PROJECT WORK: "LA MIA START UP"

CLASSE V - A – INDIRIZZO INFORMATICA/TELECOMUNICAZIONI

A.S. 2024/2025

TEAM:

- Alessandro D’Onofio

- Luigi Tanzillo

- Gabriele De Vito

AMBITO DI APPLICAZIONE:

Rivoluzionare l'industria della sicurezza personale con un orologio smart che permette di lanciare un allarme sulla rete 4G verso sicurezza privata o polizia.

### BUSINESS PLAN

#### Indice

* Executive Summary
* Descrizione dell’azienda
* Il Team
* Descrizione del prodotto/servizio
* Partnership o altri rapporti di collaborazione da attivare
* Possesso di brevetti o certificazioni
* Piano strategico
* Piano di Marketing
* Piano organizzativo
* Piano operativo
* Piano economico-finanziario
* Bibliografia
* Sitografia

\*\*Executive Summary\*\*

L'idea imprenditoriale consiste nello sviluppo di un orologio smart connesso alla rete 4G - LTE, progettato per garantire la sicurezza personale in situazioni di emergenza, come episodi di violenza o rapimenti. Il dispositivo consente di inviare un allarme direttamente alle forze dell’ordine o a un ente di sicurezza privata, aumentando le probabilità di intervento tempestivo. L’obiettivo è di penetrare il mercato della sicurezza personale con un prodotto affidabile e innovativo.

\*\*Descrizione dell’azienda\*\*

La startup si propone di progettare e distribuire un orologio smart di sicurezza. La mission è quella di rendere più sicura la vita delle persone vulnerabili, in particolare donne, attraverso l’innovazione tecnologica. Localizzata a Napoli, l'azienda punta a distinguersi per un approccio tecnologico all’avanguardia e una forte attenzione al cliente.

\*\*Il Team\*\*

La distribuzione delle quote societarie del capitale è così ripartita:

- Luigi Tanzillo: Responsabile hardware. Laureato in ingegneria elettronica, esperto in progettazione di circuiti e sensori.

- Alessandro D’Onofio: Responsabile marketing, specializzato in strategie digitali.

- Gabriele De Vito: Sviluppatore software e coordinatore tecnico. Specializzato in intelligenza artificiale e integrazione IoT.

\*\*Descrizione del prodotto/servizio\*\*

Safe Watch è un dispositivo indossabile sempre connesso alla rete 4G, progettato per garantire una durata della batteria molto elevata. Il prodotto permette di lanciare un allarme di emergenza verso enti pubblici o privati di sicurezza, come la Polizia di Stato o Cosmopol Security. L’obiettivo principale è prevenire situazioni di violenza o rapimenti, migliorando la sicurezza personale degli utenti.

Il dispositivo è inoltre dotato di:

- Sensori avanzati per il monitoraggio continuo della posizione e dello stato fisico dell'utente.

- Un pannello di controllo intuitivo accessibile da smartphone.

- Sistemi di notifica intelligente per avvisare familiari o responsabili di sicurezza.

- Tecnologia brevettata per l’invio di segnali multi-canale, garantendo un’affidabilità superiore in caso di emergenza.

- Permette di registrare l’ambiente circostante grazie ad un microfono di alta qualità.

- Grazie ad un app bene sviluppata che utilizza l’inteliggenza artificiale, in caso di emergenza l’AI sarà in grado di darci una mano.

\*\*Partnership o altri rapporti di collaborazione da attivare\*\*

La startup punta a collaborare con:

- Polizia di Stato, per garantire un intervento tempestivo in situazioni di emergenza.

- Cosmopol Security, per fornire un ulteriore livello di protezione privata.

- Università e centri di ricerca, per migliorare continuamente la tecnologia di rilevamento e comunicazione.

\*\*Possesso di brevetti o certificazioni\*\*

La startup prevede di registrare un brevetto per il sistema di allarme multi-canale integrato nell’orologio. Inoltre, si punta a ottenere certificazioni come ISO 9001 per garantire la qualità dei processi produttivi.

\*\*Piano di Marketing\*\*

La strategia di marketing sarà incentrata principalmente su:

- Campagne digitali mirate, sfruttando social media e influencer specializzati in sicurezza personale.

- Collaborazioni con enti pubblici e aziende per promuovere il prodotto come uno strumento essenziale per la protezione personale.

- Eventi di sensibilizzazione sulla sicurezza, con dimostrazioni pratiche del prodotto.

Il posizionamento del prodotto verrà supportato da un prezzo competitivo e da offerte lancio dedicate agli early adopters.

\*\*Piano operativo\*\*

Fasi principali:

1. \*\*Progettazione e sviluppo:\*\* Realizzazione del prototipo e test iniziali (6 mesi).

2. \*\*Produzione e assemblaggio:\*\* Realizzazione delle prime unità del prodotto (3 mesi).

3. \*\*Lancio sul mercato:\*\* Campagna promozionale e distribuzione (3 mesi).

\*\*Piano strategico\*\*

- \*\*Analisi di mercato:\*\* Il settore della sicurezza personale è in crescita grazie a una maggiore consapevolezza dei rischi. La domanda di dispositivi smart per la sicurezza è particolarmente forte tra le donne e i genitori di bambini piccoli.

- \*\*Posizionamento competitivo:\*\* Offrire un dispositivo tecnologicamente avanzato ma accessibile, con un focus sull’affidabilità e la semplicità d’uso.

- \*\*Obiettivi a lungo termine:\*\* Diventare leader di mercato nel settore della sicurezza personale.

\*\*Piano economico-finanziario\*\*

- \*\*Investimento iniziale:\*\* 25.000 €.

- Progettazione: 10.000 €.

- Produzione prototipi: 7.500 €.

- Marketing iniziale: 5.000 €.

- Altro: 2.500 €.

- \*\*Previsione di vendita:\*\*

- Primo anno: 1.000 unità (50.000 €).

- Secondo anno: 3.000 unità (150.000 €).

- Terzo anno: 5.000 unità (250.000 €).

- \*\*Margine operativo netto:\*\* 35% sulle vendite.

---

Grazie alla combinazione di tecnologie all'avanguardia e una strategia mirata, la startup è pronta a rivoluzionare il mercato della sicurezza personale e a creare un impatto positivo sulla vita delle persone.