

# 1.Business case

|                                       |  |                           |          |
|---------------------------------------|--|---------------------------|----------|
| <b>Business case</b>                  |  | <b>Codice Documento</b>   | TCREV_BC |
| <b>Anagrafica iniziativa preposta</b> |  |                           |          |
| <b>Codice iniziativa</b>              | TCREV  |                           |          |
| <b>Titolo</b>                         | TechRevive   |                           |          |
| <b>Descrizione breve</b>              | <p>Il progetto ha come obiettivo quello di realizzare uno store fisico per la vendita e la riparazione di prodotti informatici ricondizionati, fornendo un'assistenza puntuale e rapida ai clienti. Lo store prevede l'uso di un sito web per la visualizzazione del catalogo dei prodotti e dei servizi offerti, senza, però, la possibilità di acquisto online. Inoltre, il progetto provvede a garantire una gestione intuitiva dell'interfacciamento tra il cliente e l'assistenza di cui necessita, grazie all'utilizzo di un'applicazione, la quale, una volta scaricata sul dispositivo, è in grado di rilevare problematiche software e/o hardware.</p> <p>Per quanto riguarda l'arrivo in negozio del dispositivo da riparare, il cliente dispone di due possibilità:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. consegna del dispositivo in negozio;</li> <li>2. ritiro del dispositivo da parte di un'azienda di logistica e trasporti operante sul territorio nazionale.</li> </ol> <p>L'utente, a riparazione avvenuta, dispone delle stesse possibilità, ovvero:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ritiro del dispositivo in negozio;</li> <li>2. consegna del dispositivo da parte della stessa azienda di logistica.</li> </ol> <p>Infine, per ridurre l'impatto ambientale, il progetto prevede la collaborazione con un'azienda nota nel territorio adibita allo smaltimento di rifiuti speciali come componenti elettroniche e batterie.</p> |                           |          |
| <b>Iniziatore</b>                     |  |                           |          |
| <b>Azienda</b>                        | DigitalWave&Co   |                           |          |
| <b>Funzione</b>                       | Rivendita e riparazione prodotti informatici   |                           |          |
| <b>Cognome Nome</b>                   | Gianni Catarano  |                           |          |
| <b>Ruolo</b>                          | Direttore generale   |                           |          |
| <b>Impulsi scatenanti</b>             |  |                           |          |
| <b>Domanda di mercato</b>             | <b>X</b>   | <b>Requisito di legge</b> |          |

|                                     |   |                   |   |
|-------------------------------------|---|-------------------|---|
| Bisogno interno dell'organizzazione |   | Impatto ecologico | X |
| Richiesta di cliente esterno        |   | Bisogni sociali   | X |
| Progresso tecnologico               | X   | Altro             |   |
| Descrizione degli impulsi           | <p><b>Domanda di mercato</b><br/>L'azienda opera in un settore molto complesso a causa degli innumerevoli concorrenti. Al giorno d'oggi vi è una diffusa necessità di assistenza per danni e riparazioni ai dispositivi elettronici, poiché sempre più persone dipendono da questi. Quindi, ciò che propone l'azienda rappresenta una novità riguardo il rapporto tra assistenza e cliente: con l'installazione di un'applicazione compatibile con qualsiasi sistema operativo, si riesce a determinare in anticipo la maggior parte dei danni presenti sul dispositivo.</p> <p><b>Progresso tecnologico</b><br/>Ci troviamo nell'era digitale ed è difficile trovare una qualsiasi attività, anche con solo il negozio fisico, che non adotta soluzioni tecnologiche. Nel nostro caso, l'azienda propone la realizzazione di un sito web che funge da catalogo, in modo che il cliente possa conoscere i prodotti disponibili con i relativi prezzi. Nella stessa pagina web sono presenti anche i contatti del negozio, come numero di telefono ed email, nel caso il cliente abbia bisogno di chiarimenti, e i servizi messi a disposizione. Infine, come già detto sopra, l'azienda offre un'applicazione che permette di rilevare a distanza eventuali problemi software/hardware.</p> <p><b>Impatto ecologico</b><br/>Per quanto vengano utilizzati quotidianamente, i dispositivi elettronici costituiscono una gran fonte di inquinamento, in particolare alcune sue componenti, come, ad esempio, la batteria a ioni di litio. La nostra azienda si impegna, quindi, a comportarsi in modo responsabile verso questo tipo di problematica. Nello specifico, essa collabora con AnconAmbiente, nota nel territorio marchigiano come maggiore gestore dei servizi di igiene urbana della provincia di Ancona.</p> <p><b>Bisogni sociali</b><br/>Nella situazione in cui versa l'economia italiana, molte persone, quando riscontrano un problema al proprio dispositivo, piuttosto che acquistarne uno nuovo, preferiscono ripararlo, spendendo sicuramente una quantità minore di</p> |                   |   |

|   |  |
|---|--|
|   | <p>denaro. In questo ambito si inserisce l'idea che il progetto si presuppone di mettere in atto, in modo tale da accaparrarsi una cerchia di clienti che preferiscono riparare il proprio dispositivo rotto, senza acquistarne uno nuovo.</p> |
| <b>Prodotto/servizio da realizzare</b>  |  |
| <p>Il progetto si pone l'obiettivo di realizzare un negozio fisico per la vendita e la riparazione di prodotti informatici ricondizionati.</p> <p>Il negozio fisico offre la possibilità di acquistare smartphone, PC, tablet e smartwatch. Inoltre, il negozio dispone di un'ampia selezione di schede grafiche, RAM e componenti di alta qualità per PC acquistabili dal cliente, a differenza delle unità fisiche riguardanti il resto dei prodotti, le quali non sono in vendita, ma utilizzate solamente nel caso di riparazioni. In questo modo, si mette a disposizione dei clienti una varietà di ottimi componenti, ideali per soddisfare le esigenze di qualunque dispositivo informatico.</p> <p>Nel caso di problemi con un dispositivo, il cliente potrà recarsi in negozio oppure contattare l'assistenza telefonica, disponibile negli orari di apertura del negozio, che gli fornirà una guida completa. In particolare, per facilitare l'esperienza dell'utente, viene sviluppata un'applicazione, installabile su qualsiasi dispositivo, in grado di identificare problematiche software e/o hardware. Nell'applicazione, l'utente dovrà autenticarsi, specificando i dati personali, in modo da avere una visione completa di tutti i dispositivi associati a tale account. Così facendo, una volta selezionato il dispositivo d'interesse, l'applicazione eseguirà una scansione completa del sistema, il cui costo verrà comunicato dall'operatore al cliente, la quale verrà inoltrata al personale di assistenza in negozio. La scansione prevede l'eventuale riconoscimento di eventuali problemi, come malfunzionamenti hardware, errori software, o problemi di connettività. Grazie al risultato della scansione, gli operatori potranno pensare ad una soluzione e inviare al cliente un preventivo per la riparazione. A questo punto, se, in seguito alla scansione, il consumatore sceglie di affidarsi al negozio per la riparazione, verrà applicato uno sconto sul preventivo finale.</p> <p>Una volta individuato il problema ed accettato il preventivo, l'operatore ed il cliente si accordano su l'appuntamento per la consegna o il ritiro del dispositivo che necessita assistenza.</p> <p>A riparazione avvenuta, il consumatore verrà contattato, grazie al numero di cellulare fornito in fase di registrazione sull'applicazione, in modo tale che esso possa scegliere se ritirare il dispositivo direttamente in negozio oppure riceverlo, tramite una spedizione, all'indirizzo specificato. La consegna del dispositivo può avvenire in due modalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- via gomme, nella regione stessa del negozio ed in quelle limitrofe;</li> <li>- via rotaie, nelle altre regioni d'Italia.</li> </ul> <p>Per quanto riguarda le isole, ovvero Sicilia e Sardegna, la spedizione ed il ritiro vengono ugualmente effettuati, questa volta necessariamente per via aerea, anche se con tempi di consegna e ricezione più lunghi.</p> |  |

Riguardo al processo di smaltimento di rifiuti speciali, il negozio si presuppone di rispettare le normative europee sulla gestione dei rifiuti e, a questo scopo, collabora con l'azienda AnconAmbiente per smaltire in modo corretto componenti elettroniche esauste.

### **Risultati e benefici attesi**

Con tale progetto, l'azienda mira a perseguire i seguenti obiettivi:

- *Accessibilità economica*, offrendo dispositivi ricondizionati a prezzi più accessibili rispetto ai prodotti nuovi, consentendo a una più ampia fascia di consumatori di avere accesso a tecnologia di qualità;
- *diversificazione dell'offerta*, fornendo una varietà di dispositivi ricondizionati, inclusi smartphone, tablet, laptop, e altri dispositivi, per soddisfare le esigenze dei clienti;
- *diagnosi istantanea e soluzioni personalizzate*, grazie all'utilizzo di un'applicazione in grado di identificare eventuali malfunzionamenti del dispositivo sul quale effettuare riparazioni;
- *interfacciamento intuitivo tra assistenza e consumatore*;
- *comodità di consegna/ritiro dei prodotti*, sia nel caso di vendita che di riparazione;
- *riduzione dei rifiuti e impatto ambientale*, contribuendo alla sostenibilità ambientale riducendo il flusso di rifiuti elettronici e la necessità di produzione di nuovi dispositivi.

Raggiungendo questi risultati, il progetto potrà garantire innumerevoli benefici.

Innanzitutto, è fondamentale comprendere quanto sia importante garantire l'accessibilità economica ai prodotti tecnologici di alta qualità. Molte persone, a causa dei costi elevati dei dispositivi nuovi, sono escluse dall'accesso a tecnologie che potrebbero migliorare la loro vita quotidiana. La vendita di dispositivi ricondizionati a prezzi più accessibili rappresenta una soluzione a questa sfida, consentendo a una vasta gamma di consumatori di accedere a dispositivi di alta qualità senza dover sostenere spese eccessive.

Inoltre, ogni individuo ha esigenze diverse quando si tratta di tecnologia, e quindi il nostro progetto si pone di offrire una vasta gamma di dispositivi ricondizionati, tra cui smartphone, tablet, laptop e altri. Questa diversità consente ai consumatori di scegliere il dispositivo che meglio si adatta alle loro esigenze e al loro budget.

Un altro importante punto di forza del progetto, è l'estrema facilità e comodità nei confronti dell'utente, migliorandone l'esperienza. Come prima cosa, grazie all'uso di un'applicazione avanzata, siamo in grado di identificare tempestivamente eventuali malfunzionamenti sui dispositivi, consentendo di programmare le necessarie riparazioni. Oltre a questo, l'interfacciamento intuitivo tra assistenza e consumatore è un altro punto cruciale per garantire un'esperienza utente positiva. La trasparenza nelle informazioni e nella comunicazione è fondamentale per costruire la fiducia dei consumatori e assicurare loro che i loro dispositivi siano gestiti con cura e attenzione. Ultimo punto a favore della totale comodità del cliente, è la possibilità di ritiro, nel caso di bisogno di riparazione, e di consegna, al momento dell'acquisto oppure ad avvenuta riparazione, del dispositivo direttamente al punto indicato dal cliente.

Infine, il nostro modello di business si impegna a ridurre i rifiuti e l'impatto ambientale; la vendita di dispositivi ricondizionati contribuisce significativamente alla sostenibilità ambientale, diminuendo il flusso di rifiuti elettronici e la necessità di produzione di nuovi dispositivi. Questo è un passo importante verso una gestione più responsabile delle risorse e la riduzione dell'inquinamento causato dai prodotti elettronici. Inoltre, eventuali componenti danneggiati verranno affidati ad un'azienda esterna adibita allo smaltimento di rifiuti speciali.

## Stima dimensioni del mercato

Il mercato degli smartphone ricondizionati è in forte crescita e sono sempre più le persone che cercano un device usato piuttosto che comprarne uno nuovo. In aumento ci sono anche le società che si occupano di ridare una seconda vita a questi smartphone e anche gli stessi produttori e gli operatori di telefonia mobile che incentivano sempre più gli utenti a comprare l'ultimo modello uscito prendendogli in permuta l'usato.

Secondo IDC (International Data Corporation), nel 2022 sono stati spediti oltre 282 milioni di smartphone usati e ricondizionati, un dato in aumento dell'11,5% rispetto ai 253,4 milioni unità spedite nel 2021. In ogni caso, si registra un aumento dell'8-9% di vendita di dispositivi ricondizionati su base annua; ciò è dovuto a diversi motivi, sia economici che etici. Per gli utenti, da un lato si tratta di un risparmio a volte importante per poter acquistare degli smartphone che possono offrire ancora prestazioni e qualità ad un prezzo più competitivo. Dall'altro, i consumatori stanno imparando a fare scelte sempre più sostenibili per l'ambiente, evitando sprechi.

In genere, a seconda della classificazione, un iPhone ricondizionato, ad esempio, viene venduto con un prezzo dal 20% al 30% in meno rispetto a quello di uno nuovo. Uno sconto che può essere sicuramente vantaggioso per l'utente finale e che consente comunque alla società di trarre un profitto compreso tra il 10 e il 15%.

Un piccolo vantaggio, infine, lo hanno anche i produttori stessi, in particolare quelli come Apple, che possono trarre profitto anche dai servizi. In questo caso, che un utente prenda un iPhone nuovo o lo prenda usato, l'importante è che lo utilizzi.

Attenendosi ai dati dell'ultimo studio di Deloitte, si stima che nel nostro paese solo il 3% degli smartphone usati venga venduto ad aziende per il riciclo e solo il 2% sia oggetto di seconda vendita o scambio. Se nel primo caso in Europa spicca la Germania con l'11% e il Regno Unito con il 16%, nel secondo caso la Francia sfiora il 6% mentre l'Olanda il 5%. In pratica l'Italia si trova molto al di sotto delle medie internazionali.

## Analisi dei concorrenti

Analizzando la concorrenza, si evince che sono presenti diverse aziende che operano nell'ambito della rivendita e assistenza di prodotti informatici ricondizionati.

Con l'aumentare della domanda, le imprese operanti in questo settore si trovano a fronteggiare una concorrenza sempre più intensa. La concorrenza è una forza motrice che spinge le aziende a migliorare costantemente la qualità dei loro prodotti e dei loro servizi. Ciò può portare a benefici significativi per i consumatori, come prezzi più competitivi e una maggiore scelta tra prodotti ricondizionati di alta qualità. Le aziende devono garantire che i loro processi di ricondizionamento siano impeccabili e che i prodotti ricondizionati siano conformi agli standard più elevati. Inoltre, la concorrenza stimola l'innovazione. Le aziende cercano costantemente di distinguersi offrendo servizi aggiuntivi, garanzie estese, programmi di riciclaggio o altre iniziative per attrarre clienti.

Tra i principali concorrenti nel settore del ricondizionamento di prodotti informatici, ci sono alcune aziende ben consolidate e riconosciute, in particolare:

- *Mickey Mouse Computer & Telefonia*, azienda con sede a Jesi e a Porto Recanati, città del territorio marchigiano, nata nel 2011 con lo scopo di fungere da punto di riferimento per

la vendita ed assistenza di prodotti informatici e telefonia con prezzi altamente concorrenziali, cercando sempre di soddisfare l'utente finale.

- *MedStore/Juice*, con sede nel pieno centro di Ancona e nella zona industriale di quest'ultima, rappresenta la più grande catena in Europa dedicata in modo specializzato al mondo Apple, grazie alle certificazioni di Rivenditore Autorizzato Apple, Apple Premium Partner e Apple Service Provider. Dopo 40 anni di esperienza nel mondo dell'elettronica di consumo, 15 anni nel mondo del retail e 10 nel mondo dell'eCommerce, MedStore, dal 1° Aprile 2023, ha unito i negozi con quelli del gruppo Juice, altro rivenditore certificato Apple, al fine di estendere ulteriormente il proprio obiettivo su tutt'Italia.
- *Swappie*, fondata in Finlandia nel 2016 da Sami Marttinen e Jiri Heinonen, i cui obiettivi sono la sicurezza e l'affidabilità nell'acquistare e vendere smartphone ricondizionati. Inoltre, Swappie, si fonda sull'ambizione di un'economia circolare per la tecnologia, grazie all'utilizzo del processo "end-to-end" che permette di monitorare step by step il processo produttivo, partendo dalla ricezione delle materie prime e arrivando alla consegna del prodotto finito.

|  |        |        |  |                      |     |
|--|--------|--------|--|----------------------|-----|
| Analisi economico/finanziaria  |        |        | Valore complessivo economico-finanziato VEF                            |                      | 4.5 |
| IRR(%)   | 22,326 | NPV(€) | 561.714,3875   | Payback Period(mesi) | 34  |
| Allineamento strategico  |        |        | Valore complessivo dell'allineamento strategico VAS                    |                      | 4.0 |
| Livello di Allineamento su Business Driver 1: Comodità ed assistenza del cliente         |        | 4.5    | Livello di Allineamento su Business Driver 2: Competitività dei prezzi |                      | 4.0 |
| Livello di Allineamento su Business Driver 3: Impatto ambientale                         |        | 4.0    | Livello di Allineamento su Business Driver 4: Marketing efficace       |                      | 3.5 |
| Livello di Allineamento su Business Driver 5: Differenziazione della proposta di mercato |        | 3.5    |  |                      |     |
| Rischiosità  |        |        | Valore complessivo rischioosità VR                                     |                      | 2.3 |
| Livello di rischio su rischio economico/finanziario (R1)                                 |        | 3      | Livello di rischio su rischio di mercato (R2)                          |                      | 3.5 |
| Livello di rischio su rischio dell'organizzazione (R3)                                   |        | 2      | Livello di rischio su rischio ambientale (R4)                          |                      | 1.5 |
| Livello di rischio su rischio “paese” (R5)   |        | 1      | Livello di rischio su rischio immagine (R6)                            |                      | 3   |

| Opportunità        | Valore complessivo opportunità VO   | 4 |
|--------------------|---|---|
| <b>Descrizione</b> | <p>L'investimento iniziale escluse le riserve di contingenza e di gestione ammonta a 1.481.486,00 €.</p> <p>Inoltre, il progetto potrà fare affidamento su incentivi finanziari statali del progetto "Oltre Nuove Imprese" a tasso zero, che si rivolge alle micro e piccole imprese. Accedono al finanziamento le imprese costituite entro i 5 anni precedenti con precise regole e modalità.</p> <p>Le imprese possono presentare progetti che prevedono spese per investimento fino a 3 milioni di euro per realizzare nuove iniziative o ampliare, diversificare o trasformare attività esistenti, nei settori manifatturiero, servizi, commercio e turismo.</p> <p>Le imprese possono richiedere il finanziamento per realizzare nuove iniziative o ampliare, diversificare o trasformare le attività esistenti.</p> <p>La copertura delle spese ammissibili può arrivare al 90% e ciò che rende il progetto 'Oltre Nuove Imprese' così vantaggioso è l'illusione che i fondi siano a fondo perduto.</p> <p>Alcuni esempi di spese del piano d'impresa sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Opere murarie e assimilate (Macchinari, impianti e attrezzature)</li> <li>● Programmi informatici</li> <li>● Brevetti, licenze e marchi</li> </ul> <p>Per quanto riguarda i ricavi provenienti dall'attività di vendita e assistenza di prodotti ricondizionati, andiamo a distinguere i ricavi riguardanti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● la vendita di apparecchiature elettroniche: il prezzo medio di vendita di un dispositivo elettronico acquistabile nel negozio è pari a 800€. Contando che, in media nell'anno, il numero di dispositivi venduti è pari a 400 per un fatturato nei primi 12 mesi pari a 320.000,00 €;</li> <li>● la riparazione e l'assistenza di dispositivi informatici: il prezzo medio per la riparazione di un dispositivo elettronico è pari a 250€. Contando che, in media nell'anno, il numero di dispositivi che ricevono assistenza è pari a 700 per un fatturato nei primi 12 mesi pari a 175.000,00 €;</li> </ul> <p>Tenendo conto di quanto appena detto, supponendo che negli anni successivi al primo ci sia un aumento dell'affluenza di clienti nell'attività, sia riguardo l'acquisto che l'uso del servizio di riparazione dei dispositivi stessi, si stima che il fatturato nei 4 anni sia quello descritto nella seguente tabella:</p> |   |

| Anno | Fatturato    |
|------|--------------|
| 1    | 492.600,00 € |
| 2    | 573.000,00 € |
| 3    | 698.700,00 € |
| 4    | 703.400,00 € |

Di conseguenza, secondo tale stima, il Payback Period è di circa 34 mesi.

Il Net Present Value (NPV) è pari a 561.714,3875 €, in riferimento al periodo successivo ai 4 anni dal rilascio del progetto. Tale valore è stato calcolato per mezzo della seguente formula:

$$NPV = -II + \sum_{t=1}^n \frac{FV_t}{(1+r)^t}$$

Dove  $II$  è l'investimento iniziale,  $n$  è il numero di anni considerati,  $r$  è il tasso di interesse,  $(1+r)^t$  è il fattore di sconto e  $FV_t$  è il guadagno ottenuto nel t-esimo anno, ovvero il cosiddetto «future value».

In particolare, riguardo al valore del tasso di interesse ( $r$ ), abbiamo adottato un approccio pessimistico, tenendo conto dell'aumento dell'inflazione nel corso degli anni; il tasso d'interesse, al giorno d'oggi, stabilito dalla Banca Centrale Europea, è pari al 4,5%, ma abbiamo considerato un valore pari a 7,5%.

Riguardo all'IRR (Internal Rate of Return), ossia il tasso di attualizzazione, è pari a 22,326% ed è stato calcolato ponendo il valore dell'NPV pari a zero, in particolare:

$$-II + \sum_{t=1}^4 \frac{FV_t}{(1+r)^t} = 0$$



$$- 1.481.486,00\text{€} + \frac{492.600,00\text{€}}{(1+IRR)} + \frac{573.000,00\text{€}}{(1+IRR)^2} + \frac{698.700,00\text{€}}{(1+IRR)^3} + \frac{703.400,00\text{€}}{(1+IRR)^4} = 0$$

Al VEF (Valore Economico Finanziario) è stato attribuito un valore di 4.5, su riferimento di una scala da 0 a 5, poiché il progetto a lungo termine è previsto per generare un notevole profitto rispetto all'investimento iniziale, grazie all'interesse crescente della popolazione nell'ambito della rivendita e assistenza di prodotti informatici ricondizionati e agli incentivi derivanti da fondi e sponsor, i quali non sono stati conteggiati nel calcolo.

#### **Business driver**

A ciascun business driver è stato assegnato un valore compreso tra 0 e 5, dove lo 0 indica un'importanza nulla, mentre il 5 un'importanza massima. Abbiamo assegnato i seguenti valori:

- *Comodità ed assistenza del cliente (peso 0.35)*: la clientela è il punto cardine del nostro negozio; ad ogni cliente si garantisce infatti una comoda assistenza da casa e, nel caso di problemi più gravi, il ritiro del dispositivo direttamente nell'abitazione dello stesso. Inoltre, anche la consegna dei prodotti può avvenire con le stesse modalità.
- *Competitività dei prezzi (peso 0.2)*: trattando prodotti ricondizionati certificati, il prezzo di vendita sarà sicuramente inferiore ad un nuovo dispositivo, garantendo pressoché condizioni pari al nuovo. Inoltre, per quanto riguarda i prodotti non ricondizionati, i prezzi risultano essere in linea con quelli del mercato.
- *Impatto ambientale (peso 0.15)*: al giorno d'oggi, la stragrande maggioranza delle persone possiede almeno un dispositivo elettronico, come smartphone, computer e tablet e si nota come in media le persone li sostituiscono con molta frequenza. Risulta, quindi, necessario non trascurare lo smaltimento di alcune loro componenti, trattandosi di rifiuti speciali e con un alto tasso di inquinamento.
- *Marketing efficace (peso 0.15)*: per promuovere la nostra attività, soprattutto nel periodo iniziale, è necessario un'opera di marketing. Oltre ad avere dei biglietti da visita e un logo personalizzati, il nostro negozio si concentrerà anche sui social, per promuoversi, immettersi nel mercato ed evidenziare, ad esempio, alcune offerte rilevanti.
- *Differenziazione della proposta di mercato (peso 0.15)*: il nostro negozio offre una vasta gamma di dispositivi, sia nuovi che ricondizionati. I dispositivi nuovi possono catturare l'interesse di clienti che cercano le ultime novità tecnologiche e che desiderano le massime prestazioni e affidabilità. D'altra parte, i dispositivi ricondizionati sono una soluzione ideale per coloro che cercano buone offerte e un buon rapporto qualità-prezzo.

|  |   |
|--|---|
|  | <p>Questa varietà ci consente di soddisfare le esigenze di un'ampia fascia di clientela, inclusi i clienti che desiderano dispositivi di alta gamma e quelli che preferiscono risparmiare denaro senza rinunciare alla qualità.</p> <p>Dalla somma pesata dei valori assegnati ai suddetti business driver, si ottiene come risultato un VAS pari a 4 :</p> $VAS = \sum_{bd=1}^n allineamento_{bd} \times peso_{bd} =$ $= 4.5 * 0.35 + 4 * 0.20 + 4 * 0.15 + 3.5 * 0.15 + 3.5 * 0.15$ $= 4$ <p>Per quanto riguarda rischiosità e opportunità del progetto, si sono valutati i due indicatori VR (valore complessivo della rischiosità) e VO (valore complessivo dell'opportunità), entrambi analizzati su una scala qualitativa da 0 a 5.</p> |
|--|---|

|  |             |            |              |                        |
|--|-------------|------------|--------------|------------------------|
| <b>Valore complessivo dell'iniziativa (VEF + VAS + VO -VR)</b>   |             |            |              | 10.2                   |
| <b>Iniziativa approvata</b>  | <b>Data</b> | 26/10/2023 | <b>Firma</b> | <i>Gianni Catarano</i> |
| <b>Motivi della approvazione/non approvazione</b>  |             |            |              |                        |
| <p>Il progetto dimostra di essere sostenibile sia sul piano economico sia su quello ambientale; ciò porta alla sua approvazione.</p> <p>I motivi che hanno portato ad approvare il progetto sono legati, soprattutto, all'attenzione verso la clientela e verso la sostenibilità ambientale: da una parte il progetto dispone di tutte le comodità di cui ha bisogno l'utente finale, mentre dall'altra, instaurando un'economia circolare e un corretto smaltimento dei rifiuti, rispetta la natura. Inoltre, offrendo una vasta gamma di servizi, il negozio otterrà visibilità e notorietà sul mercato.</p> |             |            |              |                        |
| <b>Priorità del progetto</b>   |             |            |              | 3                      |
| <b>Documenti collegati</b>   |             |            |              |                        |
| <b>Cash flow in esercizio</b>  |             |            |              | TCREV_CF               |

|                        |                  |          |
|------------------------|------------------|----------|
| Cash flow in esercizio | Codice documento | TRCEV_CF |
|------------------------|------------------|----------|

| Voci di spesa in esercizio (al giorno)                  | Costo per unità | Ore lavorative<br>/<br>Numero unità | Totale<br>(su 4 anni) |
|---|-----------------|-------------------------------------|-----------------------|
| Project Manager - Marco D'Autore                        | 75,00 €/h       | 3000 h                              | 195.000,00 €          |
| Responsabile dei rischi - Ernesto D'Emilio              | 25,00 €/h       | 2500 h                              | 62.500,00 €           |
| Responsabile delle risorse umane - Michelangelo Marconi | 25,00 €/h       | 2000 h                              | 50.000,00 €           |
| Responsabile della sicurezza - Davide Santurbano        | 25,00 €/h       | 2000 h                              | 50.000,00 €           |
| Responsabile della qualità - Marco Spina                | 32,00 €/h       | 1500 h                              | 48.000,00 €           |
| Responsabile dei costi - Andrea Marini                  | 25,00 €/h       | 1500 h                              | 37.500,00 €           |
| Responsabile degli acquisti - Simone Recinelli          | 25,00 €/h       | 1200 h                              | 30.000,00 €           |
| Responsabile marketing - Filiberto Mancini              | 20,00 €/h       | 1200 h                              | 24.000,00 €           |
| Responsabile del magazzino - Gregorio Fiorentino        | 32,00 €/h       | 1500 h                              | 48.000,00 €           |
| Addetto all'assistenza - Diego Santarelli               | 32,00 €/h       | 2000 h                              | 64.000,00 €           |
| Addetto all'assistenza - Cristiano Piazza               | 32,00 €/h       | 2000 h                              | 64.000,00 €           |
| Addetto all'assistenza - Augusta Lorenzo                | 32,00 €/h       | 2000 h                              | 64.000,00 €           |
| Addetto all'assistenza - Fabrizio Lombardi              | 32,00 €/h       | 2000 h                              | 64.000,00 €           |
| Addetto all'assistenza - Arcangelo Udinese              | 32,00 €/h       | 2000 h                              | 64.000,00 €           |
| Addetto all'assistenza - Ilenia Lettiere                | 32,00 €/h       | 2000 h                              | 64.000,00 €           |

|   |                  |         |             |
|---|------------------|---------|-------------|
| Addetto alle vendite - Angelina Davide        | 25,00 €/h        | 1500 h  | 37.500,00 € |
| Addetto alle vendite - Diego Fallaci          | 25,00 €/h        | 1500 h  | 37.500,00 € |
| Addetto alle vendite - Marcella Lucciano      | 25,00 €/h        | 1500 h  | 37.500,00 € |
| Addetto alle pulizie - Lorenzo De Ascentiis   | 15,00 €/h        | 1000 h  | 15.000,00 € |
| HR Recruiter - Chiara Manfrini                | 25,00 €/h        | 250 h   | 6.250,00 €  |
| <b>NOTAIO / LEGALE PER ACCORDI</b>            |                  |         |             |
| Ingegnere informatico senior - Amerigo Romano | 32,00 €/h        | 2000 h  | 64.000,00 € |
| Ingegnere informatico senior - Dimitri Pisani | 32,00 €/h        | 2000 h  | 64.000,00 € |
| IT security Consultant - Samuele Artusi       | 32,00 €/h        | 1000 h  | 32.000,00 € |
| Web Designer - Agnese Bruglia                 | 32,00 €/h        | 160 h   | 5.120,00 €  |
| App Designer - Osvaldo Endrizzi               | 32,00 €/h        | 200 h   | 6.400,00 €  |
| Sviluppatore Web - Crescenzo Marchesi         | 32,00 €/h        | 500 h   | 16.000,00 € |
| Sviluppatore Mobile - Martina Siciliani       | 32,00 €/h        | 700 h   | 22.400,00 € |
| Sviluppatore Mobile - Giuliano Milanesi       | 32,00 €/h        | 700 h   | 22.400,00 € |
| Tester - Gabriella Lombardo                   | 25,00 €/h        | 100 h   | 2.500,00 €  |
| Statistico - Walter Calabrese                 | 20,00 €/h        | 300 h   | 6.000,00 €  |
| Market Analyst - Stella Milano                | 25,00 €/h        | 500 h   | 12.500,00 € |
| Graphic Designer - Claudio Marchesi           | 25,00 €/h        | 72h     | 1.800,00 €  |
| Elettricista - Giuseppe Genovese              | 25,00 €/h        | 200 h   | 5.000,00 €  |
| Impianto elettrico (150 mq)                   | 4.500,00 €/unità | 1 unità | 4.500,00€   |
| Architetto - Simona Fiorentino                | 25,00 €/h        | 200 h   | 5.000,00 €  |
| Interior Designer - Crescenzo Greco           | 20,00 €/h        | 200 h   | 4.000,00 €  |

|   |                       |          |             |
|---|-----------------------|----------|-------------|
| Muratore - Bruno Piccio                             | 16,00 €/h             | 800 h    | 12.800,00 € |
| Muratore - Filippo Genovesi                         | 16,00 €/h             | 800 h    | 12.800,00 € |
| Abbonamento linea Internet e fissa - Telecom Italia | 25,00 €/mese          | 1 unità  | 1.200,00 €  |
| Router  | 4,00 €/mese           | 1 unità  | 192,00 €    |
| Server  | 5.000,00 €/unità      | 1 unità  | 5.000,00 €  |
| Sistema di rete                                     | 3.500,00 €/unità      | 1 unità  | 3.500,00 €  |
| Dominio sito Web - Aruba                            | 16,00 €/anno          | 1 unità  | 64,00 €     |
| informatica<br>(computer e accessori)               | 500,00 €/unità        | 6 unità  | 3.000,00 €  |
| Attrezzatura di Riparazione                         | 60,00 €/scatola       | 10 unità | 600,00 €    |
| Arredamento   | 3.000,00 €            | 1 unità  | 3.000,00 €  |
| Licenze Software                                    | 250,00 €/anno         | 1 unità  | 1.000,00 €  |
| Spese di cancelleria                                | 50,00 €/anno          | 1 unità  | 200,00 €    |
| Canone di locazione negozio                         | 2000,00 €/mese        | 1 unità  | 96.000,00 € |
| Utenze  | 120 €/mese            | 1 unità  | 5.760,00 €  |
| Fornitori   |                       |          |             |
| Logistica   |                       |          |             |
| AnconAmbiente                                       |                       |          |             |
| <b>TOTALE COSTI</b>                                 | <b>1.481.486,00 €</b> |          |             |

| Guadagni    | Frequenza a unità | Totale       |
|-------------|-------------------|--------------|
| Milestone 1 | Inizio progetto   | 144.935,00 € |
| SAL 1       | 12/02/2024        | 540.000,00 € |
| SAL 2       | 23/05/2024        | 310.000,00 € |
| SAL 3       | 27/09/2024        | 230.000,00 € |
| SAL 4       | 14/01/2025        | 200.000,00 € |
| SAL 5       | 17/04/2025        | 65.000,00 €  |
| SAL 6       | 24/07/2025        | 20.000,00 €  |

|                 |   |              |
|-----------------|---|--------------|
| Profitto anno 1 | - | 492.600,00 € |
| Profitto anno 2 | - | 573.000,00 € |
| Profitto anno 3 | - | 698.700,00 € |
| Profitto anno 4 | - | 703.400,00 € |