TRAPACLEAN

Mission statement

Descrizione del prodotto:

Trapaclean, è un prodotto che permette di non sporcare con la polvere, post-foraggio di un muro.

Mercato obiettivo:

I mercati d’obiettivo sono:

* Primario, operai.
* Secondario, persone interessate al fai-da-te

Traguardi imprenditoriali:

L’obiettivo è immettere Trapaclean nel mercato come prodotto di punta, per tutte quelle aziende, che hanno personale operaio. Si punta, a portare Trapaclean a essere già presente in molti negozi inerenti al settore entro 3 anni, e diventare di uso comune nelle imprese entro 5 anni.

Ipotesi fondamentali:

* La necessità di ridurre la polvere e i residui durante la foratura.
* Il prodotto sarà competitivo in termini di prezzo, garantendo un valore aggiunto grazie alla funzione di raccolta della polvere.

Vincoli:

* Rispetto delle normative di sicurezza e qualità nei mercati di destinazione.
* Mantenere un costo competitivo.

Stakeholder:

* Clienti finali: Professionisti del settore, che si occupano di tutte quelle procedure che sono inerenti alla ristrutturazione e alla classe operaia, inoltre anche gli appassionati di fai-da-te.
* Distributori e rivenditori: È possibile vendere Trapaclean, in punti vendita che vendono utensili da lavoro, fornitori e piattaforme di e-commerce.
* Produttori di componenti: Fornitori di materiali essenziali per la costruzione di Trapaclean. I materiali devono rispettare le normative di sicurezza.
* Enti regolatori: Organismi che stabiliscono le normative di sicurezza e qualità per gli utensili da lavoro e che garantiscono che Trapaclean rispetti i requisiti richiesti per la vendita e l’utilizzo nei mercati di destinazione.
* Dipendenti e team di sviluppo: ingegneri, designer, tecnici e addetti alla produzione coinvolti nella progettazione, sviluppo e fabbricazione del prodotto, il cui impiego è essenziale per la realizzazione di un trapano innovativo, sicuro e di qualità.
* Investitori e finanziatori: Partner finanziari che credono nel progetto Trapaclean e che supportano lo sviluppo e la commercializzazione del prodotto, interessati a una crescita sostenibile e a un ritorno sull’investimento a lungo termine.
* Clienti aziendali: Aziende che trattano tutte quelle opere che richiedono l’utilizzo di attrezzi da lavoro, fra cui aziende edili, di ristrutturazione e idrauliche, in team o con operai singoli, con l’obiettivo di migliorare l’esperienza lavorativa e la pulizia.