



# CARE YOU HAIR

Workshop Gestione di Imprese  
Informatiche – gruppo Nutsoftware



# L'IDEA



- Novità 
- Aiuto vendite 
- Risoluzione problemi



## Gestione Imprese Informatiche – Startup Design Lab

**PERSONAE**

**Nome**  
Luigi Russo

**Età** 40-50 anni

**Sesso** maschile

**Professione** venditore di prodotti per parrucchierie

**Formazione** venditore che deve aver conseguito un diploma presso un Istituto Tecnico Commerciale o una laurea presso una facoltà di Economia e Commercio oppure avendo per un periodo di due anni l'attività di addetto piazzista o aver esercitato per un periodo di due anni l'attività di addetto alle vendite in una impresa commerciale. Potrebbe infine aver sostenuto un esame di abilitazione presso un ente accreditato dalla Regione di appartenenza.

**Descrizione**  
Venditore di prodotti per parrucchierie che lavora per conto di aziende che forniscono una data gamma di prodotti appositi per saloni di acconciatori

**Cosa Vede?**  
È circondato da un ambiente in cui i prodotti per acconciatori predominano.  
-è circondato da colleghi di lavoro o persone che non lavorano nel suo ambiente.  
-i suoi amici sono colleghi di lavoro o persone che non lavorano nel suo ambiente.  
-è esposto quotidianamente ad offerte riguardanti il settore in cui lavora, oltre a quelle trasmesse attraverso canali di comunicazione quali tv, radio e giornali.  
-il problema che deve affrontare è quello di riuscire a vendere una determinata quantità dei prodotti al fine di ottenere la provvigenza.

**Cosa Sente?**  
È influenzato da colleghi di lavoro che hanno più esperienza di lui o da persone di per cui nutre stima.  
I canali che più lo influenzano sono le riviste specializzate del settore per cui lavora, la tv, radio e giornali.

**Cosa Sente e Prova?**  
I suoi sogni e aspirazioni sono per lo più personali e il lavoro diventa un mezzo economico per raggiungerle.  
Ciò lo spinge a dare il massimo sul lavoro al fine di realizzare ciò che sente essere la sua strada.

**Cosa Dice e Fa?**  
Per lavoro, verso i clienti cerca sempre un atteggiamento aperto, di compagnia e anche nei conflitti cerca di utilizzare un atteggiamento che non comporti la perdita di un cliente. Nella vita privata può non avere tali limitazioni nel comportamento.

**Cosa Teme?**  
-perdere il lavoro  
-non riuscire ad realizzare i propri sogni  
-paura di prendere decisioni delicate che potrebbero non far decollare le proprie aspirazioni.

**Cosa Desidera?**  
-realizzare le proprie aspirazioni personali.  
-fare esperienza e soldi al fine di poter avere basi solide per realizzare i propri progetti.

Prof. Amir Baldissera

# PERSONAE – LUIGI RUSSO

- **Età: 40 – 50 anni**
- **Sesso: maschile**
- **Professione: venditore di prodotti per parrucchieri**
- **Formazione: istituto tecnico commerciale o laurea in economia**



Gestione Imprese Informatiche – Startup Design Lab

**PERSONAE**

<b>Nome</b>	
Gaia Bella	<b>Immagine</b>
Età 20 - 40 anni	
Sesso Femminile	
Professione impiegata	
Formazione generica, può andare dalla diplomata alla neo-laureata alla libera professionista.	
<b>Descrizione</b>	
La tipica cliente giovane di una parrucchieria è una ragazza che può desiderare un taglio semplice o all'ultima moda, in grado di usare le ultime tecnologie, per passione o per lavoro.	
<b>Cosa Vede?</b>	
-sono solitamente circondate da coetanei colleghi di lavoro o amici con cui condividono passioni in comune o lo stesso lavoro. -ogni giorno vedono le offerte date dalla pubblicità soprattutto televisiva e, in minor misura, radiofonica e delle riviste. -i problemi che devono affrontare sono spesso legati all'ambiente universitario/lavorativo, si tratta del momento in cui si cerca l'indipendenza.	
<b>Cosa Sente?</b>	
-gli amici/partner parlano di lei in base a come si pone nei loro confronti nei casi di loro pari grado, in base al grado di qualità del lavoro che svolgono nel caso di loro superiori. -sono influenzate da canali come tv che solitamente si integrano nella vita quotidiana o attraverso quei canali che trasmettono informazioni sulle loro passioni.	
<b>Cosa Sente e Prova?</b>	
Ciò che ritengono importante per loro è il realizzarsi come persone e nel lavoro senza però trascurare il loro aspetto.	
<b>Cosa Dice e Fa?</b>	
Possono atteggiarsi con gli altri con naturalezza o come il loro lavoro impone che si atteggino.; ciò vale anche per la presenza di conflitti e meno.	
<b>Cosa Teme?</b>	
Il non riuscire a realizzarsi. Il non piacersi per il proprio aspetto e il non essere in grado di decidere come cambiarsi per migliorarsi.	
<b>Cosa Desidera?</b>	
In questa fase si cerca la maggiore indipendenza, attraverso la realizzazione di realizzazione, nel lavoro e nelle relazioni extra familiari, con gli amici. La base di tutto ciò è l'autostima e in questo l'aspetto gioco un ruolo importante.	

Prof. Amir Baldissera

# PERSONAE – GAIA BELLA

- Età: 20 - 40 anni
- Sesso: femminile
- Professione: impiegata
- Formazione: generica



## Gestione Imprese Informatiche – Startup Design Lab

**PERSONAE**

<b>Nome</b> Lorenzo De Forbici	<b>Immagine</b>
Età 30 - 40 anni	
Sesso Maschile	
Professione Parrucchiere	
Formazione Ha frequentato la scuola professionale per acconciature e corsi professionali per l'abilitazione alla professione.	
<b>Descrizione</b> Soltanamente è un uomo che decide di imparare questo tipo di lavoro per passione personale, che ha aperto un proprio salone di acconciature non necessariamente con lo scopo di portare avanti un business lucroso. Tali saloni possono essere in piccoli centri come in grandi in città, orientati ad un determinato tipo di clientela o aperto a tutti i tipi di clienti che si rivolgono ad una parrucchieria. Può anche decidere di vendere prodotti di parrucchieria nel suo salone.	
<b>Cosa Vede?</b> -il suo paese vive nello stesso paese dove lavora, però è circondato dai suoi compaesani. -i suoi amici sono sia alcuni dei compaesani con i quali ha i rapporti più stretti, sia colleghi o ex compagni di scuola nel settore parrucchieri -ogni giorno è esposto alla pubblicità della radio che ascolta quando è al lavoro o magari in macchina, della televisione quando è a casa, dei giornali e delle riviste di moda che sono a disposizione nel suo luogo di lavoro. -tra i problemi che un parrucchiere deve affrontare al lavoro c'è quello di far sentire i/le clienti a loro agio il più possibile -dato che le attese spesso sono lunghe.	
<b>Cosa Sente?</b> È influenzato nel suo lavoro da quelle che sono le ultime tendenze nel campo delle acconciature e dei prodotti con i quali lavora durante la giornata; tali tendenze le può ritrovare semplicemente guardando la tv o leggendo riviste specializzate o parlando con persone importanti del settore.	
<b>Cosa Sente e Prova?</b> Le aspirazioni di un parrucchiere a livello lavorativo son quelle che riguardano un avanzamento della propria cariera: ciò lo può realizzare per attraverso l'ampliamento della gamma di opportunità che il salone offre alle proprie clienti di ogni fascia, sempre facendole sentire a proprio agio. Un'altra possibile aspirazione è il diventare un "nome importante" nell'ambiente degli acconciatori. Talvolta però può anche "mirare più in basso" e ambire semplicemente a coltivare la propria passione senza voler costruire grossi business, ma rendendo il proprio luogo di lavoro il più "ben attrezzato" possibile.	
<b>Cosa Dice e Fa?</b> Il parrucchiere è sempre gentile con tutti perché chiunque è un suo potenziale cliente; fa conversazione con tutte le persone che incontra nel suo lavoro e cerca di essere il più aperto possibile adde per cercare di entrare in confidenza con le persone stesse. In potenziali conflitti cerca sempre di trovare una soluzione pacifica perché sa che da una perdita di un potenziale cliente ne possono derivare altre a cascata; per questo motivo anche se contravoglia cerca di appianare le controversie quando possibile.	
<b>Cosa Teme?</b> - ricevere cattiva pubblicità - perdere clienti - non riuscire a far fronte alla concorrenza - non poter più coltivare la propria passione	<b>Cosa Desidera?</b> - ottenere nuovi clienti - ampliare la propria struttura - offrire alla propria clientela non solamente cose tradizionali ma anche novità e ultime tendenze per battere la concorrenza

Prof. Amir Baldissera

# PERSONAE – LORENZO DE FORBICI

- Età: 40 anni
- Sesso: maschile
- Professione: Parrucchiere
- Formazione: ha frequentato la scuola professionale per parrucchieri.





# TECNOLOGIE UTILIZZATE

## HW : Tablet

- sottili (non più 10mm)
- leggeri (circa 360g)
- touchscreen
- capienti (16/64GB)
- foto e video

## SW: iOS, Android

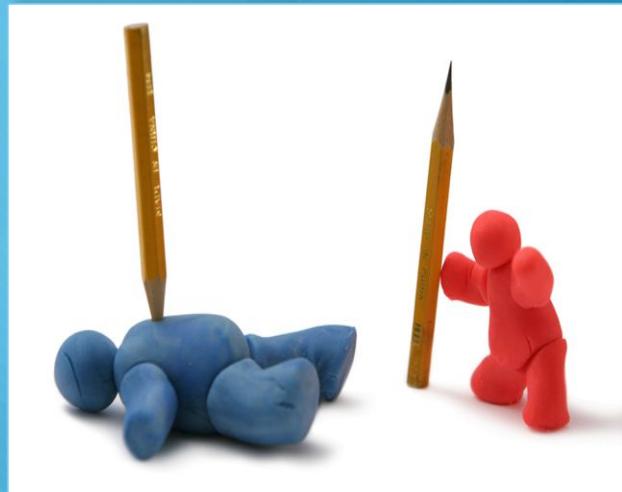
- grafica semplice, intuitiva

Reperibilità : alta



# COMPETITORS

- App per tablet / smartphone
- Webapp su siti online
- Dalle grandi alle piccole
- Rivolti al mass market
- Puntano sulla novità, prezzo, usabilità
- Per le grandi anche sul brand



# COMPETITORS

- Canale usato da tutti è internet
  - Per le app: AppleStore e AndroidMarket
- Tante funzionalità variabili come punto di forza
- Debolezze eterogenee:
  - Spesso manca l'internazionalizzazione
  - Per le più piccole: poco accattivanti
  - Lato social assente o limitato





# POSIZIONAMENTO

Assi: Professionale/Per gioco – Poco Integrato/Ben integrato

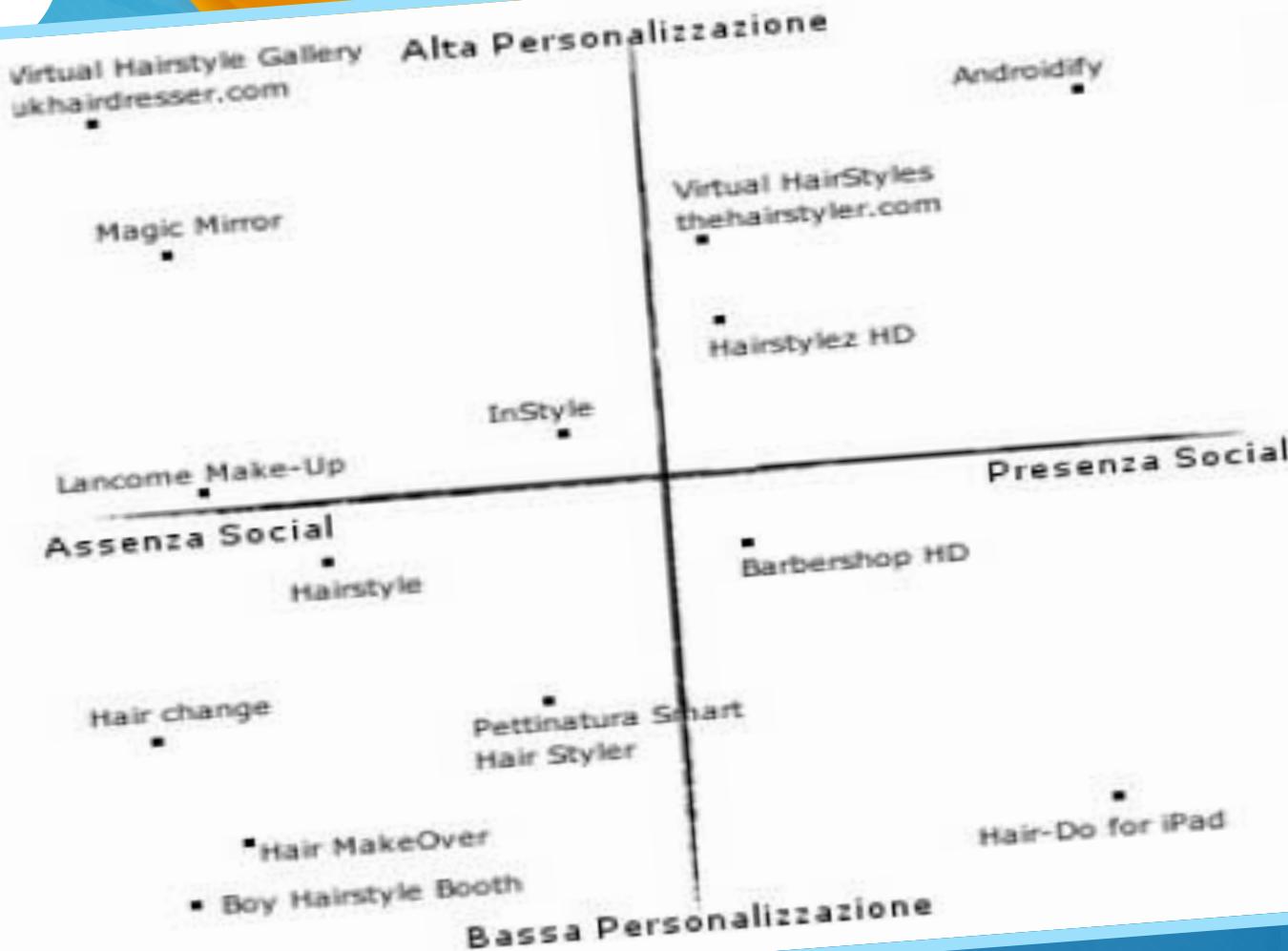




# POSIZIONAMENTO

Assi: Professionale/Per gioco – Prezzo basso/Prezzo alto





# POSIZIONAMENTO

Assi: Alta personalizzazione/Bassa personalizzazione – Assenza social/Presenza social





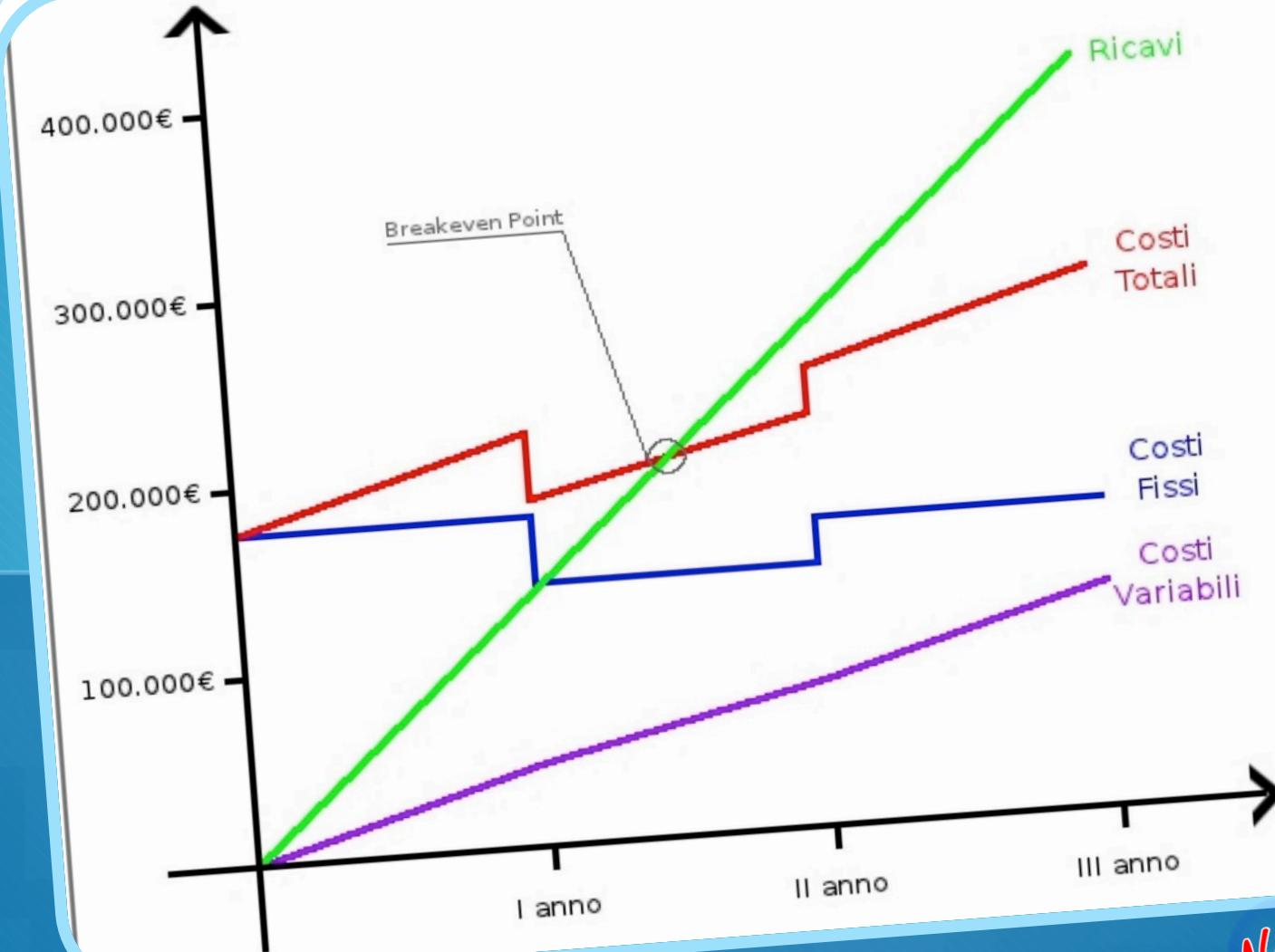
# SWOT





# BUSINESS MODEL DEFINITIVO





# BUSINESS PLAN



# SPESE PREPONDERANTI ANNO 1

## ○ Risorse umane:

- 1 General manager
- 1 Project manager
- 1 Sales manager
- 3 Programmatore
- 1 Grafico
- 1 Segretaria

## ○ Costi: 140.000 euro circa



# SPESE PREPONDERANTI ANNO 2

## ○ Risorse umane:

- 1 General manager
- 1 Project manager
- 1 Sales manager
- 1 Programmatore
- 1 Segretaria

## ○ Spese variabili:

- Acquisto di molti tablet a seguito di incremento nelle vendite

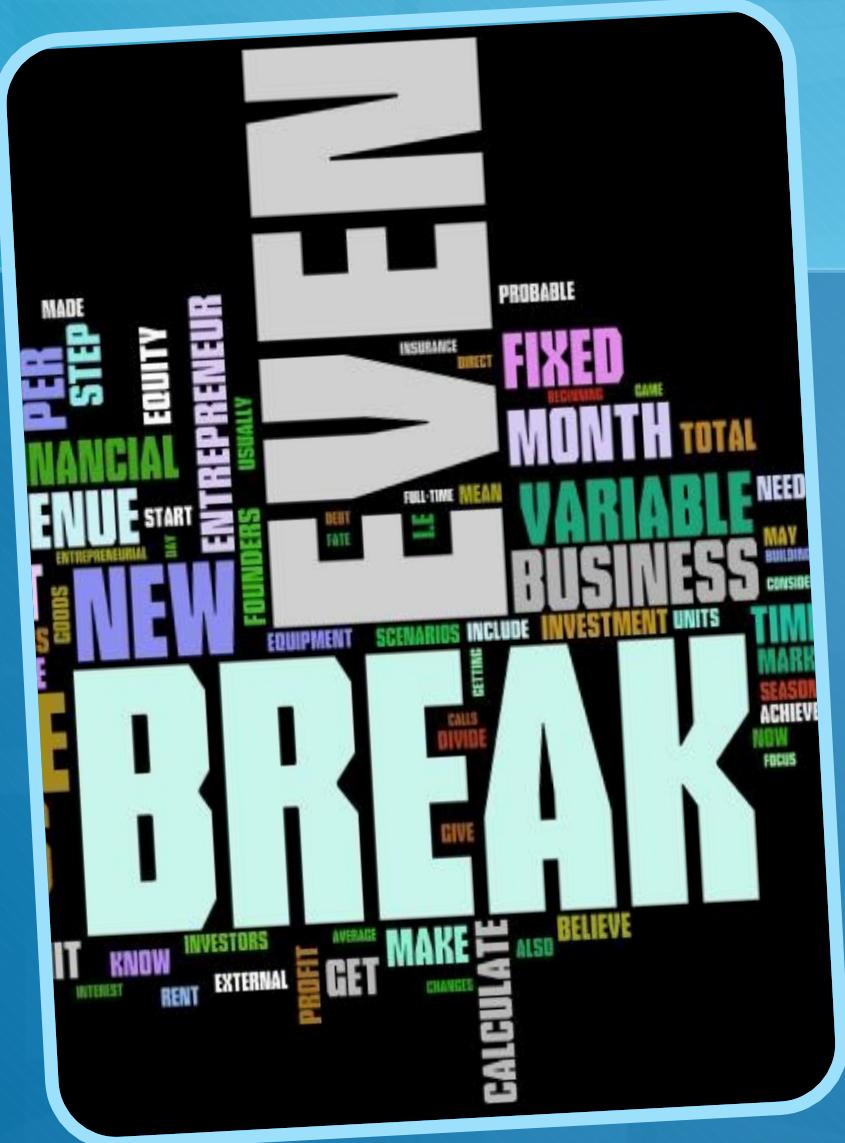
## ○ Costi: 187.000 euro circa



# SPESE PREPONDERANTI ANNO 3

- Risorse umane:
  - 1 General manager
  - 1 Project manager
  - 1 Sales manager
  - 1 Programmatore
  - 1 Segretaria
  - 1 Commerciale
- Spese variabili:
  - Acquisto di molti tablet a seguito di incremento nelle vendite
- Costi: 285.000 euro circa





# ANALISI DI BREAKEVEN

- Finanziamento richiesto:  
200.000 euro
  - Breakeven raggiunto verso  
la metà del secondo anno
  - Guadagni a partire dalla  
fine del terzo anno

