



Teacher:

Francesco Polese

Anno 2016/2017

Team:

*Michele Palumbo
Angelo Conte*



*Le APP un mondo in
crescita!!!*

E allora perché non dedicarsi allo sviluppo e vendita delle app?

Ma di cosa si ha bisogno:

“La strada migliore per far crescere il tuo business è avere un buon progetto”



GOAL

VISION



MISSION



*Fornire servizi di gradimento e
di utilità che spingano l'utente
e i produttori ad installarle sui
propri dispositivi.*



*La società [A & S] ICT Solutions nasce con
l'idea di proporre, sviluppare e realizzare servizi
al fine di soddisfare le esigenze dei clienti, i
quali stanno diventando sempre più vasti ed
esigenti, realizzando app per il mobile, curando
nei dettagli sia aspetti estetici, che funzionali.*





Lorem ipsum dolor
adipiscing elit, sed diam
tincidunt ut laoreet dolo
luptat. Ut wisi enim adm
exercitation ullamcorper suscipit lobort
quip ex ea commodo consequat. Duis
consequat, vel illum do
at vero eros et ac
i blandit pra
alore te

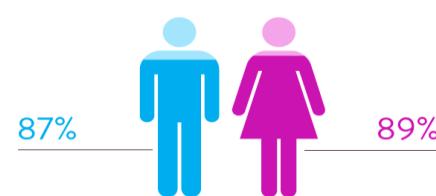
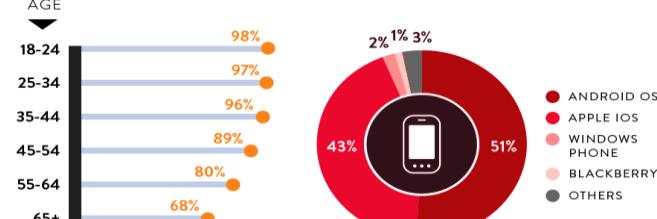
ANALYSIS



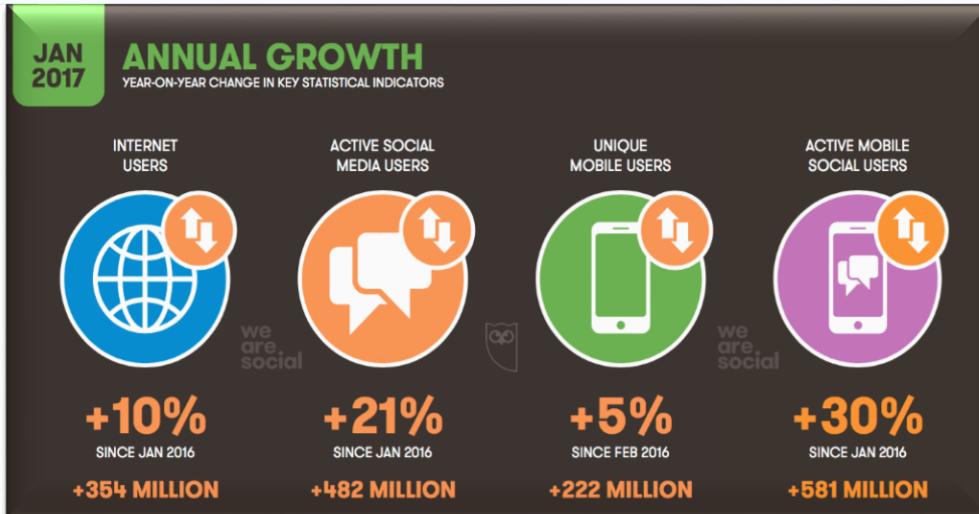
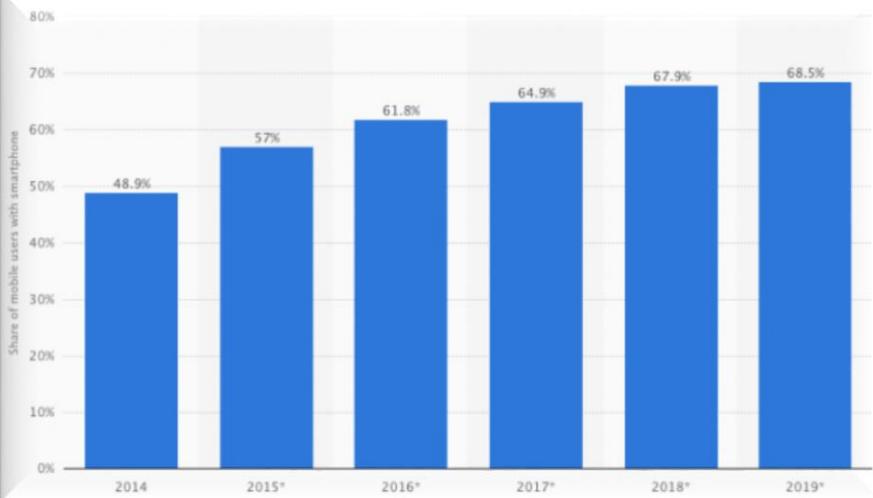
Da un'analisi di mercato effettuata sul web è stato constatato che il numero di smartphone, col passare degli anni, è aumentato vertiginosamente raggiungendo sempre più famiglie e, soprattutto, fasce d'età avanzate.

US SMARTPHONE MARKET SHARE BY AGE,
OPERATING SYSTEM AND GENDER, Q3 2016

SMARTPHONE OWNERSHIP



ITALY: Smartphone usage



In Italia, principalmente, su una popolazione di 60 milioni di abitanti, si è passati dal 40% del 2014 a circa il 60% del 2016 di persone che usano uno smartphone (36.000.000). Le apps che, attualmente, hanno maggior successo sono quelle legate ai social network e messaggistica.



Qual è lo stato del mercato mobile in Italia?

Secondo l'ultimo report del social network Haamble, in Italia, nel 2016 il mercato delle apps ha costituito il **2,5% del Pil italiano** (somma totale di beni e servizi che si producono per essere consumati all'interno di uno Stato) ed entro il 2018, quindi a breve, sarà la principale fonte di guadagno per il business digitale.

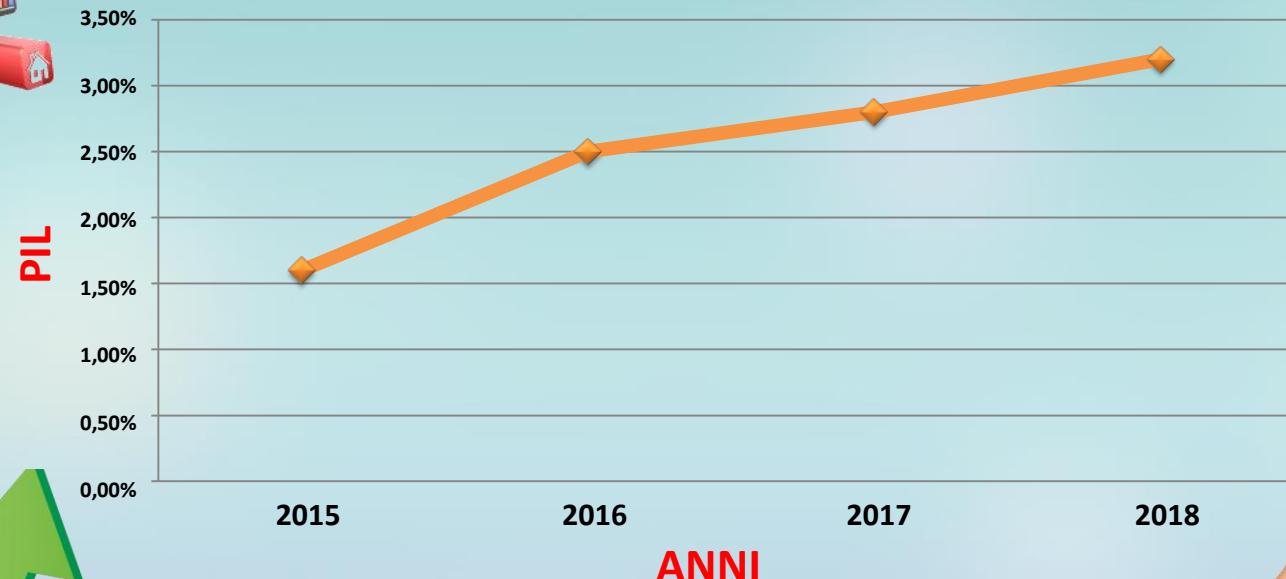
Anche se i numeri crescono e lo conferma una ricerca avviata da Apple secondo cui in Italia ci sarebbero 264.000 sviluppatori iOS registrati e 75mila posti di lavoro attribuibili all'App Store, la vera sfida degli sviluppatori, però, stando agli esperti non è tanto nella difficoltà di sviluppare un'app, quanto piuttosto di farla usare agli utenti.





Evoluzione del mercato

Crescita del mercato delle app



Fonte: CSIL





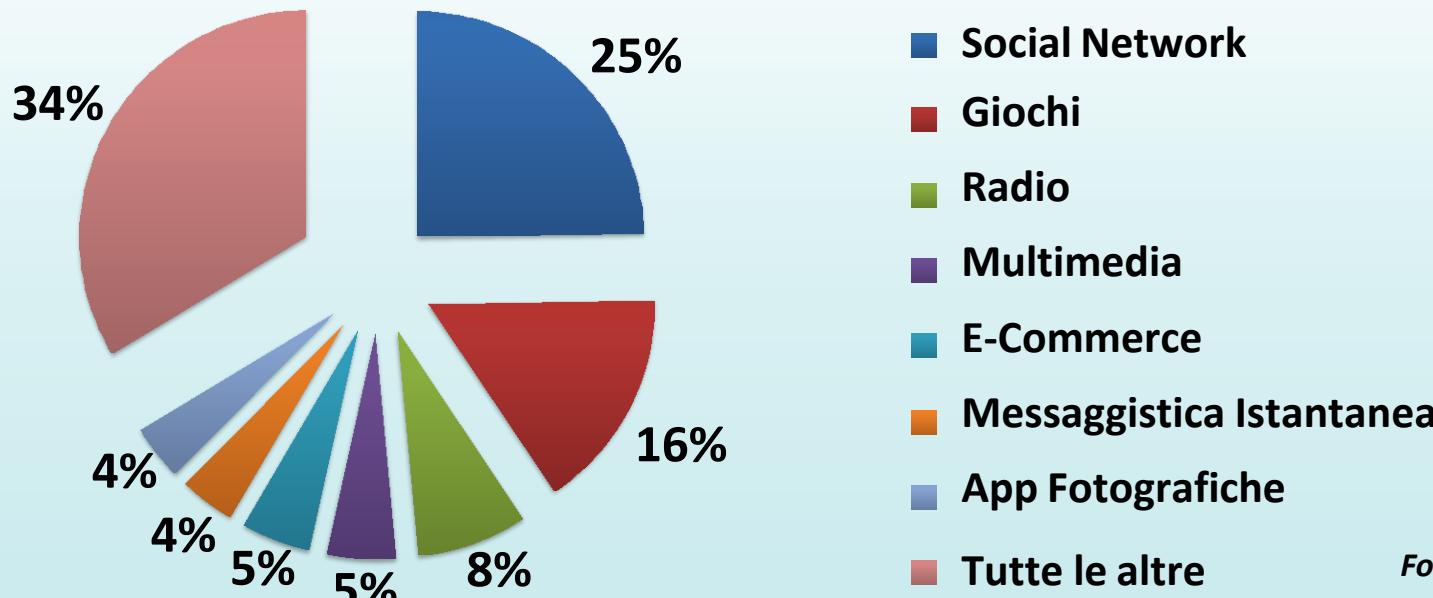
**Mediamente l'utente ha 36 applicazioni
installate sul proprio smartphone**



Fonte:

Google/Ipsos Survey

Tipi di applicazioni utilizzate quotidianamente



Fonte: comScore Mobile Metrix



Degli italiani che navigano sul loro smartphone o tablet:

1 su 3

Ha acquistato una app sul proprio telefono

1 su 5

Compra almeno un prodotto o un servizio

1 su 3

Interagisce con la pubblicità che visualizza

- Il solo valore delle App scaricate a pagamento sugli store è stato di **112 milioni di euro**.

Quanto sono efficaci gli annunci per il download di un'app?



Motivi per scaricare un'app:



Consigliato da altri



Familiarità con l'azienda/marca



Sembra interessante/divertente



Accesso esclusivo a sconti/premi

Fonte: Google/Ipsos Survey

DOWNLOAD

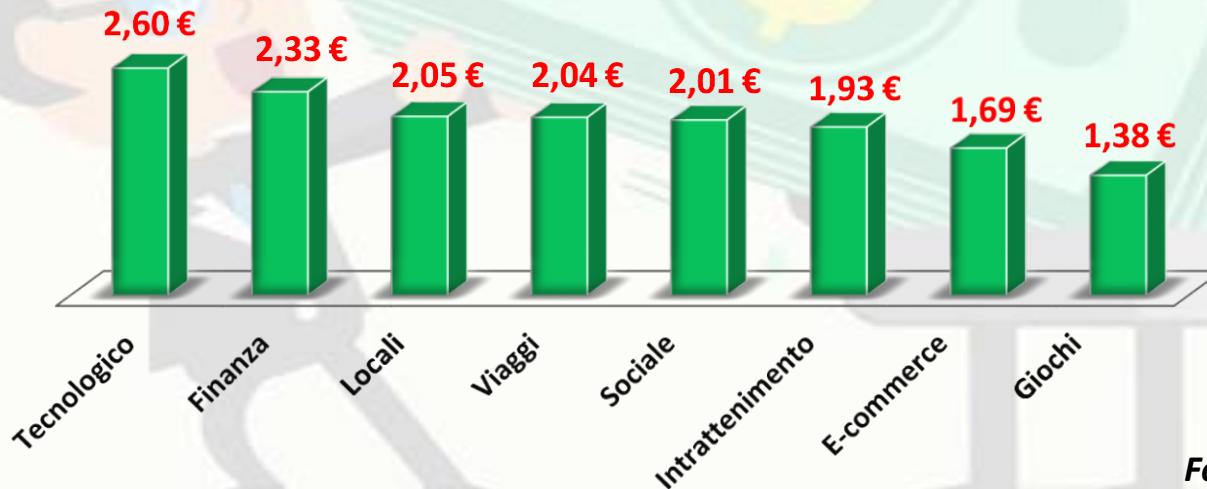


OUR APP!



4 persone su 5 affermano che il prezzo è un fattore importante quando si deve scaricare un'app.

- La **media complessiva** che si è disposti a pagare per un app è di **2,01 €**, in particolare nei vari settori, la media è di:



Fonte: Google/Ipsos Survey

APP per "ANDROID" o per "IOS" ???

Android and IOS



App Development

*Il report annuale di **App Annie** mostra che anche nel 2017 **Android** mantiene il primato sul numero di download effettuati dal Google Play Store, tuttavia **IOS** garantisce agli sviluppatori maggiori profitti.*

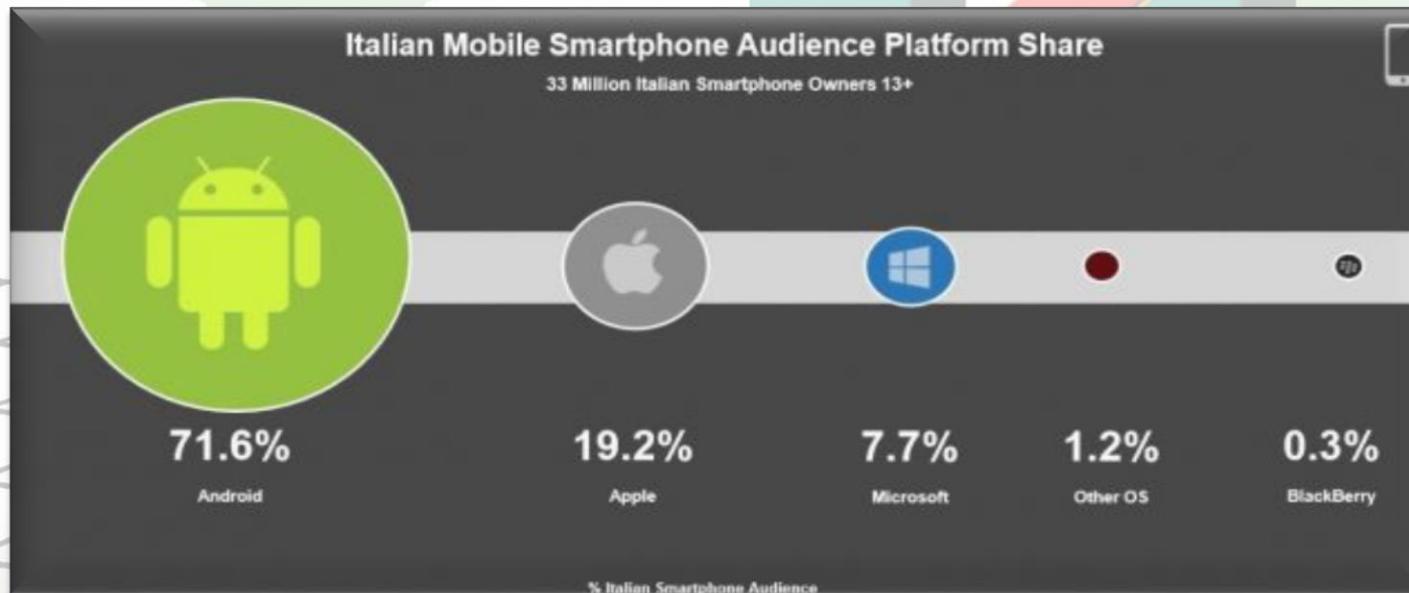
Google Play batte App Store per numero di applicazioni scaricate, con un distacco cresciuto fino a raggiungere il 25%.

Convenienza? Entrambe!!!



Andamento delle quote di mercato delle piattaforme per smartphone

In **Italia**, il 60% degli utenti mobile possiede uno smartphone.
Analizzando le quote di mercato dei sistemi operativi smartphone rileviamo che **Android** è leader con il 71,6%. **Apple** detiene il 19,2%. **Microsoft** è assestata all'7,7%.



Fonte:
comScore MobiLens, Italy

IMPRESA E AZIENDA





Descrizione Società

- La [A & S] ICT Solutions è una società nata per lo sviluppo di apps per dispositivi mobili: smartphone e tablet. Il nome è costituito da due lettere chiavi "A & S", che rispettivamente sono gli acronimi di Applications and Solution, seguita da ICT Solutions (Information and Communication Technology Solutions). Nasce dall'idea di realizzare una start-up di messaggistica personalizzata.

- La [A & S] ICT Solutions è una Società a Responsabilità Limitata (S.R.L.) i cui proprietari, nonché imprenditori, sono anche dirigenti dell'azienda. Le quote aziendali possedute da ciascun soggetto in questione è pari ad 1/2 del totale.



Azienda

L'azienda ha sede in **Centro Direzionale di Napoli**.

Di seguito le motivazioni:

- *Prestigio della città*
- *Facilità di raggiungimento da parte dei proprietari*
- *La possibilità di percepire, grazie alla regione Campania, dei finanziamenti dallo Stato.*

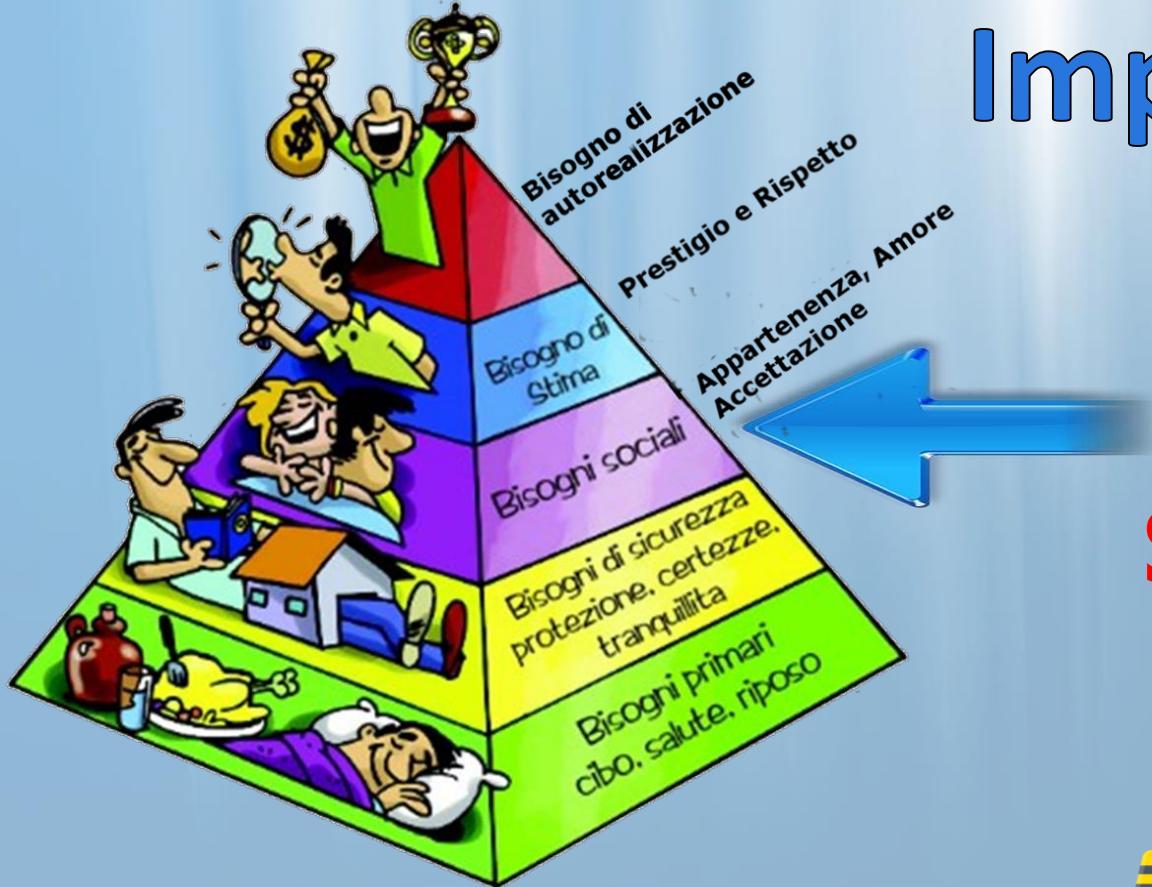
La scelta del Centro Direzionale è stata voluta per:

- *zona conosciuta*
- *alta concentrazione di aziende.*

La sede è composta da quattro stanze di cui una per l'ufficio, una per lo sviluppo, una per il marketing e l'ultima per le ricerche e soluzioni.

Il numero di dipendenti, inizialmente, è di **2 persone con le stesse competenze (**analyst, developer e graphic designer**).**



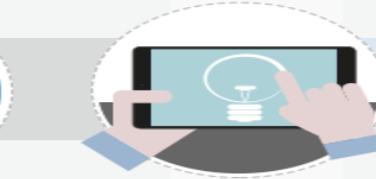
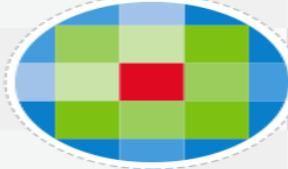


Impresa

[A & S]
ICT
Solutions



VALORI



- **CONSAPEVOLEZZA** curare i contenuti stilistici del nostro brand e del nostro prodotto.
- **QUALITÀ** migliorare costantemente l'affidabilità del prodotto e i servizi offerti.
- **METICOLOSIÀ** prevenire ed eliminare le potenziali fonti di difetti in ogni fase di sviluppo delle app.
- **INNOVAZIONE** ricercando ed integrando nuove tecnologie, funzionalità e design che possano rispondere in maniera sempre più efficace alle esigenze degli utenti di dispositivi mobili.
- **EFFICIENZA** rendere l'innovazione accessibile, attraverso il miglioramento delle fasi di sviluppo.
- **RIGORE** rispettare rigorosamente tutte le leggi e le norme applicabili.
- **PARTECIPAZIONE** favorire l'interesse, lo sviluppo e il benessere di tutte le risorse umane impiegate.
- **ETICA** enfatizzare i valori umani e morali negli affari e nel lavoro.
- **RESPONSABILITÀ** privilegiare sempre scelte serie ed affidabili.
- **PREZZI** contenuti ed accessibili a tutti





I nostri obiettivi



- Garantire la soddisfazione dell' utente.
- Mantenere i costi a livelli bassi.
- Garantire il rispetto degli standard di qualità di prodotti e servizi.
- Garantire supporto, immediato ed efficiente, ai propri utenti che segnalato eventuali bug.
- Migliorare costantemente tutte le fasi di sviluppo.
- Migliorare nel corso degli anni i servizi offerti.
- Ampliare gli orizzonti

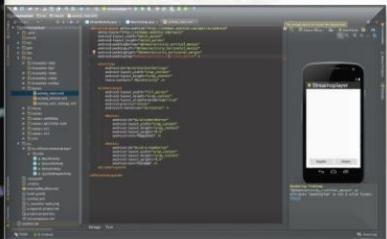


Fornitori



```
// set file size
final ImageObjectHelper imgObj = new ImageObjectHelper();
imgObj.objectInfo = obj;
imgObj.galleryItemType = ImageObjectHelper.OSU_PICTURE;
// this path is not used!
imgObj.file = new File(fileManager.getImagDirectory(), getThumbnailPath());
final String originalFilename = obj.filename;

new Thread(new Runnable() {
    public void run() {
        device.getObjectFromCamera(mobj, new PspPartialObjectCallback() {
            public void onProgress(int offset) {
                imgObj.progress = offset;
                if (offset == imgObj.objectInfo.objectCompressed)
                    imgObj.objectInfo.objectCompressed = true;
            }
        });
    }
});
```



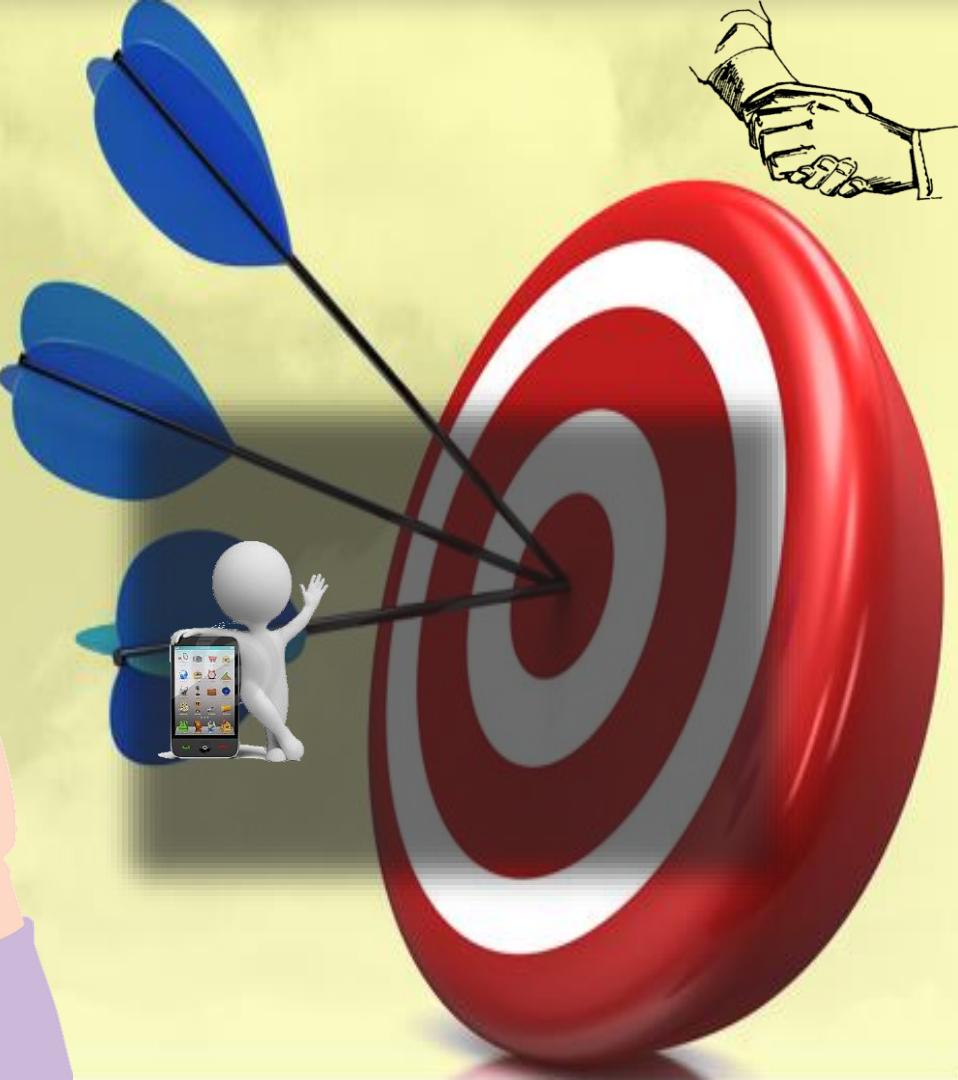
Fornitori SOFTWARE



Fornitori HARDWARE



Utilizzatori di
dispositivi
mobili



Sistema degli scambi nell'impresa. Il MicroAmbiente

Mercato della Produzione

Software D.B., Stampanti, Rete Internet,
Software sviluppo applicazioni mobile,
Simulatori, Personal Computer, Smartphone e
Tablet, Consulenza, Manutenzione

Mercato del Lavoro

Sviluppatori di app, Designer di app,
Analista di mercato

Mercato delle Finanze

Banche

[A & S]
ICT
Solutions

Utilizzatori
di
dispositivi
mobili

- Scambi in entrate
- Processo produttivo
- Scambi in uscita

Risorse critiche

Sovrasistemi

LA CONCORRENZA

UTENTI



L'OPINIONE
PUBBLICA

Subsistemi

FORNITORI SERVIZI DI
HARDWARE MANUTENZIONE

DIPENDENTI

FORNITORI SERVIZI DI
SOFTWARE CONSULENZIA

PLAY
STORE

APPLE
STORE

IL SISTEMA
FINANZIARIO



Stakeholder





Organization

Modello Organizzativo Attuale

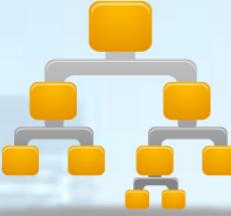
Direzione Generale

Ricerca (innovazione) e Marketing

Produzione
(sviluppo, testing, correzione Bug, Rilascio)

Gestione Amministrativa e Finanza
(con aiuto di agenti esterni es. commercialista)

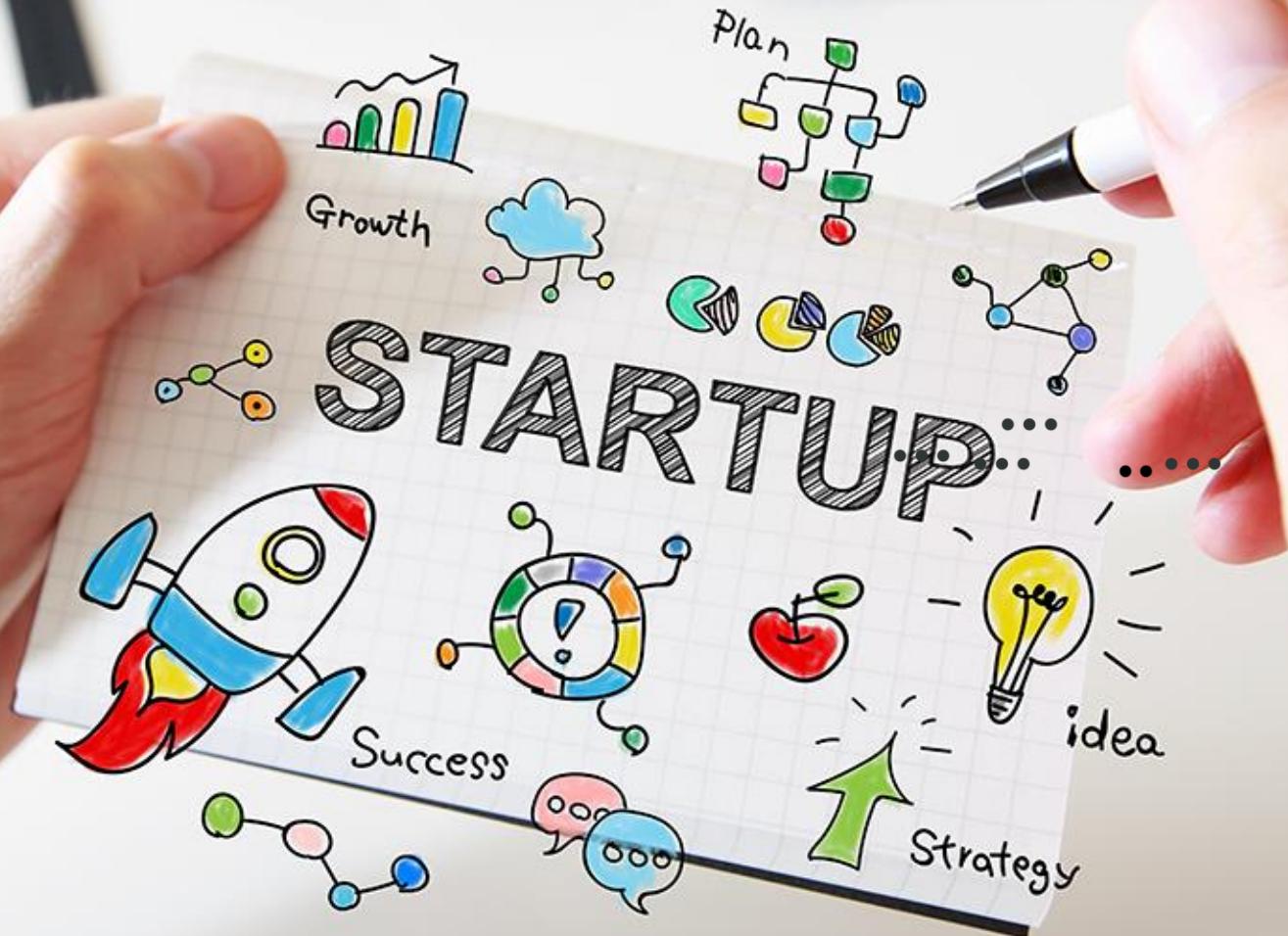




Modello Organizzativo Futuristico

Direzione Generale







MAX

Descrizione Startup

«La chat come la vuoi tu»

Gli strumenti di messaggistica esistenti, si evolvono continuamente per soddisfare appieno il proprio utilizzatore, diminuendo via via la facilità d'uso. Esiste, infatti, una fascia di utenti che, in tale servizio, ricerca appunto la semplicità.

Ma come fare per soddisfare l'intera utenza?

Nasce **PMax**, un servizio di messaggistica che permette all'utente di personalizzarne la chat e la view con cui egli sarà a contatto (es. rimuovere la funzionalità audio, aggiungere colori particolari per determinate chat, ecc...).

Servizio: messaggistica personalizzata

Bene: applicazione

Come distribuiamo il servizio?

Attraverso l'applicazione PMax.



Logo PMax

Abbiamo usato una forma ovale per fornire all'utente un senso di unità, relazione e protezione.

Mentre, invece, la scelta del colore è ricaduta sulle diverse tonalità di verde.

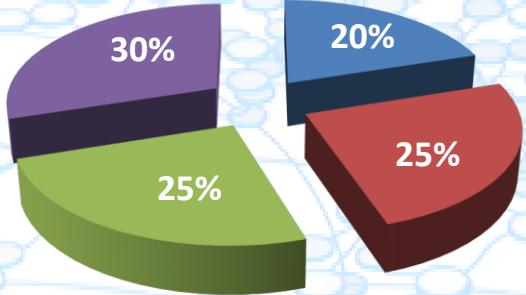
Il verde scuro e verde oliva, per infondere un profondo senso di fiducia e sicurezza.

Il verde chiaro e il verde brillante della scritta MAX, per trasmettere caratteristiche quali innovazione, giovinezza e vitalità.



Fattori di successo

Studi condotti da
"Great Place to Work Institute"



- Marketing
- Felicità dei dipendenti
- Tecnologia e Ricerca
- Competenze dei dipendenti



Team affiatato e competente

Affidabilità della propria organizzazione.



Tecnologia all'avanguardia



Piano di Marketing
strategico ed operativo

Fattori di successo: Cocreazione di valore

Che valore ha la nostra app? Chi lo crea?
Chi lo percepisce? Come possiamo migliorarlo?

Co-creazione Interna



Team affiatato e competente

La **co-creazione interna** è la quantità e la qualità di risorse umane e cognitive disponibili per elaborare un piano marketing efficace, avvalendosi delle capacità e competenze di collaboratori e dipendenti presenti in azienda.

Co-creazione Esterna



Comunicazione e Partecipazione del Cliente nella vita aziendale

Per **co-creazione esterna**, invece, ci riferiamo alle relazioni che l'impresa ha con il mercato, soprattutto con il cliente, non più individuo isolato e passivo, ma una persona che oltre ad apportare capitale monetario, è anche in grado di fornire suggerimenti.



ANALISI SWOT



Analisi esterna

Opportunità

- *Ampio target*
- *Facilità di diffusione*
- *Piccoli investimenti*
- *Il mercato punta nella direzione della messaggistica*

Minacce

- *Competitor colossi (Messenger, Whatsapp)*
- *App esistenti free*

Analisi interna

Forze

- *Innovativa e divertente*
- *Soddisfa le esigenze espresse dal target*
- *Installabile su qualsiasi dispositivo mobile*
- *Facilità d'uso*
- *Facilmente scaricabile*

Debolezze

- *App emergente (Non conosciuta)*
- *App a pagamento*

I processi di marketing: Marketing Strategico

MARKETING STRATEGICO

(processo orientato all'analisi)

Analisi dei bisogni

Definizione mercato di riferimento

Segmentazione del mercato

Macro e micro segmentazione

Analisi di attività

Mercato potenziale, ciclo di vita del prodotto

Analisi di competitività

Vantaggio competitivo sostenibile

Sviluppo della Strategia

MARKETING OPERATIVO

(processo orientato all'azione)

Prodotto

Soluzione multi-attributo

Prezzo

Costi monetari e non monetari

Distribuzione

Buona accessibilità alla soluzione

Comunicazione

Pubblicità, vendita, promozioni

Programma di marketing

Obiettivi, budget

Marketing



Analisi dei bisogni

L'obiettivo del marketing è la soddisfazione dei bisogni del cliente



Gerarchia dei bisogni di Maslow

Classificazione dei bisogni secondo Abbott



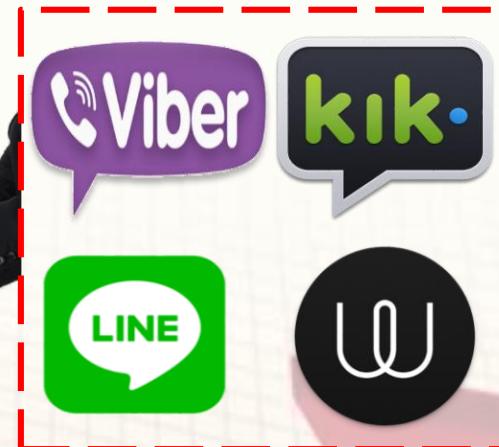


TARGET

Target di riferimento



Concorrenti



COMPETITION



Cosa offre la concorrenza?



Cosa offre la concorrenza? Inoltre...



- **VIBER** è una app popolare di messaggistica che offre molte funzionalità come: crittografia end-to-end, chiamate, videochiamate e messaggi testuali. Essa valorizza la funzionalità VOIP, ma l'applicazione va un passo avanti con la funzionalità Viber Out , che consente di effettuare chiamate internazionali a utenti non viber a tariffe nominali.
- **KIK MESSANGER** è un app messaggistica facile da utilizzare, che come altre offre funzionalità di invio di messaggi testuali e vocali, foto e video ecc. Quest'app valorizza la funzionalità di invio e ricezione dei messaggi, con un sistema di avviso che confermerà l'invio di messaggi, la ricezione e, lettura da parte del destinatario.
- **LINE** è un'altra app messaggistica che si avvale di una serie di funzioni. Essa dispone di crittografia end-to-end, supporto per chiamate vocali e video, messaggi ecc. Il suo punto di forza, come a VIBER, è il Line Out, gli sticker.
- **WIRE** è un app simile a skype che permette di effettuare chiamate audio e video, ed inviare file multimediali ecc. Il suo punto di forza è l'audio, dove le chiamate assumono un ruolo preponderante all'interno dell'app, con utilizzo di algoritmo avanzati, in grado di garantire qualità e stabilità delle comunicazioni.

Concorrente Colosso

Volendoci confrontare con un colosso concorrente di messaggistica a livello mondiale, cioè Whatsapp, possiamo dire, che ci riteniamo competitivi anche essendo un'applicazione emergente molto piccola, soprattutto sul piano delle funzionalità, anche noi come whatsapp offriamo molteplici servizi come invio di messaggi , chiamate audio e video, invio di file(audio, foto, video), ecc, ci siamo soffermati anche sulla sicurezza utilizzando algoritmi avanzatissimi per garantire sicurezza al cliente, ma i nostri punti di forza sono focalizzati sul piano della personalizzazione dell'app, a seconda le esigenze dell'Utente, offrendo un servizio molto innovativo, ma ancora altro abbiamo messo a disposizione l'utilizzo di Cloud tra gli utenti che scambiano messaggi, per immagazzinare dati importanti.

APP	APP FREE	CUSTOMIZATION	TEXT MESSAGE	CALL	VIDEO CALL	REPORTING	SHARING FILE	SECURITY	CLOUD	S.O. APPLE	S.O. ANDROID
WHATSAPP	SI	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
PMAX	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Probabilmente, quindi, tra qualche anno potremmo diventare competitivi, forse ai livelli di Whatsapp



Come ci differenziamo?

1. Offriamo di più rispetto alla concorrenza:

➤ Personalizzazione della chat:

- *Componenti grafici;*
- *Colori e sfondo;*
- *Effetti audio e video;*
- *Chiamate e Videochiamate efficienti;*
- *Invio foto e video senza perdita di qualità;*
- *Segnalazioni istantanea di bug tramite chat;*
- *Cloud per salvataggio condiviso di file;*

➤ Prezzo (adeguato per un App innovativa)

➤ Sicurezza sui dati della chat
(crittografia end-to-end avanzata)

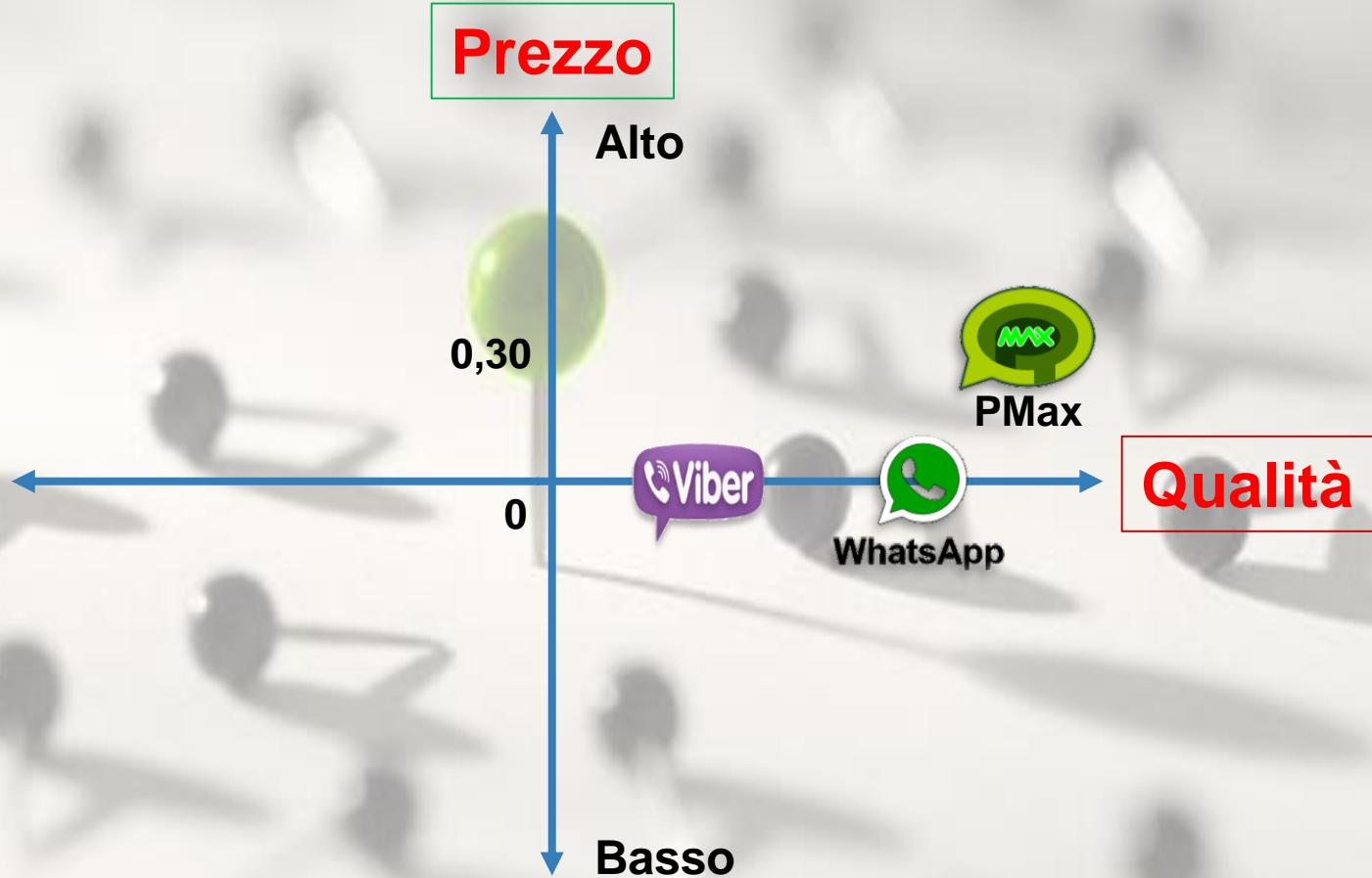
➤ Utilizzo di tecnologie software all'avanguardia



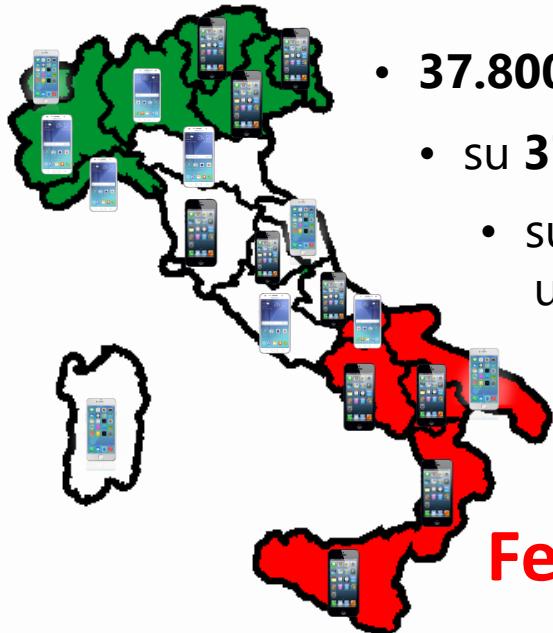
LOW PRICE



Posizionamento di mercato



Fetta di mercato libera?

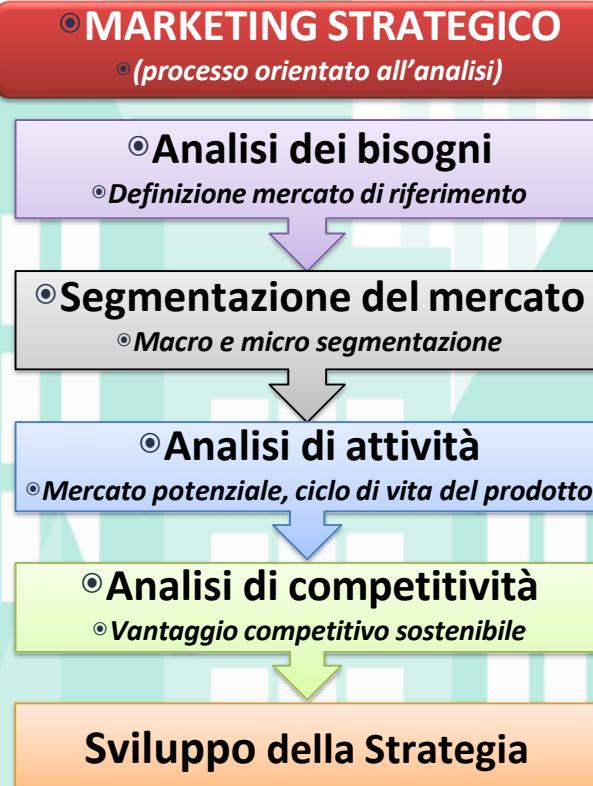


- **37.800.000** persone che usano lo smartphone in **Italia**
 - su **37.800.000** persone, **3.780.000** usano app di messaggistica
 - su **3.780.000** persone, **2.268.000** sono disposte a pagare per un'app di messaggistica
 - su **2.268.000** persone, **1.814.400** sono disposte a utilizzare una nuova app di messaggistica.

Fetta Libera Iniziale ➔ **1.814.400**



I processi di marketing: Marketing Operativo



La politica del Prezzo

Come facciamo ad offrire un prodotto che offre più servizi rispetto ai concorrenti ma che allo stesso tempo possa competere con gli stessi?

Incentivi da parte dello stato

Utilizzo di software open-source, e altri che sono già in possesso dell'azienda

Un team affidabile composto da poche persone

Utilizzo di Tecniche avanzate

Pochi investimenti su pubblicità a pagamento

Presenza Team esperto con conoscenze ed esperienze

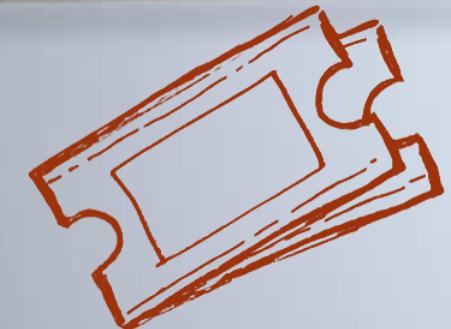




**PREZZI
SPECIALI**

Prezzi

Anno	Prezzo netto	IVA	Prezzo lordo
1°	0,30€	0,06	0,36€
2°	0,23€	0,05	0,28€
3°	0,15€	0,03	0,18€





Comunicazione

“Far conoscere il nostro servizio”



YouTube



Imbuto promozionale

INFORMAZIONI

Risorse destinate
sviluppo vendite



Customization



PERSUASIONE

PROMO

PROMO

Sviluppo Vendite

Come Distribuiamo il prodotto?



ANDROID APP ON
Google play



Available on the
App Store



L'applicazione verrà messa a disposizione sugli
Store di **Google** e di **Apple**.

Sarà scaricabile da chiunque, per ogni fascia d'età.



Finanziamento



- **StartUP europa è l'incentivo che supporta le start-up innovative che operano sul territorio italiano.**
- **I progetti dovranno avere un programma di spesa di importo fino 50.000€.**
- **E' previsto un finanziamento a tasso 0 che copre fino al 70% delle spese e/o costi ammissibili. Se la start up ha una compagine interamente costituita da giovani under 36 il finanziamento può arrivare fino all'80%.**
- **Le start-up localizzate in Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sardegna, Sicilia e nel territorio del Cratere Sismico Aquilano restituiscono solo l'80% del mutuo ricevuto e, di fatto, godono di una componente a fondo perduto.**

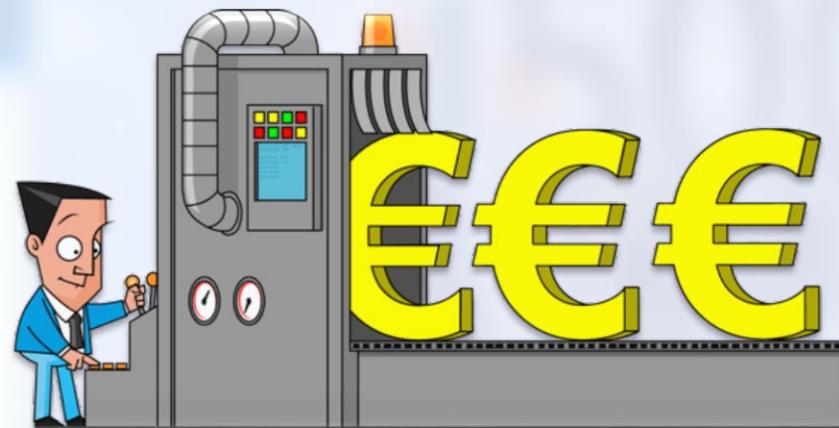
Richiesta Prestito di **50.000,00 €** . Rimborso finanziamento in **4 anni**.

Rata annuale = (50.000,00 – 10.000,00 (20% fondo perduto)) / 4 (anni) = 10.000,00 €

**FINANZIAMENTI
TASSO
ZERO**

Disponibilità Liquide

- **Capitale Proprio** = 40.000,00 €
- **Finanziamento** = 50.000,00 €
- **Totale Disponibilità Liquide** =
40.000,00 + 50.000,00 = 90.000,00 €



Obiettivi

- Vendere l'App a **51.687 utenti**, (ossia circa lo 2,85 % di 1.814.400 di persone che sono interessate all'app) **entro il primo anno**.
- Vendere l'App ad altri **208.572 utenti entro il secondo anno**.
- Vendere l'App ad altri **174.557 utenti entro il terzo anno**.
- Migliorare l'App attraverso suggerimenti da parte degli utenti.
- Incentivare gli utenti a rinnovare l'acquisto dell'App attraverso promozioni, con riduzione dei prezzi a seconda dell'anno di rinnovo.

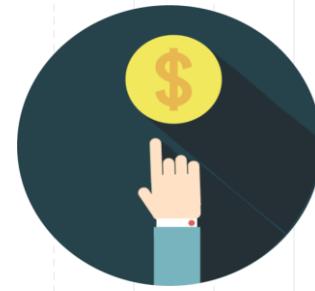


Analisi dei costi

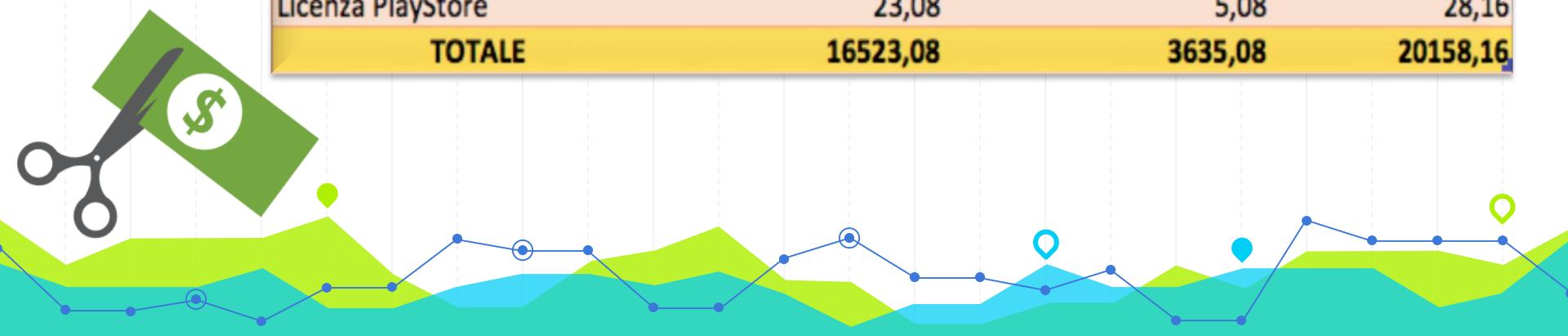




Costi iniziali

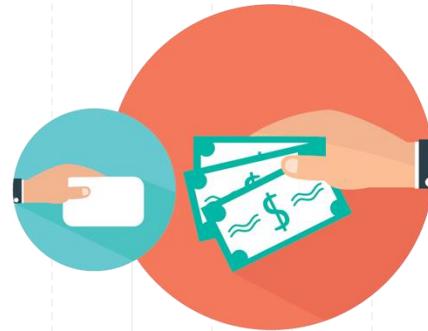


COSTI INIZIALI			
VOCI	IMPORTO NETTO	IVA 22%	IMPORTO LORDO
Attrezzature da ufficio	5000,00	1100,00	6100,00
Attrezzature da lavoro	10000,00	2200,00	12200,00
Costi S.R.L.	1500,00	330,00	1830,00
Licenza PlayStore	23,08	5,08	28,16
TOTALE	16523,08	3635,08	20158,16





Costi Mensili e Annuali



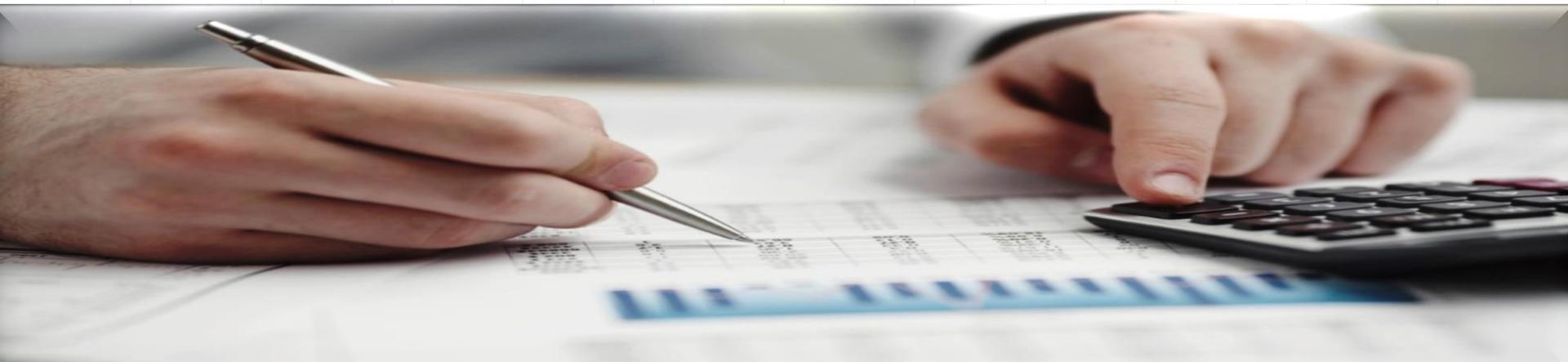
VOCI	COSTO MENSILE	COSTO ANNUO NETTO	IVA 22%	COSTO ANNUO LORDO
Affitto e strutture	1000,00	12000,00	2640,00	14640,00
Spese amministrative		30264,00	0,00	30264,00
pubblicità (youtube)		1500,00	330,00	1830,00
pubblicità(volantinaggio)		600,00	132,00	732,00
Licenza AppStore(iOS)		91,41	20,11	111,52
Connessione di Rete, chiamate,				
Dominio e Hosting Web		1000,00	220,00	1220,00
Altri costi		10000,00	2200,00	12200,00
Totale	1000,00	55455,41	5542,11	60997,52





Suddivisione Ammortamento

Descrizione	Spesa Totale senza IVA	Anni Ammortamento	Ammortamento Annuale
Attrezzatura da lavoro	10.000,00	3	3.333,33
Arredamento	5.000,00	3	1.666,67
TOTALE	15.000,00		5.000,00





1° Anno di attività – 2017

Target: **51687 download**





Incassi 2017



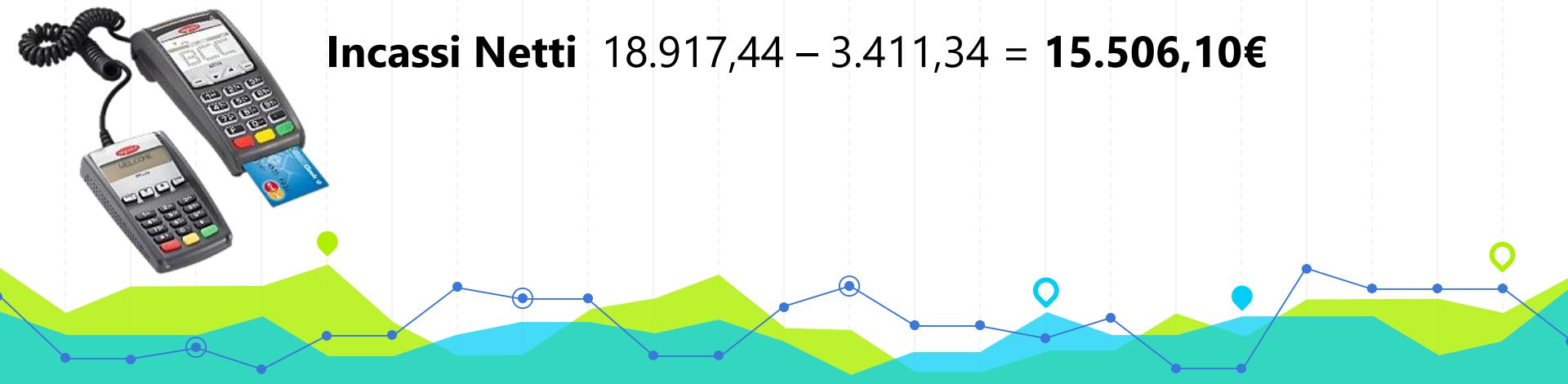
Incassi

N° Utenti	Costo App
51.687	x 0,36€
Totale:	18.917,44€

Iva

App Vendute	Iva
18.917,44€	3.411,34€
Totale:	3.411,34€

Incassi Netti $18.917,44 - 3.411,34 = 15.506,10\text{€}$

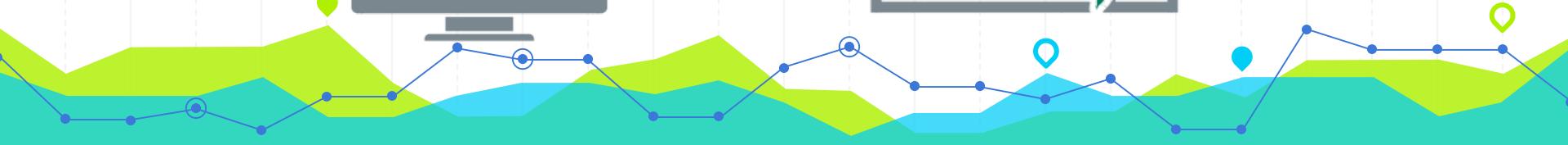




Conto Economico

Periodo 01/01/2017 al 31/12/2017

Decrizione	Importo in Euro	Decrizione	Importo in Euro
Costi iniziali	16523,08	Ricavi dalle vendite	15506,10
Costi annuali	55455,41	Interessi attivi sui depositi bancari	0,52
Accantonamento TFR	888,89		
Ammortamento	5000,00		
Totale	77867,38	Totale	15506,62





Utile o perdita?

Conto Economico

Voci	Tot. Spese
Ricavi	15.506,62€
Costi	77.867,38€
Perdita	- 62.360,76€





Piano di cassa per 2017

Flussi di entrata



ENTRATE	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	Totale
Liquidità all'inizio del trimestre	55.000,00	15.000,00	10.000,00	10.000,00	90.000,00
Flussi in entrata					
Liquidità ricevuta dai clienti	4.729,36	4.729,36	4.729,36	4.729,36	18.917,44
Nuovi investimenti/finanziamenti	0	0	0	0	0
Interessi attivi sui depositi bancari	0	0	0	0,52	0,52
Totale dei flussi in entrata	4.729,36	4.729,36	4.729,36	4.729,88	18.917,96





Flussi in Uscita



USCITE	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	Totale
Flussi in uscita					
Costi SRL	1.500,00	0,00	0,00	0,00	1.500,00
Affitto e strutture	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	12.000,00
Attrezzatura da lavoro	10.000,00	0,00	0,00	0,00	10.000,00
Licenze store Apple	91,41	0,00	0,00	0,00	91,41
Pubblicità	200,00	200,00	200,00	1.500,00	2.100,00
Connessione di Rete, chiamate, Dominio e Hosting Web	250,00	250,00	250,00	250,00	1.000,00
Spese varie	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	10.000,00
Spese Amministrative	7.566,00	7.566,00	7.566,00	7.566,00	30.264,00
TOTALE LORDO		25.107,41	13.516,00	13.516,00	66.955,41
Tasse	8.787,59	4.730,60	4.730,60	5.185,60	23.434,39
TOTALE NETTO		33.895,00	18.246,60	18.246,60	90.389,80



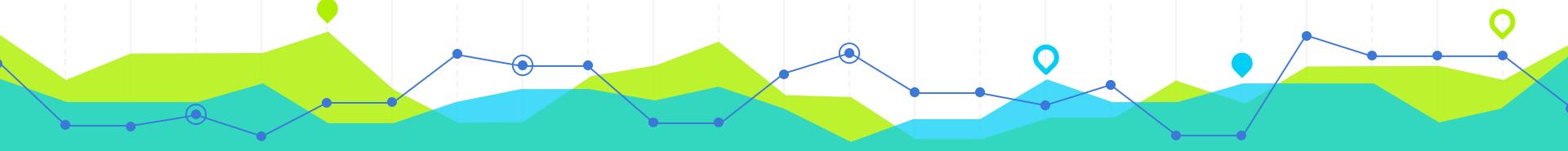


Disponibilità liquide



	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	Totale
Flussi in entrata	4.729,36	4.729,36	4.729,36	4.729,88	18.917,96
Flussi in uscita	33.895,00	18.246,60	18.246,60	20.001,60	90.389,80
Differenza	-29.165,64	-13.517,24	-13.517,24	-15.271,72	-71.471,84
Liquidità all'inizio del trimestre	55.000,00	15.000,00	10.000,00	10.000,00	90.000,00
Disponibilità liquida al termine del trimestre	25.834,36	1.482,76	-3.517,24	-5.271,72	18.528,16

Disponibilità liquide anno 2017 = 18.528,16€



Stato Patrimoniale



ATTIVITA'		PASSIVITA'	
Descrizione	Importo in €	Descrizione	Importo in €
Attrezzature da lavoro	10.000,00	Capitale sociale	40.000,00
Attrezzatura da ufficio	5.000,00	Riserva legale	00,00
Lavori in corso su ordinazione	0	Fondo Amm. Attrezzature da lavoro	3333,33
Crediti verso clienti	0	Fondo Amm. Attezzatura da ufficio	1666,66
cassa-banca c/c	18.528,16	Fondo TFR	888,89
		Debiti Smart&Start Italia (finanziamento)	50.000,00
		Utile/perdita di esercizio	-62.360,76
TOTALE	33.528,16	TOTALE	33.528,12





Return On Equality



$$ROE = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Capitale Proprio}} = \frac{-84.187}{40.000,00} = -2,10 = -210,47 \%$$

$$\begin{aligned} ROE &= \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Capitale Proprio}} = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Ricavi di Vendita}} \times \frac{\text{Ricavi di Vendita}}{\text{Capitale Proprio}} = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Ricavi di Vendita}} \times \frac{\text{Ricavi di Vendita}}{\text{Attività Patrimoniale}} \times \frac{\text{Attività Patrimoniale}}{\text{Capitale Proprio}} \\ ROE &= \frac{-84.187,02}{40.000,00} = \frac{-80.187,02}{18.917,44} \times \frac{18.917,44}{40.000,00} = \frac{-84.187,02}{18.917,44} \times \frac{18.917,44}{33.528,16} \times \frac{33.528,16}{40.000,00} = \\ &= -4,450 \times 0,564 \times 0,838 = -2,10 \end{aligned}$$

Indice di
Redditività
↑
↓ Indice di Rotazione del
Capitale Investito
↑
↓ Leva
Finanziaria
↑





2° Anno di attività – 2018

Target: **208572 download**





Incassi 2018



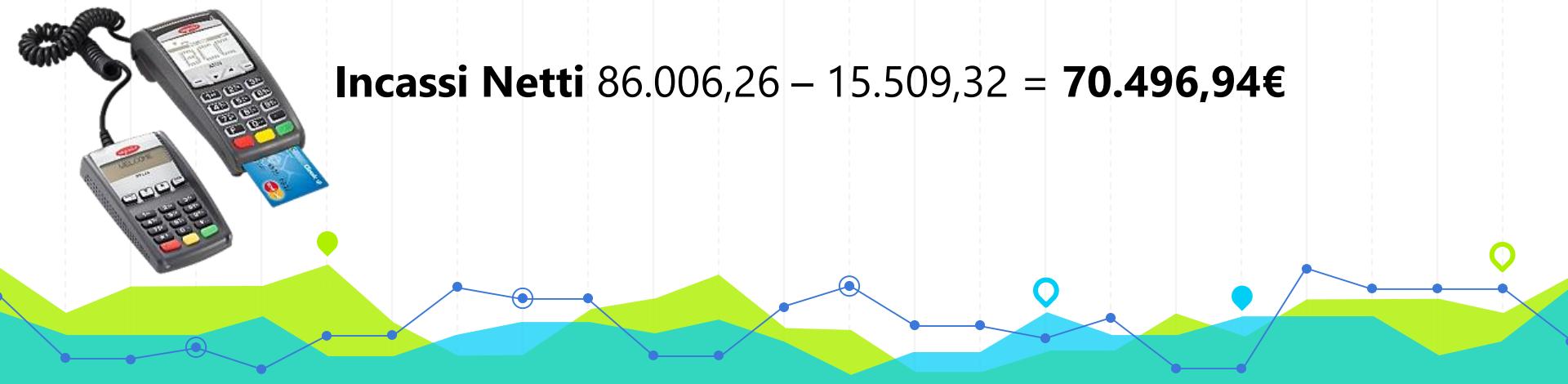
Incassi

N° Utenti	Costo App
208.572(nuovi utenti) x	0,36€
34.458(utenti 1° anno) x	0,28€
Totale:	86.006,26€

Iva

App Vendute	Iva
62.271,60€	13.765,75€
7.925,34€	1.743,57€
Totale:	15.509,32€

Incassi Netti 86.006,26 – 15.509,32 = **70.496,94€**

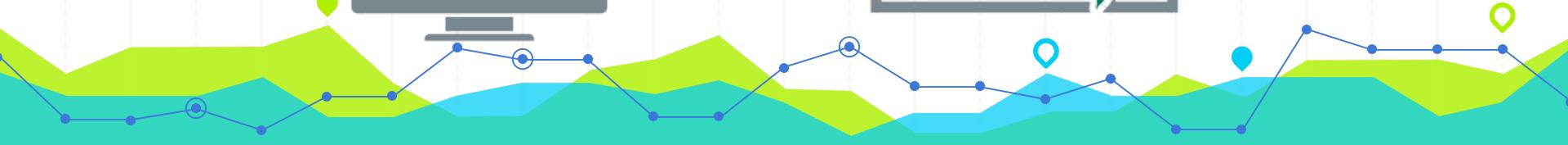
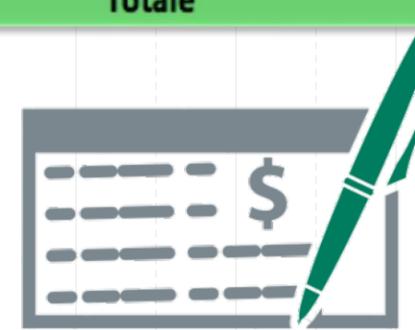




Conto Economico

Periodo 01/01/2018 al 31/12/2018

Decrizione	Importo in Euro	Decrizione	Importo in Euro
Costi nuovi Investimenti	6000,00	Ricavi dalle vendite	62571,60
Costi annuali	55455,41	Ricavi rinnovo vendite	7925,34
Accantonamento TFR	888,89	Interessi attivi sui depositi bancari	0,52
Ammortamento	7000,00		
Totale	69344,30	Totale	70497,46





Utile o perdita?

Conto Economico

Voci	Tot. Spese
Ricavi	70.496,46€
Costi	69.344,30€
Utile	1.153,16€





Piano di cassa per 2018

Flussi di entrata



ENTRATE	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	Totale
Liquidità all'inizio del trimestre	18.528,16	0,00	0,00	0,00	18.528,16
Flussi in entrata					
Liquidità ricevuta dai clienti	21.501,57	21.501,57	21.501,57	21.501,57	86.006,27
Nuovi investimenti/finanziamenti	0	0	0	0	0
Interessi attivi sui depositi bancari	0	0	0	0,52	0,52
Totale dei flussi in entrata	21.501,57	21.501,57	21.501,57	21.502,09	86.006,79





Flussi d'uscita



USCITE	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	Totale
Flussi in uscita					
Affitto e strutture	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	12.000,00
Licenze store Apple	91,41	0,00	0,00	0,00	91,41
Pubblicità	200,00	200,00	200,00	1.500,00	2.100,00
Connessione di Rete, chiamate, Dominio e Hosting Web	250,00	250,00	250,00	250,00	1.000,00
Spese varie	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	10.000,00
Spese Amministrative	7.566,00	7.566,00	7.566,00	7.566,00	30.264,00
Nuove Attrezzature	6.000,00	0,00	0,00	0,00	6.000,00
TOTALE LORDO	19.607,41	13.516,00	13.516,00	14.816,00	61.455,41
Tasse	6.862,59	4.730,60	4.730,60	5.185,60	21.509,39
Rata Finanziamento	10.000,00	0,00	0,00	0,00	10.000,00
TOTALE NETTO	36.470,00	18.246,60	18.246,60	20.001,60	92.964,80



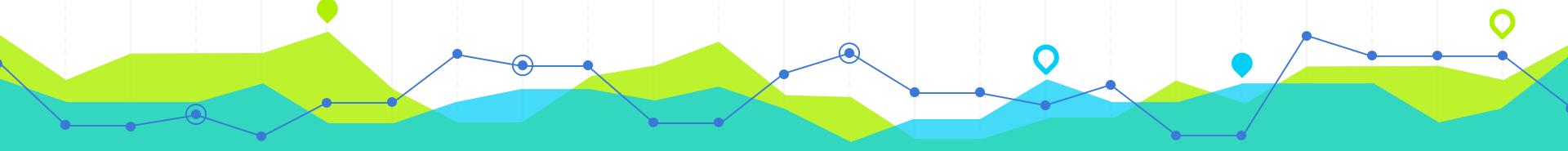


Disponibilità liquide



	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	Totale
Flussi in entrata	21.501,57	21.501,57	21.501,57	21.502,09	86.006,79
Flussi in uscita	36.470,00	18.246,60	18.246,60	20.001,60	92.964,80
Differenza	-14.968,44	3.254,97	3.254,97	1.500,49	-6.958,02
Liquidità all'inizio del trimestre	18.528,16	0,00	0,00	0,00	18.528,16
Disponibilità liquida al termine del trimestre	3.559,72	3.254,97	3.254,97	1.500,49	11.570,14

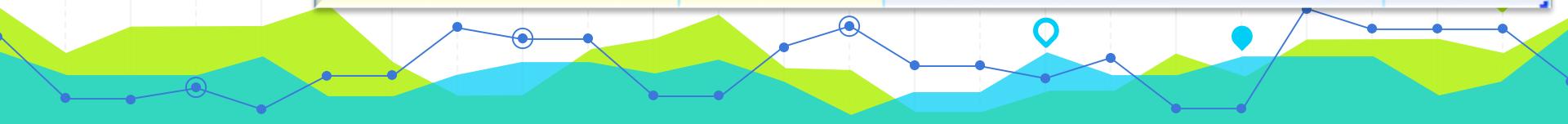
Disponibilità liquide anno 2018 = 11.570,14€





Stato Patrimoniale

ATTIVITA'		PASSIVITA'	
Descrizione	Importo in €	Descrizione	Importo in €
Attrezzature da lavoro	10.000,00	Capitale sociale	40.000,00
Attrezzatura da ufficio	5.000,00	Riserva legale	0,00
Lavori in corso su ordinazione	0	Fondo Amm. Attrezzature da lavoro	6.666,66
Crediti verso clienti	0	Fondo Amm. Attezzatura da ufficio	3.333,33
cassa-banca c/c	11.570,14	Fondo TFR	1.777,78
Nuove Attrezzature	6.000,00	Debiti Smart&Start Italia (finanziamento)	40.000,00
		Fondo Amm. Nuove Attezzatura	2.000,00
		Utile/perdita di esercizio	1.153,16
		Esercizio anni precedenti	-62.360,76
TOTALE	32.570,14	TOTALE	32.570,17



Return On Equality



$$\text{ROE} = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Capitale Proprio}} = \frac{750}{40.000,00} = 0,02 = 1,87 \%$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Capitale Proprio}} = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Ricavi di Vendita}} \times \frac{\text{Ricavi di Vendita}}{\text{Capitale Proprio}} = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Ricavi di Vendita}} \times \frac{\text{Ricavi di Vendita}}{\text{Attività Patrimoniale}} \times \frac{\text{Attività Patrimoniale}}{\text{Capitale Proprio}}$$

$$\text{ROE} = \frac{750,00}{40.000,00} = \frac{750,00}{86.006,26} \times \frac{86.006,26}{40.000,00} = \frac{750,00}{86.006,26} \times \frac{86.006,26}{32.570,14} \times \frac{32.570,14}{40.000,00} =$$

$$= 0,008 \times 2,640 \times 0,814 = 0,02 \text{ €}$$

Indice di
Redditività

Indice di Rotazione del
Capitale Investito

Leva
Finanziaria





3° Anno di attività – 2019

Target: 174557 download





Incassi 2019



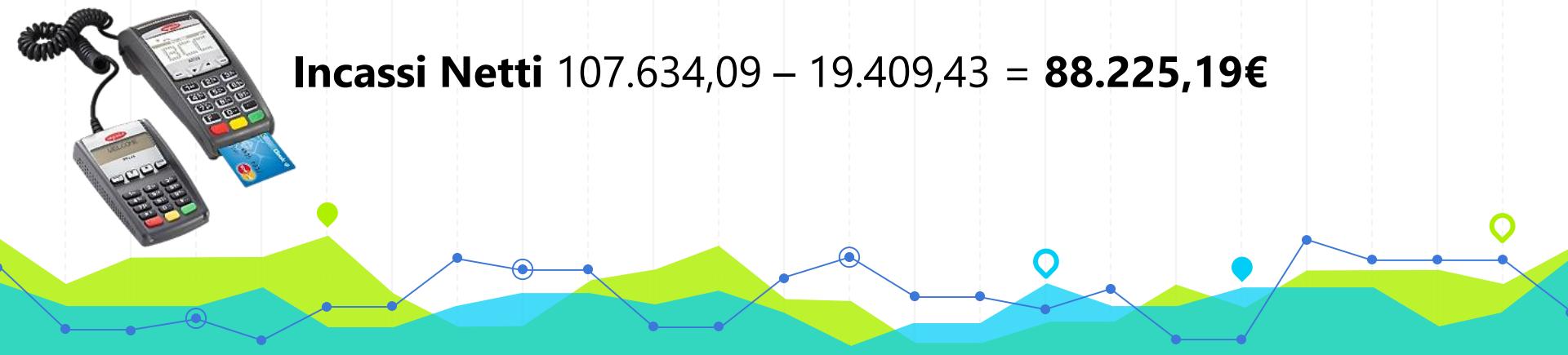
Incassi

N°Utenti	Costo App
174.557(nuovi utenti)	x 0,36€
139.048(utenti 1° anno)	x 0,28€
25.843(utenti 2° anno)	x 0,18€
Totale:	107.634,09€

Iva

App Vendute	Iva
52.367,10€	11.520,76€
31.981,04€	7.035,82€
3.876,52€	852,83€
Totale:	19.409,43€

Incassi Netti 107.634,09 – 19.409,43 = **88.225,19€**

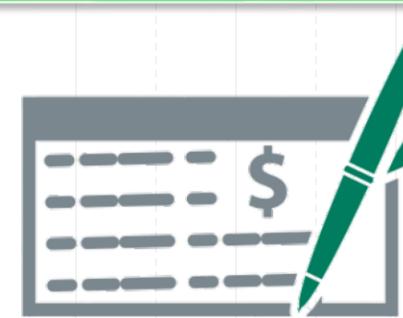




Conto Economico

Periodo 01/01/2019 al 31/12/2019

Decrizione	Importo in Euro	Decrizione	Importo in Euro
Costi annuali	55455,41	Ricavi delle nuove vendite	52367,10
Accantonamento TFR	888,89	Ricavi rinnovo vendite	35.857,57
Ammortamento	7000,00	Interessi attivi sui depositi bancari	0,52
Totale	63344,30	Totale	88225,19





Utile o perdita?

Conto Economico

Voci	Tot. Spese
Ricavi	88.225,19€
Costi	63.344,30€
Utile	24.880,89€



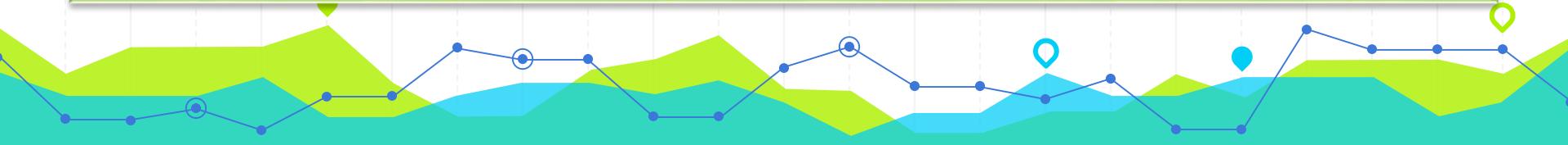


Piano di cassa per 2018

Flussi di entrata



ENTRATE	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	Totale
Liquidità all'inizio del trimestre	11.570,14	0,00	0,00	0,00	11.570,14
Flussi in entrata					
Liquidità ricevuta dai clienti	26.908,52	26.908,52	26.908,52	26.908,52	107.634,09
Nuovi investimenti/finanziamenti	0	0	0	0	0
Interessi attivi sui depositi bancari	0	0	0	0,52	0,52
Totale dei flussi in entrata	26.908,52	26.908,52	26.908,52	26.909,04	107.634,61





Flussi d'uscita



USCITE	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	Totale
Flussi in uscita					
Affitto e strutture	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	12.000,00
Licenze store Apple	91,41	0,00	0,00	0,00	91,41
Pubblicità	200,00	200,00	200,00	1.500,00	2.100,00
Connessione di Rete, chiamate, Dominio e Hosting Web	250,00	250,00	250,00	250,00	1.000,00
Spese varie	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	10.000,00
Spese Amministrative	7.566,00	7.566,00	7.566,00	7.566,00	30.264,00
TOTALE LORDO	13.607,41	13.516,00	13.516,00	14.816,00	55.455,41
Tasse	4.762,59	4.730,60	4.730,60	5.185,60	19.409,39
Rata Finanziamento	10.000,00	0,00	0,00	0,00	10.000,00
TOTALE NETTO	28.370,00	18.246,60	18.246,60	20.001,60	84.864,80





Disponibilità liquide



	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	Totale
Flussi in entrata	26.908,52	26.908,52	26.908,52	26.909,04	107.634,61
Flussi in uscita	28.370,00	18.246,60	18.246,60	20.001,60	84.864,80
Differenza	-1.461,48	8.661,92	8.661,92	6.907,44	22.769,81
Liquidità all'inizio del trimestre	11.570,14	0,00	0,00	0,00	11.570,14
Disponibilità liquida al termine del trimestre	10.108,66	8.661,92	8.661,92	6.907,44	34.339,95

Disponibilità liquide anno 2019 = 34.339,95€





Stato Patrimoniale

ATTIVITA'		PASSIVITA'	
Descrizione	Importo in €	Descrizione	Importo in €
Attrezzature da lavoro	10.000,00	Capitale sociale	40.000,00
Attrezzatura da ufficio	5.000,00	Riserva legale	1.244,04
Lavori in corso su ordinazione	0	Fondo Amm. Attrezzature da lavoro	9999,99
Crediti verso clienti	0	Fondo Amm. Attezzatura da ufficio	4999,998
cassa-banca c/c	34.339,95	Fondo TFR	2.666,67
Nuove Attrezzature	6.000,00	Debiti Smart&Start Italia (finanziamento)	30.000,00
		Fondo Amm. Nuove Attezzatura	4.000,00
		Utile/perdita di esercizio	23.636,84
		Esercizio anni precedenti	-61.207,60
TOTALE	55.339,95	TOTALE	55.339,94



Return On Equality



$$ROE = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Capitale Proprio}} = \frac{16.173}{40.000,00} = 0,40 = 40,43 \%$$

$$ROE = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Capitale Proprio}} = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Ricavi di Vendita}} \times \frac{\text{Ricavi di Vendita}}{\text{Capitale Proprio}} = \frac{\text{Reddito Netto}}{\text{Ricavi di Vendita}} \times \frac{\text{Ricavi di Vendita}}{\text{Attività Patrimoniale}} \times \frac{\text{Attività Patrimoniale}}{\text{Capitale Proprio}}$$

Indice di
Redditività

Indice di Rotazione del
Capitale Investito

Leva
Finanziaria

$$ROE = \frac{16.173,00}{40.000,00} = \frac{16.173,00}{107.634,09} \times \frac{107.634,09}{40.000,00} = \frac{16.173,00}{107.634,09} \times \frac{107.634,09}{55.339,95} \times \frac{55.339,95}{40.000,00} =$$

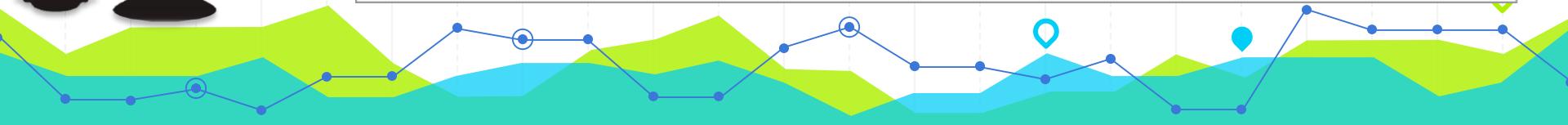
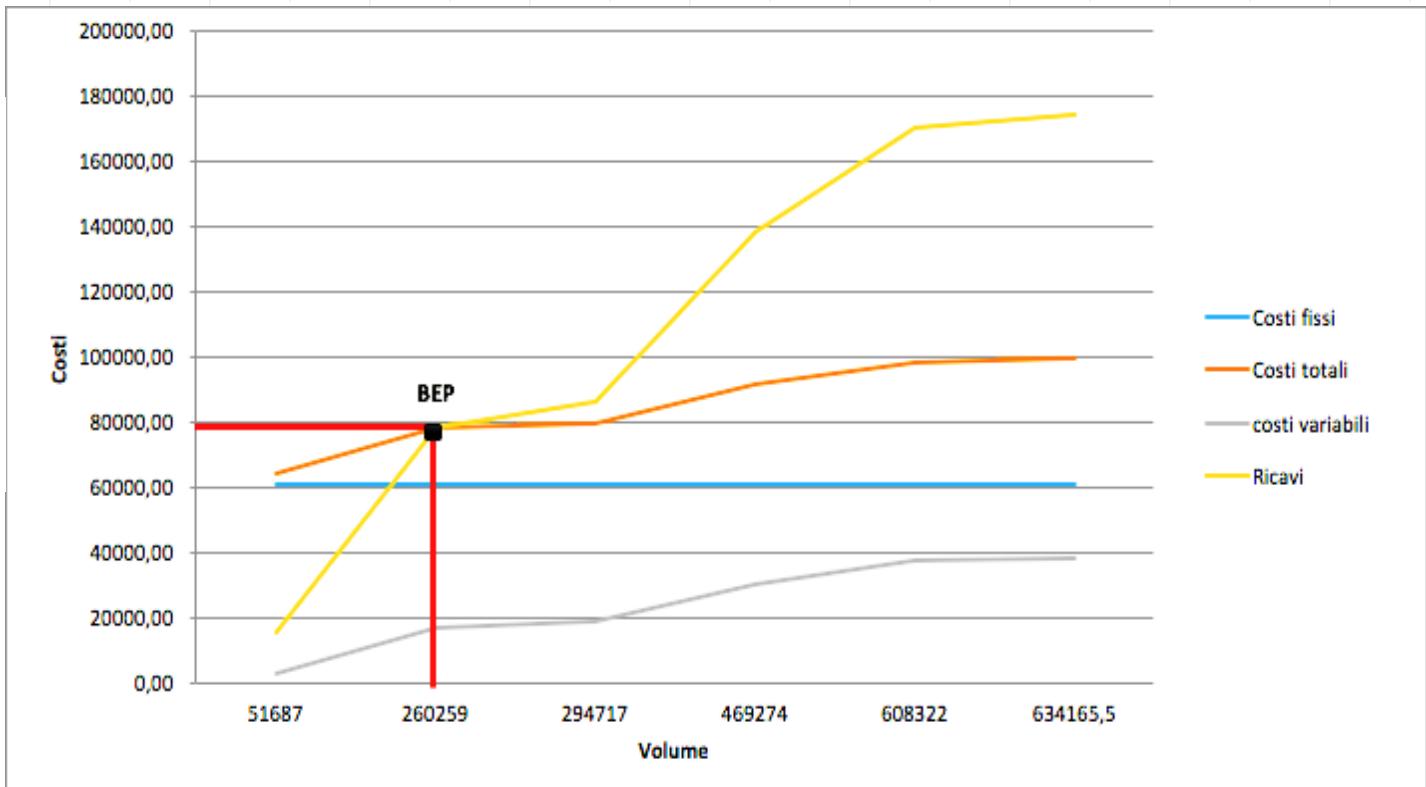
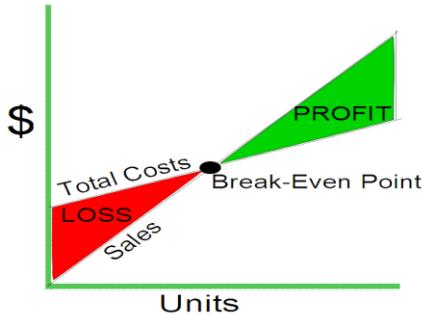
$$= 1,150 \times 1,945 \times 1,383 = 0,40 \text{ €}$$



Break Even Point



Break Even Point



THANKS!



The End

