



EXECUTIVE SUMMARY

Nome dell'azienda: HACKTuah S.R.L.

Settore: Tecnologie Educative (EdTech)

Missione: La nostra missione è creare un ponte tra scuola e aziende, supportando gli studenti nel loro percorso di crescita professionale attraverso esperienze formative di qualità. Gestiamo l'intero ciclo del PCTO, inclusi stage estivi e esperienze lavorative, garantendo sicurezza ed efficienza nella gestione dei dati. Facilitando il dialogo tra sistema educativo e mercato del lavoro, assicuriamo opportunità di apprendimento concreto e formazione di professionisti pronti per il lavoro. Attraverso innovazione tecnologica e attenzione ai dettagli, semplifichiamo le pratiche e valorizziamo relazioni per risultati misurabili e formazione in linea con le esigenze di giovani e aziende.

Obiettivi principali:

- **Avvio e Sviluppo Iniziale (1-2 anni):**

Lancio di "Career-BEE", piattaforma per gestire PCTO, stage ed esperienze lavorative. Obiettivo: semplificare la gestione dati, migliorare la comunicazione tra studenti, scuole e aziende, e garantire monitoraggi efficaci.

- **Crescita e Consolidamento (3-4 anni):**

Espansione delle funzionalità, incluse valutazione e miglioramento dei percorsi formativi. Rafforzamento della presenza nel mercato nazionale e costruzione di collaborazioni strategiche con scuole e imprese.

- **Leadership di Mercato (5+ anni):**

Posizionarsi come punto di riferimento europeo per la gestione di percorsi formativi, favorendo l'integrazione tra educazione e lavoro e formando professionisti più qualificati.

Piano finanziario:

Per avviare l'azienda, è necessario un investimento di EURO 30.000. Prevediamo di raggiungere il punto di pareggio (Break Even Point) entro il terzo anno, con un ricavo di EURO 70.000 euro a partire dal quarto anno di attività.

DESCRIZIONE DELL'AZIENDA

HACKTuah S.R.L. è una start-up tecnologica che sviluppa soluzioni avanzate per la gestione e ottimizzazione dei rapporti tra scuole e aziende. Offriamo piattaforme per la gestione dei Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento (PCTO), periodi di stage estivi e l'intera gestione delle esperienze formative, mettendo in connessione scuole, studenti, lavoratori e aziende. Il nostro obiettivo è semplificare la raccolta e la gestione dei dati, migliorare la comunicazione tra tutti gli attori coinvolti e garantire una valutazione efficace delle esperienze.

DESCRIZIONE DEL PRODOTTO/SERVIZIO

“Career-BEE” è il nostro prodotto di punta: una piattaforma digitale innovativa che semplifica e ottimizza la gestione dei Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento (PCTO), degli stage estivi e delle esperienze formative. La nostra soluzione integra software avanzato per monitorare e gestire in tempo reale tutte le informazioni relative a scuole, studenti, aziende e lavoratori.

Caratteristiche distintive:

- **Intelligenza artificiale avanzata:** Utilizziamo algoritmi di intelligenza artificiale che apprendono continuamente dai dati raccolti per identificare e suggerire i profili più adatti, sia per le aziende che per gli studenti e i lavoratori. Il nostro sistema è in grado di abbinare in modo preciso le opportunità di stage e PCTO con gli interessi e le competenze specifiche, ottimizzando così l'esperienza formativa per tutti gli attori coinvolti.
- **Interfaccia intuitiva e user-friendly:** La nostra piattaforma è progettata con un'interfaccia semplice ed intuitiva che permette agli utenti finali (scuole, aziende, studenti e lavoratori) di navigare facilmente, effettuare le azioni desiderate in pochi click, per accedere rapidamente a tutte le funzionalità disponibili.
- **Integrazione fluida tra scuole, aziende e lavoratori:** La nostra piattaforma si integra perfettamente con tutti gli utenti finali coinvolti nel mondo del lavoro, creando un ecosistema collaborativo che facilita la gestione e il monitoraggio delle esperienze formative. Grazie a questa integrazione, le scuole possono offrire opportunità mirate, le aziende possono seguire in tempo reale il progresso degli studenti, e i lavoratori possono ricevere valutazioni e feedback concreti utili per il loro sviluppo professionale.

Vantaggio competitivo:

La nostra piattaforma è unica per la sua capacità di integrare in modo fluido i dati provenienti da scuole, aziende e lavoratori, creando un ecosistema collaborativo che ottimizza e semplifica la gestione dei PCTO, degli stage estivi e delle esperienze lavorative. È progettata per essere facilmente scalabile, adattandosi alle esigenze di qualsiasi tipo di istituzione educativa e azienda, dalle piccole alle medie dimensioni, e in grado di gestire efficacemente l'intero ciclo formativo, dal matching tra opportunità e profili, all'esito finale delle esperienze.

ANALISI DEL MERCATO

Domanda di mercato: Il mercato dell'educazione e delle aziende in Italia e in Europa sta vivendo un'importante trasformazione, con un crescente interesse per soluzioni informatiche che ottimizzino l'efficienza dei percorsi formativi e facilitino il collegamento tra scuole e imprese. Le normative europee che spingono verso una maggiore integrazione tra formazione e mondo del lavoro creano una domanda crescente per piattaforme digitali che semplificano la gestione dei PCTO (Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento), degli stage estivi e delle esperienze lavorative.

Target di mercato: Il nostro target comprende principalmente scuole, aziende e lavoratori in cerca di un mezzo più semplice e immediato. Ci rivolgiamo a istituti scolastici di secondo grado e universitari, PMI che necessitano di facilitare l'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro e aziende di piccole e medie dimensioni che vogliono investire in programmi di formazione pratici per studenti e lavoratori.

Competitor: I principali concorrenti nel nostro settore includono piattaforme di gestione dei percorsi formativi e dei tirocini come JobTeaser e Talent Garden. Tuttavia, il nostro prodotto si distingue per la capacità di integrare facilmente scuole, aziende e lavoratori, creando un ecosistema collaborativo che migliora la gestione dei dati e l'efficacia delle esperienze formative, tutto in un'unica interfaccia semplice ed intuitiva.

Posizionamento: HACKtuah S.R.L. si posiziona come un fornitore innovativo e accessibile di soluzioni digitali per la gestione dei percorsi formativi, offrendo una piattaforma scalabile e facilmente adattabile alle esigenze di scuole, PMI e lavoratori. Puntiamo a fornire un prodotto che semplifica l'intero processo, dalla gestione delle pratiche alla valutazione delle esperienze, a prezzi competitivi, con un servizio di supporto altamente personalizzato.

Analisi SWOT:

- **Strengths:** Tecnologia avanzata, piattaforma scalabile, integrazione fluida tra scuole, aziende e lavoratori, interfaccia user-friendly.
 - **Weaknesses:** Azienda giovane con risorse limitate per marketing e acquisizione clienti, necessità di consolidare una base di utenti stabile.
 - **Opportunities:** Crescente domanda di soluzioni per la gestione dei percorsi formativi, incentivi pubblici e statali per scuole e aziende, espansione nel mercato europeo.
 - **Threats:** Concorrenza crescente da altre piattaforme, cambiamenti normativi imprevisti nel settore educativo, difficoltà nell'adozione tecnologica in alcune realtà scolastiche e aziendali.
-

STRATEGIE DI MARKETING

Per raggiungere il nostro target, adotteremo una strategia di marketing multicanale basata su:

- Marketing digitale e content marketing: Utilizzeremo strategie di SEO (ottimizzazione per i motori di ricerca), pubblicità online mirata e campagne sui social media per raggiungere scuole, aziende e lavoratori, aumentando la visibilità della nostra piattaforma e creando contenuti educativi che dimostrino il valore della nostra soluzione per la gestione dei percorsi formativi.
- Partecipazione a fiere ed eventi di settore: Parteciperemo a fiere e conferenze in ambito educativo e aziendale per presentare direttamente il nostro prodotto a scuole, aziende e lavoratori. Questi eventi ci permetteranno di creare relazioni dirette con i nostri potenziali clienti e di dimostrare la nostra esperienza nel settore.
- Collaborazioni con associazioni e istituzioni: Stipuleremo partnership con scuole, network di PMI e organizzazioni professionali per sensibilizzare i potenziali clienti sull'importanza di una gestione efficiente dei percorsi formativi. Offriremo loro risorse formative e consulenza personalizzata, evidenziando i benefici delle nostre soluzioni nel migliorare l'integrazione tra il mondo della scuola e del lavoro.
- Testimonianze e case study: Promuoveremo testimonianze di scuole, aziende e lavoratori che hanno già utilizzato la nostra piattaforma, creando case study che dimostrano i benefici concreti del nostro sistema. Questi saranno diffusi attraverso il sito web e i social media.

PIANO OPERATIVO

Il nostro team si occuperà delle seguenti attività chiave:

- **Ricerca e sviluppo (R&D):** Il nostro team di esperti lavorerà costantemente per migliorare e aggiornare la piattaforma, introducendo nuove funzionalità e ottimizzando quelle esistenti. Ci concentreremo sull'integrazione di nuove tecnologie per migliorare l'efficacia della gestione delle attività.
 - **Assistenza clienti e supporto post-vendita:** Garantiremo un supporto continuo e di alta qualità per tutti gli utenti della piattaforma, che si tratti di scuole, aziende o lavoratori. Il nostro servizio di assistenza includerà supporto tecnico, consulenza per l'ottimizzazione dei percorsi formativi e formazione sull'uso della piattaforma.
 - **Distribuzione e partnership strategiche:** La nostra distribuzione avverrà principalmente attraverso canali online, tra cui il nostro sito web e piattaforme di marketing digitale. In parallelo, svilupperemo partnership con istituti scolastici, associazioni di PMI, e altre organizzazioni educative per ampliare la nostra rete di utenti. Lavoreremo anche a stretto contatto con distributori specializzati in soluzioni per la gestione dei percorsi formativi e l'integrazione tra scuola e lavoro.
-

STRUTTURA ORGANIZZATIVA DELL'AZIENDA

- **Frelli Nikolas** – CEO (Chief Executive Officer): Fondatore e leader strategico dell'azienda, con responsabilità sulle decisioni aziendali globali, la visione a lungo termine e la crescita complessiva.
- **Marmorè Ascanio** – CTO (Chief Technology Officer): Responsabile della direzione tecnologica dell'azienda. Si occupa dello sviluppo e dell'innovazione della piattaforma, della gestione dell'infrastruttura IT, e dell'integrazione di nuove tecnologie (come l'AI e la gestione dei dati).
- **Merlini Andrea** – COO (Chief Operating Officer): Gestisce le operazioni quotidiane dell'azienda, coordinando i team interni e garantendo che i processi siano efficienti. È anche responsabile della gestione delle piattaforme di gestione dei PCTO, degli stage e della logistica legata alla gestione dei rapporti tra scuole, aziende e lavoratori.
- **Gezzi Sebastiano** – CFO (Chief Financial Officer): Responsabile della gestione finanziaria dell'azienda, comprese le previsioni di bilancio, la raccolta fondi e la gestione delle risorse economiche. Si occupa anche dell'analisi dei costi e delle strategie di pricing per il nostro prodotto.
- **Zeppilli Andrea** – CMO (Chief Marketing Officer): Responsabile della strategia di marketing e comunicazione dell'azienda. Si occupa della promozione della piattaforma, della gestione delle campagne digitali, delle partnership con associazioni di scuole e PMI, e della costruzione del brand dell'azienda.

- **Agnello Renato Nicolae** – Data Scientist: Responsabile dell'analisi dei dati e dell'implementazione di algoritmi di intelligenza artificiale per migliorare la gestione e l'ottimizzazione dei percorsi formativi. Si occupa di raccogliere e analizzare i dati provenienti da scuole, aziende e lavoratori, per identificare pattern e suggerire miglioramenti nei processi decisionali della piattaforma.
-

PIANO FINANZIARIO

Fabbisogno iniziale:

- EURO 30.000 destinati alla ricerca, allo sviluppo del prodotto, al marketing, e all'acquisizione dei primi clienti.

Previsioni finanziarie (primi 3 anni):

- **Anno 1:** Fatturato di EURO 30.000 (investimenti in marketing e acquisizione clienti).
- **Anno 2:** Fatturato di EURO 40.000 (consolidamento sul mercato).
- **Anno 3:** Break-even point raggiunto con un fatturato di EURO 60.000.

Costi principali:

- Sviluppo software.
 - Marketing e acquisizione clienti.
 - Costi operativi (staff e amministrazione).
-

BILANCIO IPOTETICO (clicca [qui](#) per i dettagli)

VALORE DELLA PRODUZIONE	
Guadagno lordo della produzione	
Guadagno tra le scuole e le aziende	€30,000
Totale	€ 30,000.00

COSTI ESTERNI	
Oneri di gestione	
Server Aruba	€ 728.16
Bolletta elettrica	€ 1,800.00
Riscaldamento	€ 114.00
Pellet (40 sacchi)	€ 600.00
Rete internet	€ 299.88
Tari	€ 471.24
IMU	€ 956.49
Totale	€ 4,969.77

VALORE AGGIUNTO	
Costo del personale	
INAIL	€ 0.00
Totale	€ 0.00

EBITDAL (MOL)	
Ammortamenti e svalutazioni	
Computer (5) divisi in 3 anni	€ 1,666.67
Totale	€ 1,666.67

EBIT(MON)	
Gestione finanziaria	
Costi operativi	€ 4,000.00
Totale	€ 4,000.00

REDDITO ANTE IMPOSTE	
Reddito prima della tassazione	
Reddito-(costi esterni+valore aggiunto+EBITDAL+EBIT)	€ 19,363.56
Totale	€ 19,363.56

IMPOSTE E TASSE	
Valore della tassazione	
IRAP	€ 755.18
IRES	€ 4,647.25
IVA	€ 396.00
Totale	€ 5,798.43

UTILE D'ESERCIZIO	
Guadagno netto dell'azienda	
Valore ante tassazione - tassazione	€ 13,565.13
Totale	€ 13,565.13