fidelizzare i clienti esistenti e aumentare il tasso di retention.
- Espandere l'offerta di corsi e servizi.

Lungo termine (12+ mesi):

- Aumentare la quota di mercato regionale.
- Aprire filiali in altre città o regioni.
- Sviluppare partnership strategiche con aziende leader nel settore.
- Diventare un'autorità nel campo della formazione e dei servizi per droni.

## Target di riferimento

Privati:

- Appassionati di tecnologia e droni.
- Fotografi e videografi amatoriali.
- Clienti interessati all'utilizzo dei droni per hobby e divertimento.

Professionisti:

- Fotografi e videografi professionisti.
- Aziende agricole e di precisione.
- Società di ispezioni industriali.
- Enti pubblici (comuni, regioni, ecc.).

Studenti e neofiti:

- Persone interessate ad imparare a pilotare i droni.
- Studenti di scuole superiori e università.
- Disoccupati in cerca di nuove opportunità di lavoro.

# Strategie di marketing

## Branding e posizionamento:

- Creare un'identità visiva forte e riconoscibile (logo, colori, font).
- Comunicare i valori di "DroneTechVibe" (innovazione, professionalità, qualità del servizio).
- Posizionarsi come esperti nel settore dei droni, offrendo soluzioni personalizzate e all'avanguardia.

## Marketing online:

- Sviluppare un sito web professionale e user-friendly con funzionalità di e-commerce e prenotazione dei servizi.
- Ottimizzare il sito web per i motori di ricerca (SEO) per aumentare la visibilità online.
- Creare un blog con contenuti informativi e interessanti sul mondo dei droni (tutorial, recensioni, news).
- Utilizzare i social media (Facebook, Instagram, YouTube) per promuovere il marchio, interagire con i clienti e condividere contenuti multimediali.
- Lanciare campagne pubblicitarie mirate su Google Ads e social media per raggiungere il target di riferimento.
- Implementare un chatbot basato sull'intelligenza artificiale sul sito web per fornire assistenza clienti 24/7.

## Marketing offline:

- Organizzare eventi di lancio e open day per far conoscere l'attività.
- Partecipare a fiere e manifestazioni del settore droni.
- Distribuire volantini e brochure nelle zone limitrofe al negozio.
- Creare partnership con negozi e attività locali per promuovere i propri servizi.
- Offrire sconti e promozioni speciali ai clienti locali.

## Content marketing:

- Creare guide e tutorial sull'utilizzo dei droni.
- Realizzare video dimostrativi dei corsi di pilotaggio.
- Scrivere articoli di blog sui vantaggi dei droni in diversi settori.
- Invitare esperti del settore a tenere workshop e seminari.

## Email marketing:

- Creare una mailing list per inviare newsletter e offerte speciali ai clienti (integrazione con sito web).
- Segmentare la mailing list in base agli interessi e alle esigenze dei clienti.
- Personalizzare le email per aumentare il tasso di apertura e di conversione.

## OBIETTIVI FUTURI

### Espansione della scuola di pilotaggio:

- Aumentare il numero di corsi offerti, inclusi corsi avanzati e specializzati per droni professionali.
- Aprire filiali in altre città o regioni per ampliare l'accesso ai corsi di formazione.

### Introduzione di nuovi servizi aggiuntivi:

- Sviluppare servizi di consulenza per le aziende che desiderano integrare i droni nelle loro operazioni (es. agricoltura di precisione, ispezioni industriali).
- Offrire pacchetti premium di photoset per eventi aziendali e pubblicità.

#### **Espansione dell'offerta di droni e accessori:**

- Ampliare la gamma di droni, includendo modelli avanzati per settori specifici come l'industria e l'agricoltura.
- Offrire droni personalizzati e accessori innovativi per esigenze particolari dei clienti.

#### **Sviluppo del mercato internazionale:**

- Esplorare opportunità di espansione in mercati esteri, iniziando con la vendita online internazionale.
- Stabilire partnership con distributori esteri per ampliare la rete di vendita.

#### **Tecnologia avanzata e innovazione:**

- Integrare tecnologie avanzate, come l'uso di droni con AI per analisi avanzate (es. mappature, rilevamenti).
- Aggiornare regolarmente il software del ChatBot per ottimizzare l'assistenza clienti e la guida agli acquisti.

#### **Partnership con aziende e istituzioni educative:**

- Creare collaborazioni con università o istituti professionali per offrire corsi di certificazione riconosciuti a livello internazionale.
- Collaborare con aziende per fornire droni personalizzati per esigenze specifiche, come riprese aeree professionali o analisi dei dati.

#### **Integrazione con tecnologie emergenti:**

- Sperimentare l'uso di droni in nuove applicazioni, come la logistica e la consegna di pacchi.
- Collaborare con aziende tecnologiche per sviluppare droni di nuova generazione con funzionalità avanzate.

#### **Sostenibilità e responsabilità ambientale:**

- Implementare pratiche aziendali sostenibili, come l'uso di materiali eco-friendly nei droni e nei loro componenti.
- Offrire un programma di riciclo e riutilizzo per droni obsoleti o danneggiati.

#### **Ottimizzazione dei processi aziendali:**

- Migliorare l'efficienza operativa con l'adozione di software gestionali avanzati per la gestione del magazzino, delle vendite e dei noleggi.
- Espandere il sistema di gestione delle prenotazioni e dei servizi online per facilitare l'accesso ai clienti.

#### **Costruzione di una comunità di appassionati di droni:**

- Organizzare eventi, workshop e competizioni per promuovere l'utilizzo dei droni e rafforzare la comunità locale.
- Includere nella piattaforma online la possibilità di condivisione di esperienze, tutorial e contenuti generati dagli utenti.

# **CONCLUSIONI**

Il progetto "DroneTechVibe" presenta un'opportunità di business innovativa, sostenibile e altamente competitiva nel settore dei droni, un mercato in forte espansione con applicazioni sempre più diversificate.

#### Innovativo:

- Offerta integrata: Il modello di business combina vendita, noleggio, riparazione e formazione, offrendo un servizio completo e personalizzato ai clienti.
- Scuola di pilotaggio: L'integrazione di una scuola di pilotaggio certificata risponde alla crescente domanda di formazione nel settore dei droni e crea un flusso di entrate aggiuntivo.
- Servizi aggiuntivi: L'offerta di servizi di photoset con droni per eventi o progetti commerciali rappresenta un'ulteriore fonte di guadagno e un elemento di differenziazione rispetto alla concorrenza.

#### Sostenibile:

- Mercato in crescita: Il settore dei droni è in continua evoluzione, con previsioni di crescita a lungo termine.
- Diversificazione delle entrate: Il modello di business prevede diverse fonti di guadagno (vendita, noleggio, riparazioni, corsi, servizi aggiuntivi), riducendo il rischio di dipendenza da un singolo mercato.
- Focalizzazione sulla qualità: L'attenzione alla qualità dei prodotti, dei servizi e della formazione garantisce la fidelizzazione dei clienti e la reputazione dell'attività.

#### Altamente Competitivo:

"DroneTechVibe" si posiziona in un mercato in crescita ma anche sempre più affollato, per questo è fondamentale differenziarsi. La sua competitività si basa su:

#### Specializzazione:

- Approccio verticale: A differenza dei negozi di elettronica generici come Amazon o MediaWorld, che offrono droni come una delle tante categorie di prodotti, "DroneTechVibe" si concentra esclusivamente sui droni e sul mondo che li circonda. Questo permette di sviluppare una conoscenza approfondita dei prodotti, delle normative e delle esigenze dei clienti.
- Competenza tecnica: "DroneTechVibe" non è solo un rivenditore, ma anche un centro di assistenza tecnica specializzato. I tecnici sono formati specificamente sui droni, a differenza dei centri di riparazione generici, che potrebbero non avere le competenze necessarie per riparazioni complesse o aggiornamenti specifici. Questo garantisce un servizio di alta qualità e personalizzato.
- Focus sulla formazione: L'offerta di corsi di pilotaggio certificati, a differenza dei tutorial online o dei corsi generici, crea un valore aggiunto per i clienti e un'ulteriore fonte di entrate per l'attività. Questo posiziona "DroneTechVibe" come un punto di riferimento per l'apprendimento e lo sviluppo di competenze nel settore dei droni.

#### Presenza Locale:

- Comunità: A differenza dei negozi online come DJI Store o DronEzine, "DroneTechVibe" crea un punto di incontro fisico per gli appassionati di droni nella zona. Questo favorisce la creazione di una comunità, la condivisione di esperienze e la fidelizzazione dei clienti.
- Servizio personalizzato: La presenza di un negozio fisico permette di offrire un servizio di consulenza personalizzato, che va oltre la semplice vendita online. I clienti possono toccare con mano i prodotti, chiedere consigli agli esperti e ricevere assistenza immediata in caso di problemi.
- Eventi e workshop: Il negozio può organizzare eventi, workshop e dimostrazioni per promuovere i prodotti e i servizi, attirare nuovi clienti e rafforzare il legame con la comunità locale.

#### Concorrenza:

- Negozi online generici di elettronica (Amazon, ePrice): Offrono una vasta gamma di droni, ma mancano di specializzazione e di servizi di assistenza tecnica e formazione.

- Vantaggio di "DroneTechVibe": Consulenza specializzata, assistenza tecnica qualificata, corsi di pilotaggio, rapporto diretto con il cliente.
- Negozi specializzati online (Drone Shop Italia, DronEzine): Offrono una selezione più mirata di prodotti per droni, ma non hanno una presenza fisica e non forniscono servizi di assistenza e formazione personalizzati.
  - Vantaggio di "DroneTechVibe": Presenza fisica, possibilità di provare i prodotti, assistenza immediata, corsi di pilotaggio in loco.
- Centri di assistenza generici: Riparano dispositivi elettronici di vario tipo, ma non hanno competenze specifiche sui droni.
  - Vantaggio di "DroneTechVibe": Tecnici specializzati in droni, conoscenza approfondita dei prodotti, riparazioni rapide e affidabili.
- Scuole di pilotaggio online: Offrono corsi a distanza, ma non forniscono un'esperienza pratica e personalizzata come una scuola con istruttori qualificati.
  - Vantaggio di "DroneTechVibe": Istruttori esperti, lezioni pratiche, ambiente di apprendimento stimolante, certificazioni riconosciute.

"DroneTechVibe" si posiziona quindi come un'attività in grado di colmare le lacune presenti nel mercato, offrendo un servizio completo e personalizzato agli appassionati di droni. La sua specializzazione, la presenza locale e l'offerta integrata di prodotti, servizi e formazione rappresentano un vantaggio competitivo significativo che le permette di competere con successo nel settore dei droni. La presenza di un laboratorio per lo sviluppo di photoset con droni potrebbe rappresentare un servizio molto innovativo in grado di generare utili molto elevati, se le capacità di pilotaggio permetteranno di effettuare riprese di alta qualità.

# INNOVAZIONE PASSIONE E PRECISIONE:

**PILOTIAMO IL FUTURO DEI  
DRONI INSIEME.**

