



RESERVICE JA - REPORT



Indice:

- **Chi siamo?**
- **Problema**
- **Soluzione**
- **Prodotto**
- **Mercato**
- **Clientela**

➤ Chi siamo?

Siamo una Startup JA basata sulla prenotazione di servizi di ogni genere. Il nostro obiettivo è quello di creare un software che permette a tutte le persone di ogni fascia d'età di prenotare facilmente e velocemente un servizio locale evitando sprechi di tempo sia per il cliente che per l'azienda.



Reservice

- **Problema:** Il problema a cui noi facciamo fronte è la coda un problema mondano a cui tutti hanno assistito, è un problema che inganna; infatti, nessuno pensa al problema della coda finché non gli capita o finché non gli viene mostrato quanto tempo ha in realtà sprecato a fare fila. Raccogliendo ed analizzando il tempo medio sprecato in fila dagli italiani abbiamo ottenuto riscontri spaventosi e sconcertanti sulla coda. Secondo l'Istat sono 16 i giorni in un anno che in media noi Italiani trascorriamo in fila allo sportello dell'Asl, in banca o negli uffici pubblici. Facendo qualche calcolo, in 55 anni di età, ne sprechiamo addirittura 2,5 con gli occhi fissi al numeretto. E la situazione non sembra migliorare nel tempo.
- Fare la coda è un'esperienza frustrante e stressante per molte persone. Oltre a causare disagio e irritazione, fare la coda comporta anche un grande spreco di tempo e di risorse. Bisogna anche considerare il costo opportunità di fare la coda. Il costo opportunità è il valore della migliore alternativa a cui si rinuncia quando si sceglie un'opzione. In altre parole, è quello che si potrebbe fare al posto di stare in fila. Ad esempio, se si deve aspettare 30 minuti per tagliarsi i capelli, il costo opportunità potrebbe essere il tempo che si potrebbe dedicare al lavoro, allo studio, al riposo o al divertimento. Se si moltiplica il costo opportunità per il numero di persone che fanno la coda e per il numero di volte che lo fanno, si ottiene una cifra impressionante di tempo e di denaro sprecati. Fare la coda presenta anche degli effetti negativi sulla salute fisica e mentale infatti può provocare ansia, stress, noia, rabbia e frustrazione. Queste emozioni possono avere conseguenze negative sul benessere psicologico e sulla qualità delle relazioni sociali, di conseguenza, il clima attorno subisce molte tensioni scaturendo molte volte in discussioni e liti. Inoltre, fare la coda può esporre le persone a rischi sanitari come il contagio di malattie infettive, l'esposizione a inquinamento atmosferico o rumore eccessivo, o l'assunzione di cibi e bevande poco salutari per ingannare l'attesa. Gli effetti negativi della coda non sono solo per i

clienti ma **soprattutto per le aziende**, fare la coda ha un impatto molto negativo sull'efficienza e sulla qualità dei servizi offerti. Fare la coda può causare una riduzione della soddisfazione dei clienti e della loro fedeltà verso i fornitori di servizi generando una perdita di produttività e di competitività per le aziende che devono gestire le code e le relative lamentele. **Fare la coda determina anche una scarsa distribuzione delle risorse e dei dipendenti.** In conclusione, fare la coda è un grande problema che comporta un grande spreco di tempo e di altre risorse preziose. Per risolvere questo problema ci siamo noi **Reservice**.

- **Soluzione:** La nostra soluzione si chiama Reservice, un'applicazione web che ti permette di prenotare tutti i servizi di ogni genere suddivisi in categoria dal parrucchiere all'estetista ai massaggi... tutto in un'unica applicazione web completamente gratuita agli utenti.

Reservice è nata per risolvere il problema della coda, che spesso ci fa perdere tempo prezioso e ci fa rinunciare a servizi che vorremmo usufruire. Con Reservice, puoi scegliere il servizio che ti interessa, vedere la disponibilità oraria delle imprese che lo offrono nella tua zona, e prenotare con un clic il tuo appuntamento. Così, puoi evitare di aspettare inutilmente e organizzare al meglio la tua giornata. Reservice è vantaggiosa sia per i clienti che per le imprese. I clienti possono accedere a una vasta gamma di servizi, confrontare le offerte e le recensioni, e prenotare in modo semplice e veloce. Le imprese possono gestire meglio il loro calendario, ottimizzare le risorse, aumentare la visibilità e la fidelizzazione dei clienti.

Per illustrare meglio il funzionamento di Reservice, prendiamo come **caso studio** un **piccolo** parrucchiere del tuo paese, in cui tu solitamente vai. Questo parrucchiere presenta sempre coda, e tu aspetti il tuo turno sprecando molto tempo. Ogni mese sprechi mezz'ora solo per il parrucchiere, non contando tutti gli altri servizi che utilizzi ogni giorno. Inoltre, il parrucchiere riceve molti clienti principalmente nel weekend, mentre in settimana molti meno. Ma, nonostante ciò, ha sempre disponibile un dipendente. Il martedì ha ricevuto solo due clienti: uno alle 18:00 e uno alle 19:00. Il dipendente è comunque rimasto tutto il giorno lavorativo ad aspettare per possibili clienti.

Con Reservice tutto ciò cambia! I tempi d'attesa dell'utente in coda sono azzerati. Invece l'impresa, grazie a un sistema di prenotazione universale, riesce a gestire gli orari dei propri lavoratori. Il parrucchiere può impostare le sue fasce orarie disponibili sull'applicazione web di Reservice, e i clienti possono vederle e prenotarle in tempo reale. Così, il parrucchiere sa in anticipo quanti e quando riceverà i clienti, e può organizzare il personale di conseguenza. Il dipendente che prima rimaneva inattivo può essere impiegato solo nei giorni e negli orari di maggiore affluenza. Questo significa risparmiare sui costi e aumentare l'efficienza.

Per le imprese, Reservice è uno strumento molto utile ed efficace per gestire le prenotazioni dei propri clienti e ottimizzare il proprio tempo e le proprie risorse.

Reservice offre un'interfaccia digitale semplice ed accessibile a tutti i proprietari di impresa/datori di lavoro, che presenta tutte le analitiche relative alle prenotazioni, al fatturato, alla soddisfazione dei clienti e molto altro. Reservice permette anche di comunicare con i clienti tramite app, per inviare promozioni, offerte speciali o feedback. Reservice è la soluzione ideale per chi vuole usufruire di servizi di qualità senza perdere tempo in coda. E anche per chi vuole offrire servizi di qualità senza perdere opportunità di business. Reservice è l'applicazione web che rivoluziona il modo di prenotare i servizi.

➤ **Prodotto: Reservice funziona in questo modo:**

- Le imprese si registrano alla piattaforma e inseriscono i dati relativi ai loro servizi, come la tipologia, il costo, la durata e la disponibilità oraria. Reservice genera un calendario digitale che mostra le fasce orarie libere e occupate per ogni servizio.
- I clienti scaricano l'applicazione sul loro smartphone e accedono alla piattaforma. Reservice mostra loro i servizi disponibili nelle vicinanze, suddivisi per categorie. I clienti possono filtrare i servizi per prezzo, valutazione, distanza e altri criteri.
- I clienti scelgono il servizio che desiderano e visualizzano il calendario digitale dell'impresa. Reservice mostra loro le fasce orarie libere per quel servizio e permette loro di prenotare con un semplice click. Reservice invia una conferma della prenotazione sia all'impresa che al cliente, tramite email o notifica Push.
- Il giorno dell'appuntamento, il cliente si reca presso l'impresa e riceve il servizio senza dover fare la coda. Reservice registra il completamento del servizio e chiede al cliente di lasciare una recensione sull'impresa. Reservice aggiorna il calendario digitale dell'impresa e libera la fascia oraria occupata.

Reservice offre numerosi vantaggi sia per le imprese che per i clienti. Le imprese possono:

- Aumentare la visibilità dei loro servizi e attrarre nuovi clienti.
- Ottimizzare la gestione degli orari dei loro lavoratori e ridurre le perdite di tempo e di denaro dovute alle cancellazioni o ai ritardi dei clienti.

- Monitorare le statistiche relative ai loro servizi, come il numero di prenotazioni, il fatturato, la soddisfazione dei clienti e altri indicatori.
- Ricevere feedback dai clienti e migliorare la qualità dei loro servizi.

I clienti possono:

- Trovare facilmente i servizi che cercano e confrontare le diverse opzioni disponibili.
- Prenotare i servizi in modo rapido e sicuro, senza dover telefonare o recarsi di persona presso l'impresa.
- Risparmiare tempo e denaro evitando le code e approfittando delle offerte o delle promozioni delle imprese.
- Valutare i servizi ricevuti e condividere le proprie esperienze con altri utenti.

Reservice è quindi un'applicazione web innovativa che rivoluziona il modo di prenotare i servizi di ogni genere, rendendolo più semplice, veloce e vantaggioso per tutti.

- **Mercato:** Il settore a cui appartiene Reservice è il settore delle prenotazioni online la nostra idea e quella di una app per servizi universali ma per iniziare abbiamo puntato sui saloni di bellezza. Dal punto di vista del mercato abbiamo invece scoperto che dal 2015 altre startup hanno avuto l'idea di lanciare delle applicazioni che rendono immediata e veloce la prenotazione dal parrucchiere, al salone di bellezza o alla spa. Il mercato presenta molti competitor che però presentano alcuni difetti, Il competitor più "completo", funzionale e popolare che abbiamo incontrato è disponibile in tutta Europa, rispetto agli altri competitor è la start-up più simile al concetto che abbiamo ideato. Analizzandola abbiamo trovato molte buone idee che useremo per migliorare la nostra Startup. Il resto dei competitor presentano un'ideologia abbastanza diversa dalla nostra e sono poco popolari anche perché presenti solo in alcune piccole aree. In generale il mercato non è saturo (non sono presenti grandi nomi tra i nostri competitor) anzi è un mercato ancora aperto ed interessante che presenta difetti da poter migliorare.

- **Abbonamento:** I nostri clienti sono le imprese che acquisteranno da noi un abbonamento. Abbiamo quindi ideato 2 tipi di abbonamento. Il piano base e il plus.

Per le prime imprese

-3 mesi gratis + 3 mesi 50%

Abbonamento base	Abbonamento plus
1 mese 21,70	1 anno 499,70 + 1 mese gratis
3 mesi 59,70	3 mesi 139,70
1 anno 199,70 + 1 mese gratis	1 mese 49,70

- I vantaggi dell'abbonamento base saranno:

- Digitalizzazione dell'impresa le aziende saranno ora disponibili online per un pubblico più ampio
- Appuntamenti illimitati
- Agenda digitale
- Interfaccia statistiche clientela
- marketing e promozioni
- assistenza cliente
- formazione completa

- I vantaggi dell'abbonamento plus saranno:

- Tutti i vantaggi piano base.
- marketing e sponsor personalizzati ed indirizzati.
- interfaccia statistiche dettagliata personalizzata + dati importanti clienti.
- Formazione Ultra-completa + assistenza personale.

- **Clientela:** Per fare un'analisi della nostra clientela che saranno le imprese che acquisteranno l'abbonamento da noi, dobbiamo considerare alcuni fattori:
 - Il tipo di servizio offerto: alcuni servizi sono più richiesti e competitivi di altri; quindi, potrebbero avere più bisogno di essere in evidenza nell'app.
 - La zona geografica: alcune zone hanno più densità di popolazione e di servizi disponibili di altre, quindi potrebbero avere più opportunità di crescita con Reservice.
 - La dimensione dell'impresa: alcune imprese sono più grandi e consolidate di altre, quindi potrebbero avere più risorse e budget da investire nell'abbonamento.
 - Il target di clientela: alcune imprese si rivolgono a una clientela più ampia e variegata di altre, quindi potrebbero avere più interesse a farsi conoscere da nuovi segmenti di mercato.

In base a questi fattori, possiamo identificare alcuni profili tipici di imprese che potrebbero essere interessate a Reservice e al nostro abbonamento:

- Imprese che offrono servizi innovativi o di nicchia, che vogliono differenziarsi dalla concorrenza e farsi notare dai clienti.
- Imprese piccole o medie che non sono ancora raggiungibili digitalmente

- Imprese che operano in zone con alta domanda e offerta di servizi, che vogliono aumentare la loro quota di mercato e fidelizzare i clienti.
- Imprese che hanno una dimensione media o piccola, che vogliono espandere la loro attività e raggiungere nuovi clienti.
- Imprese che si rivolgono a una clientela giovane e dinamica, che usa frequentemente le tecnologie digitali e cerca comodità e praticità nei servizi.

Queste sono solo alcune delle possibili tipologie di imprese che potrebbero beneficiare della nostra app e del nostro abbonamento. Ovviamente ci sono anche altri fattori da tenere in considerazione, come il tipo di abbonamento (base/plus), la qualità del servizio offerto dall'impresa, il grado di soddisfazione dei clienti e la posizione geografica dell'impresa.