

Bellacoopia University 2020/21

Team Greslab



Studenti:

- Giovanni Briglia
- Simone Casari
- Sofia Rayane Cherabta
- Alessandro Neri
- Angelica Trippa
- Elisabetta Ventrici
- Davide Zerauto

Tutor:

Antonio Caselli

Business Plan

1 Executive Summary

Società **SENTINELLE DIGITALI** nasce allo scopo di supportare le PMI manifatturiere italiane nel cogliere i benefici dell'Industria 4.0. I servizi erogati puntano a orientare le aziende nel difficile percorso della digitalizzazione, tra servizi ICT e nuove tecnologie. Inoltre diventerà un punto di accesso per le aziende del settore ICT che ancora non riescono a penetrare con la loro offerta questa fascia di imprese.

Servizio **SENTINELLE DIGITALI** è una piattaforma per la valutazione, ricerca e collegamento. La PMI si connette alle aziende ICT a partire dall'analisi dello stato attuale, obiettivi e driver della digitalizzazione. L'intermediazione punta a trovare il miglior rapporto qualità-prezzo per digitalizzarsi organizzando gare tra aziende ICT. Inoltre, fornisce competenze in ottica di ottenimento di bandi, preparando il progetto al posto della PMI a fronte di prezzi competitivi. Il nostro servizio sarà:

- **Semplice** La valutazione si poggia su domande non tecniche e facilmente comprensibili anche ai meno esperti
- **Preciso** Si punta a una valutazione a 360 gradi per capire dove l'azienda abbia il maggior divario (sia tecnico che organizzativo) con lo status-quo del suo settore
- **Veloce** Si punta a chiudere il contratto entro due settimane di trattative della gara

Del sistema per valutare lo stato della digitalizzazione in azienda è già stato sviluppato un minimo prodotto fattibile sotto forma di bot sulla piattaforma Telegram, il quale produce un diagramma che visualizza lo stato attuale contro lo stato del *benchmark*.

Mercato Il mercato italiano ICT è dinamico e in continua crescita. Il trend punta a raggiungere i 50 miliardi di euro entro il 2022. Gran parte del mercato è trainato dalle imprese di grandi dimensioni, che si spartiscono il 70% degli investimenti, mentre le PMI risultano nettamente meno coinvolte. Per questo motivo, la nostra proposta mira a ridurre il divario tra queste ultime e il settore che sta rivoluzionando l'industria mondiale.

Il settore nella quale opera la nostra proposta è ancora inesplorato. Da qui ne deriva la possibilità di acquisire notorietà e fiducia da parte dei nostri clienti. Allo stesso tempo una possibile bandiera all'entrata riguarda l'accettazione del cliente finale e il riconoscimento del valore aggiunto. L'analisi condotta non ha fatto emergere *competitor* diretti ma solo indiretti. Tra questi, abbiamo identificato in particolare LinCo, una rete di esperti indipendenti pronti a collaborare a progetti strategici delle imprese. Questa piattaforma è stata identificata come *competitor* indiretto in quanto, nonostante il target di riferimento sia lo stesso, propone un servizio del tutto differente.

Analisi Economica L'inizio delle attività richiederanno un finanziamento di 80000 € per l'acquisto di attrezzatura tecnica e software, formazione per entrare nel campo dell'euro-progettazione e attività di promozione. Si prevede di passare in positivo già dal secondo anno di attività.

	2022	2023	2024
Ricavi	149.950,0	252.934,0	444.420,0
Utile Netto	-36.400,3	15.608,2	135.164,3