**Documento di Fattibilità: Progetto "Fantavacanze"**

* **Costi e Benefici**
* **Breve Periodo:**

**- Costi**: Il piano gratuito di Supabase è una buona opzione iniziale per gestire i costi di sviluppo. Tuttavia, potrebbe essere limitante in termini di spazio di archiviazione (500 MB) e numero di utenti mensili (50,000). Con un piano di crescita dell'utenza, sarà necessario passare al piano Pro (€25 al mese) per espandere la capacità di archiviazione (8 GB di spazio per progetto) e gestire più utenti (fino a 100,000 utenti attivi al mese). I costi per l'iscrizione a Google Developer e Apple Developer sono già stati sostenuti (300 €).

**- Benefici**: Nella fase iniziale, l'obiettivo è costruire una base utenti solida sfruttando la versione gratuita dell'app e testando le funzionalità principali come la creazione delle leghe e la Sfida Veloce. Per garantire un equilibrio tra crescita e guadagni, oltre ai video pubblicitari brevi per l’accesso ad alcune sezioni (*Classifiche – 1 Video Ad e Giochi Alcolici – 2 Video Ad*), verrà offerta una versione di prova gratuita di 3 giorni per la Sfida Veloce, dopodiché sarà accessibile solo agli utenti premium. In questo modo, sarà possibile iniziare a generare entrate tramite abbonamenti sin dal lancio, offrendo allo stesso tempo valore agli utenti senza risultare troppo invasivi.

* **Lungo Periodo:**

**- Costi:** Con la crescita dell'app, i costi di Supabase potrebbero aumentare a causa delle esigenze di archiviazione e utilizzo della banda. Passando al piano Team (€599 al mese), si ottengono funzionalità come il SOC2 e il supporto prioritario, che saranno necessari per la scalabilità e la sicurezza dell'app. Inoltre, l'eventuale espansione del team per lo sviluppo (sviluppatore/i aggiuntivi) comporterà ulteriori costi.

**- Benefici**: I guadagni arriveranno da tre principali canali:

* **Google Ads:** Pubblicità video non invasive (massimo tre per accesso alle sezioni) genereranno un flusso costante di ricavi in base al numero di visualizzazioni. Una base di utenti di 50,000 attivi mensili potrebbe portare a entrate pubblicitarie considerevoli se le visualizzazioni vengono capitalizzate bene. Inizialmente, si può prevedere un ritorno di circa **€500-€1,000 al mese**, aumentando con l'espansione della base utenti.
* **Iscrizioni Premium**: L'accesso esclusivo alla Sfida Veloce e alla personalizzazione dell'avatar per utenti premium costituirà un'altra fonte di entrate. Se il 5-10% degli utenti decide di passare a premium (ad esempio, 5 euro al mese), si potrebbe generare un ritorno economico **di €1,250-€2,500 al mese**, considerando una base di 50,000 utenti attivi.
* **Prodotti Fisici:** La vendita di merchandise e album fotografici rappresenta un'ulteriore opportunità di monetizzazione. Il servizio di stampa su richiesta per album a tema vacanze/feste potrebbe essere attrattivo per gli utenti più coinvolti, creando ulteriore margine. In una fase iniziale, si potrebbe ipotizzare un ritorno mensile di circa **€500-€1,000**.
* **Quotazione in Borsa**: Nel lungo periodo, una volta che Fantavacanze avrà raggiunto una massa critica di utenti e una base solida di ricavi ricorrenti, potrebbe essere presa in considerazione la quotazione in borsa. Questo passo potrebbe consentire un ulteriore accesso a capitali per espandere ulteriormente l'applicazione e rafforzare la posizione nel mercato, garantendo allo stesso tempo una maggiore visibilità e credibilità dell'azienda.
* **Risorse Necessarie**
* **Tecnologiche**:

**-** **Supabase**: Il database e l'autenticazione verranno gestiti con Supabase. Il piano iniziale è sufficiente per la fase di lancio, ma è fondamentale pianificare la migrazione al piano Pro una volta che il numero di utenti supera i limiti di quello gratuito.

**-** **Flutter**: La scelta di Flutter per lo sviluppo offre una buona ottimizzazione per il rilascio su iOS e Android, garantendo una esperienza cross-platform e riducendo i tempi di sviluppo.

**-** **API Google Ads**: Integrazione per la gestione e visualizzazione delle pubblicità video.

* **Umane**:

**-** **Team di Sviluppo:** Alex (dev) e Luca (Marketing Supervisor). Lo sviluppatore si occuperà dell'implementazione e gestione dell'app, incluso il backend con Supabase, mentre la parte di marketing sarà cruciale per acquisire utenti e promuovere i servizi premium.

**-** **Espansione futura**: Potrebbe essere necessaria una figura aggiuntiva per la gestione del supporto clienti e per il community management, soprattutto una volta che l'app raggiungerà un numero significativo di utenti.

* **Conclusione**

Fantavacanze presenta un modello di business sostenibile se sviluppato gradualmente. L'utilizzo iniziale di Supabase con il piano gratuito consente di minimizzare i costi, con la possibilità di espandere il piano man mano che cresce l'utenza. Le entrate derivanti da Google Ads, iscrizioni premium e vendite di merchandise possono coprire i costi e portare a un profitto significativo nel lungo periodo. Sarà fondamentale concentrarsi sul marketing per acquisire una base di utenti attivi e coinvolti, specialmente per far crescere il segmento degli utenti premium.