



Gestione Imprese Informatiche

Startup Design Lab

Nome del team **NutSoftware**

FASE 3 - PLAN



Personae

Descrivete la/le Personae che rappresentano il/i Customer Segments cui mira il vostro progetto.

Rif. Slide 5.14-15-16

PERSONAE	Nome Paolo Bianchi Età 30 - 40 anni Sesso Maschile Professione Parrucchiere Formazione Ha frequentato la scuola professionale per acconciature e corsi professionali per l'abilitazione alla professione.	Immagine
	Descrizione <p>Soltamente 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.</p>	
	Cosa Vede? <ul style="list-style-type: none"> -molto spesso vive nello stesso paese dove lavora, perciò 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 	
	Cosa Sente? <p>E' 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.</p>	
	Cosa Sente e Prova? <p>Le aspirazioni di un parrucchiere a livello lavorativo son quelle che riguardano un avanzamento della propria carriera; 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.</p>	
	Cosa Dice e Fa? <p>Il parrucchiere è sempre gentile con tutti perchè 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 anche per cercare di entrare in confidenza con le persone stesse. In potenziali conflitti cerca sempre di trovare una soluzione pacifica perchè sa che da una perdita di un potenziale cliente ne possono derivare altre a cascata; per questo motivo anche se controvoglia cerca di appianare le controversie quando possibile.</p>	
	Cosa Teme? <ul style="list-style-type: none"> -ricevere cattiva pubblicità -perdere clienti -non riuscire a far fronte alla concorrenza -non poter più coltivare la propria passione 	Cosa Desidera? <ul style="list-style-type: none"> -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

Nome**Alessia Rossi**

Età 20 - 40 anni

Sesso Femminile

Professione impiegata

Formazione generica, può andare dalla diplomata alla neo-laureata alla libera professionista.

Immagine

**Descrizione**

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.

Cosa Vede?

- 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.

Cosa Sente?

- 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 il 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.

Cosa Sente e Prova?

Ciò che ritengono importante per loro è il realizzarsi come persone e nel lavoro senza però trascurare il loro aspetto.

Cosa Dice e Fa?

Possono atteggiarsi con gli altri con naturalezza o come il loro lavoro impone che si atteggiino.; ciò vale anche per la presenza di conflitti o meno.

Cosa Teme?

- Il non riuscire a realizzarsi.
- Il non piacersi per il proprio aspetto e il non essere in grado di decidere come cambiarsi per migliorarsi.

Cosa Desidera?

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 gioca un ruolo importante.

PERSONAE	Nome <p style="text-align: center;">Luigi Russo</p>	Immagine 	
	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 o aver esercitato per un periodo di due anni l'attività di venditore 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 apposti per saloni di acconciatori		
	Cosa Vede? -è circondato da un ambiente in cui i prodotti per acconciatori predominano. - 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 provvigione.		
	Cosa Sente? E' 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.		
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> 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. </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> Cosa Desidera? -realizzare le proprie aspirazioni personali. -fare esperienza e soldi al fine di poter avere basi solide per realizzare i propri progetti. </td> </tr> </table>		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.
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.		



Budget

Eseguite un'analisi dei costi necessari per sostenere il progetto.



Costi ANNO 1

Risorse Umane

Fondatori

<i>nome</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo</i>
Casartelli Nicolas	Project Manager	28.922€
Lapolla Margherita	Sales Manager	27.889€
Segato Silvia	Programmatrice	27.889€
Laura Varagnolo	General Manager	29.955€

Staff

<i>numero</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo</i>
2	Programmatori	5.721€ (a tempo determinato, 3 mesi)
1	Grafico	3.972€ (a tempo determinato, 2 mesi)
1	Segretaria	17.162€ (a tempo indeterminato, 11 mesi)

Risorse Fisiche

<i>Locali</i>	<i>Costo Annuale/Fisso</i>
Ufficio	6.000€

<i>Strutture/Macchinari/Software</i>	<i>Costo Annuale/Fisso</i>
Nessuno.	



Risorse Intellettuali

Brevetti

Nessuno.

Costo Annuale/Fisso

Altri Costi Fissi

Burocrazia

Apertura S.N.C.

Costo Annuale/Fisso

3.500€

Costi Variabili

Tablet

Costo per unità di Prodotto

150€



Costi ANNO 2

Risorse Umane

Fondatori

<i>nome</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo</i>
Casartelli Nicolas	Project Manager	28.922€
Lapolla Margherita	Sales Manager	27.889€
Segato Silvia	Programmatrice	27.889€
Varagnolo Laura	General Manager	29.955€

Staff

<i>numero</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo</i>
1	Segretaria	18.952€

Risorse Fisiche

<i>Locali</i>	<i>Costo Annuale/Fisso</i>
Ufficio	6.000€

<i>Strutture/Macchinari/Software</i>	<i>Costo Annuale/Fisso</i>
Nessuno.	



Risorse Intellettuali

Brevetti

Nessuno.

Costo Annuale/Fisso

Altri Costi Fissi

Burocrazia

Nessuno.

Costo Annuale/Fisso

Costi Variabili

Tablet

Costo per unità di Prodotto

130€



Costi ANNO 3

Risorse Umane

Fondatori

<i>nome</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo</i>
Casartelli Nicolas	Project Manager	29.955€
Lapolla Margherita	Sales Manager	28.922€
Segato Silvia	Programmatrice	28.922€
Varagnolo Laura	General Manager	30.987€

Staff

<i>numero</i>	<i>ruolo</i>	<i>stipendio lordo annuo</i>
1	Segretaria	18.952€
1	Commerciale	20.652€

Risorse Fisiche

Locali

Ufficio

Costo Annuale/Fisso

6.000€

Strutture/Macchinari/Software

Costo Annuale/Fisso

Nessuno.



Risorse Intellettuali

Brevetti

Costo Annuale/Fisso

Nessuno.

Altri Costi Fissi

Burocrazia

Costo Annuale/Fisso

Nessuno.

Costi Variabili

Tablet

Costo per unità di Prodotto

100€

Finanziamento Richiesto e Motivazione

L'azienda ha pianificato di aver bisogno di un finanziamento per tutti i primi due anni, calcoliamo che in tre anni avremo dei costi fissi che si aggirano attorno ai 450.000€, mentre, com'è ovvio, non è stato possibile calcolare precisamente i costi variabili (che corrispondono al costo dei tablet) dal momento che dipendono strettamente dalle vendite effettuate. L'azienda richiederebbe quindi un finanziamento di 200.000€ dal momento che:

- Alla fine del primo anno contiamo di avere una spesa di 176.000€ e un ricavo di 100.000€: la cassa dell'azienda conterrà 124.000€, pur avendo ancora un debito di 200.000€ verso l'investitore;

- Alla fine del secondo anno contiamo di avere una spesa di 187.000€ e un ricavo di 200.000€: la cassa dell'azienda conterrà 137.000€, con un debito ancora presente di 200.000 € verso l'investitore;

- Alla fine del terzo anno contiamo di avere una spesa di 285.000€ e un ricavo di 400.000€; la cassa dell'azienda conterrà 252.000 euro, quindi potrà saldare il debito con l'investitore e guadagnare 52.000 euro.

Il profitto da parte dell'investitore verrebbe a crearsi a partire dal quarto anno.



Ricavi

Costo unitario Prodotto 1
400 euro

Mercato Potenziale Prodotto 1
Parrucchierie

Vendite Anno 1	Ricavi
100	40.000 euro

Vendite Anno 2	Ricavi
200	80.000 euro

Vendite Anno 3	Ricavi
400	160.000 euro

Costo unitario Prodotto 2
Pacchetto 2 tablet + applicazione: 600 euro

Mercato Potenziale Prodotto 2
Parrucchierie

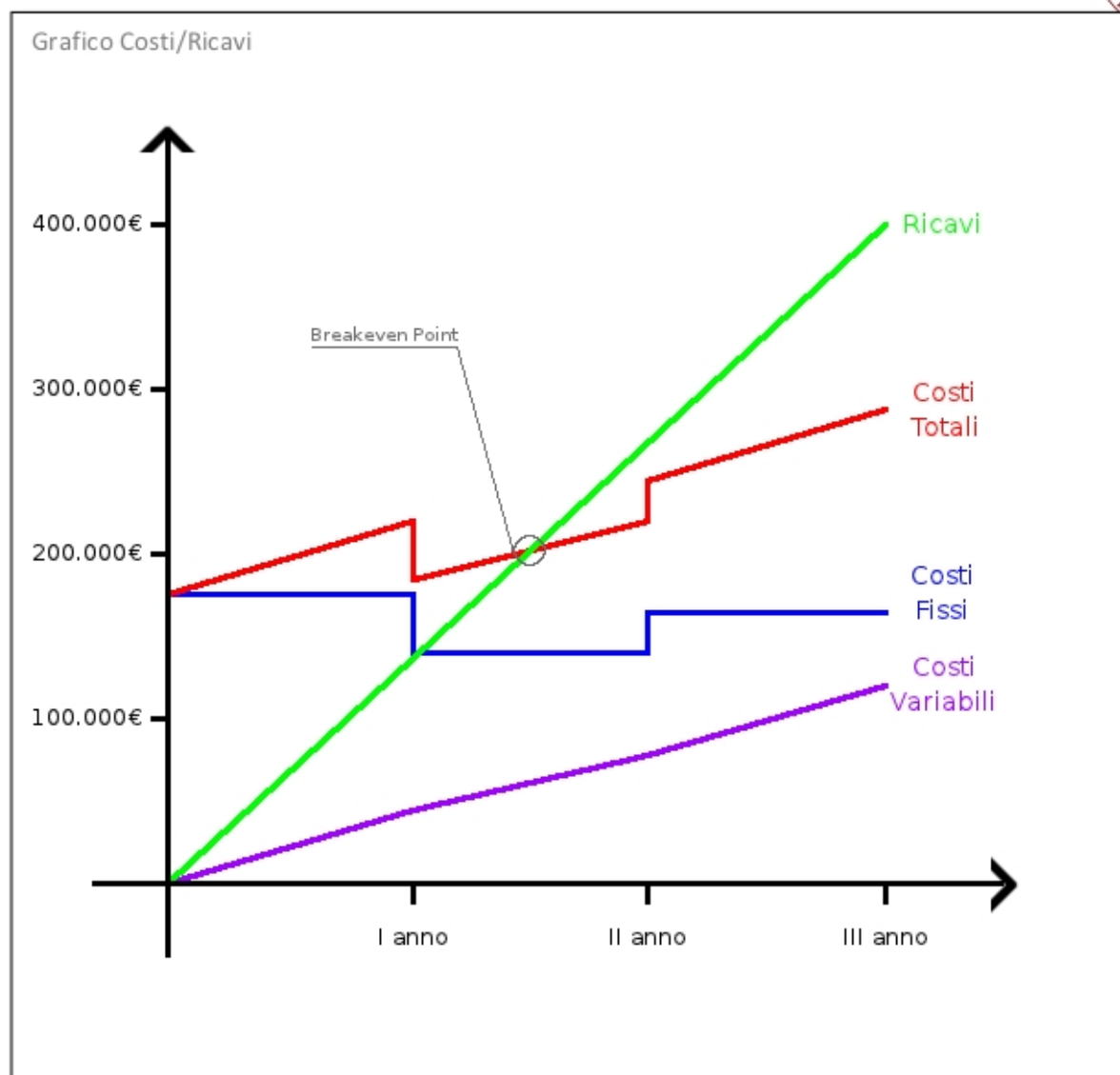
Vendite Anno 1	Ricavi
100	60.000 euro

Vendite Anno 2	Ricavi
200	120.000 euro

Vendite Anno 3	Ricavi
400	240.000 euro

Note: Quando l'applicazione sarà conosciuta, l'azienda partner per continuare a far apparire i propri prodotti nell'applicazione dovrà acquistare uno dei seguenti pacchetti pubblicitari:

- 1) Se possiede da 1 a 10 prodotti inseriti nell'applicazione il costo sarà di 300 euro;
- 2) Se possiede da 11 a 20 prodotti nell'applicazione il costo sarà di 450 euro;
- 3) Infine, se possiede più di 20 prodotti il costo sarà di 600 euro.



Analisi di Breakeven

Il breakeven verrà raggiunto... circa 18 mesi dopo l'avvio della startup. Si tratta di un ottimo tempo per una startup; con un andamento di questo tipo, gli investitori saranno facilmente interessati dato che un rapido ritorno delle spese comporta anche una altrettanto rapida produzione di guadagni. Dopo il terzo anno, si prevede che i ricavi possano mantenersi attorno al livello del terzo anno, contando non tanto sulla continua vendita dell'applicazione (in quanto il mercato tenderebbe presto a saturarsi), quanto sulla strategia di far pagare alle aziende la pubblicità dei propri prodotti.



Milestones

Come pensate di attuare operativamente il vostro progetto?

Con che scadenze? Con che Risultati attesi? Quando pensate di allacciare nuove partnership? Quando pensate di espandervi al mercato internazionale?

Anno 1

Il primo anno sarà impiegato maggiormente nello sviluppo dell'applicazione. Inizierà una fase di progettazione in cui sarà impiegato soprattutto il project manager. Si prevede che tale fase durerà un mese circa. A seguito di ciò si inizierà con la fase di programmazione che durerà per circa tre mesi, affiancata, dopo il primo mese, da un grafico. Dal quarto mese all'avvio della start-up il prodotto dovrebbe essere finito. Durante la fase di programmazione il sales manager si occuperà della ricerca di partner che possano offrire tablet a bassi costi e venditori di prodotti per parrucchieri che possano pubblicizzare l'applicazione alle parrucchiere che utilizzano i loro prodotti. Infine, nella fase di programmazione si cercherà di far conoscere il prodotto alle parrucchiere. I restanti mesi verranno occupati nella vendita di prodotti.

Anno 2

Durante il secondo anno l'azienda si concentrerà sulla pubblicità del prodotto e sulla ricerca di nuovi clienti. Inoltre a partire dalla metà del secondo anno, l'azienda tenterà l'espansione verso il mercato estero.

La ricerca di nuovi clienti e nuovi partner spetterà al sales manager, il quale si impegnerà al massimo anche nella vendita del prodotto.

Anno 3

Nel terzo anno si hanno le basi perché il prodotto sia conosciuto anche internazionalmente e ci sia una crescita delle vendite. Nel terzo anno l'applicazione avrà acquisito notorietà e quindi i partner pubblicitari saranno affiancati ad un'applicazione conosciuta. Per questo motivo l'applicazione offrirà pubblicità a pagamento dando la possibilità ai partner di acquistare certi pacchetti per poter continuare a pubblicizzare i loro prodotti nell'applicazione. I risultati previsti nel terzo anno prevedono un'espansione nel mercato soprattutto internazionale ed un buon incremento di vendite con un'aggiunta dei ricavi ottenibili dalla pubblicità offerta ai partner.
