

air bags

Secure your moments, free your hands



Sei stanco di trascinare il tuo bagaglio ovunque tu vada?

Immagina un viaggio senza la necessità di portare pesanti zaini o valigie durante le tue avventure.

Benvenuti in AirBags - La Rivoluzione nel Conservare i Tuoi Bagagli!

Air bags è qui per rendere questa visione una realtà!

MANAGEMENT



Gianluca Sagone

Laurea in scienze delle comunicazioni
Diploma di operatore turistico
Ex general manager elsy viaggi con sede a roma
Business coach senior con piu' di 2000 ore di coaching



Marco Noro

Laurea in scienze della comunicazione e master in management e innovazione d'impresa
Business coach e PM specialista nella automatizzazione e gestione dei processi interni alle aziende.



Rosa Grimaldi

Laurea in Scienze della Comunicazione, PM certificata ISIPM, esperienza in settori turismo locale e Horeca,
consulente per progetti di formazione aziendale.



INDICE DEI CONTENUTI

1. Sommario
2. Contesto
3. Mission e Vision
4. Il Bisogno
5. Idea di business
6. Buyer Personas
7. Value Proposition Canvas
8. Analisi Swat
9. Il Mercato
10. Il modello di business
11. Il Marketing
12. Il piano economico/finanziario

SOMMARIO

Il deposito bagagli ha subito un'evoluzione significativa nel corso del tempo, adattandosi alle mutevoli esigenze dei viaggiatori e alle innovazioni tecnologiche. Inizialmente, nelle prime fasi dello sviluppo dei viaggi, i viaggiatori dovevano affidare i propri bagagli a custodi locali o alle stazioni ferroviarie.

Con l'aumento dei viaggi aerei e la crescente mobilità globale, tuttavia, la necessità di soluzioni più efficienti è emersa.

Con l'avvento delle compagnie aeree commerciali negli anni '30, sono stati introdotti i primi servizi di deposito bagagli negli aeroporti. Questi servizi erano spesso gestiti manualmente e richiedevano una supervisione umana costante. Nel corso dei decenni successivi, l'automazione ha fatto la sua comparsa, consentendo l'introduzione di sistemi di gestione e tracciamento più avanzati.

Negli ultimi anni, l'evoluzione del deposito bagagli è stata fortemente influenzata dalla tecnologia digitale. Applicazioni e piattaforme online hanno semplificato il processo di prenotazione e pagamento dei servizi di deposito bagagli, consentendo ai viaggiatori di preorganizzare il servizio e risparmiare tempo.

In aggiunta, l'introduzione di sistemi automatizzati di deposito bagagli self-service ha reso il processo più efficiente, consentendo ai viaggiatori di depositare e ritirare i propri bagagli in modo rapido e senza la necessità di interagire con il personale. Questi sistemi, spesso basati su tecnologie come la scansione biometrica e i codici QR, hanno contribuito a migliorare la sicurezza e l'affidabilità del servizio.

L'apertura di un nuovo locker per bagagli può derivare da diverse necessità e considerazioni strategiche, tutte incentrate sull'adattamento alle esigenze dei viaggiatori moderni e sull'ottimizzazione del servizio.

Ecco alcuni punti chiave che sottolineano la necessità di aprire un nuovo locker per bagagli:

- 1.Crescente Domanda:** Un aumento della domanda da parte dei viaggiatori, sia locali che internazionali
- 2.Innovazione Tecnologica:** L'introduzione di nuove tecnologie e sistemi automatizzati semplifica la gestione dei locker per bagagli.
- 3.Varietà di Servizi Offerti:** La diversificazione dei servizi offerti nei locker per bagagli può essere un fattore trainante.

CONTESTO

Il contesto del deposito bagagli è strettamente legato all'industria del viaggio e alla crescente mobilità delle persone in tutto il mondo. Questo servizio svolge un ruolo cruciale nel facilitare la vita dei viaggiatori, offrendo loro la possibilità di temporaneamente conservare i loro bagagli mentre sono in transito tra destinazioni o durante determinate attività.

1. Mobilità Globale: Con l'aumento delle opportunità di viaggio a livello globale, sia per scopi professionali che turistici, la necessità di un deposito bagagli affidabile diventa sempre più evidente. I viaggiatori possono trovarsi in situazioni in cui devono liberarsi temporaneamente dei loro bagagli per godere appieno delle attività di esplorazione o per evitare di trasportare bagagli ingombranti.

2. Aumento del Turismo: Il turismo è una delle principali fonti di domanda per i servizi di deposito bagagli. Le destinazioni turistiche, come le città storiche, i musei, le spiagge e i centri urbani, spesso ospitano un gran numero di visitatori che necessitano di depositare i loro bagagli prima di esplorare l'area.

3. Eventi e Conferenze: Le aree che ospitano eventi, conferenze o fiere commerciali possono vedere un aumento della richiesta di deposito bagagli temporaneo da parte dei partecipanti. Questo contesto si verifica quando i partecipanti desiderano liberarsi dei loro bagagli durante le sessioni dell'evento.

4. Innovazioni Tecnologiche: Il contesto del deposito bagagli è anche influenzato dalle innovazioni tecnologiche.

L'introduzione di servizi online, prenotazioni digitali e l'uso di tecnologie avanzate come la scansione biometrica o i codici QR contribuiscono a modellare l'esperienza del deposito bagagli.

La trasformazione da deposito bagagli a locker rappresenta una transizione verso un modello più moderno, automatizzato e accessibile per i viaggiatori. Questa evoluzione è spesso guidata dalla crescente domanda di soluzioni di deposito bagagli più convenienti e tecnologicamente avanzate. Ecco alcune delle caratteristiche chiave di questa trasformazione:

1. Automazione e Self-Service: La trasformazione da deposito bagagli a locker spesso implica l'introduzione di sistemi automatizzati di self-service. I locker, controllati digitalmente, consentono ai viaggiatori di depositare e ritirare i propri bagagli senza la necessità di interagire con il personale, migliorando l'efficienza e la velocità del servizio.

2. Tecnologie Avanzate di Sicurezza: I locker moderni solitamente integrano tecnologie avanzate di sicurezza, come sistemi di scansione biometrica, riconoscimento facciale o codici QR. Queste tecnologie contribuiscono a garantire la sicurezza dei bagagli depositati e a fornire un'esperienza più sicura per i viaggiatori.

3. Integrazione Digitale e Prenotazioni Online: La trasformazione verso locker spesso comporta un'ampia integrazione digitale. I viaggiatori possono prenotare e pagare i servizi online, semplificando il processo e riducendo il tempo di attesa. Le app mobili e i siti web dedicati offrono un'esperienza utente intuitiva e personalizzata.

4. Risposta alle Tendenze del Mercato: La trasformazione riflette la capacità di adattarsi alle tendenze del mercato. Ad esempio, se c'è una crescente preferenza dei viaggiatori per l'auto-servizio e l'uso di tecnologie digitali, la trasformazione in locker può rispondere a queste esigenze emergenti.

Fonte: **Growth Capital**, banca di investimento tech leader nell'ecosistema Venture Capital, nel **Luggage Storage – Market Report 2023; Ministero del turismo; Istat**

Benvenuti in AirBags - La Rivoluzione nel Conservare i Tuoi Bagagli!



Mission:

AirBags vuole diventare un punto di riferimento innovativo nel mercato del travel. Miriamo ad offrire un servizio efficace ed efficiente, volto a migliorare l'esperienza di viaggio del cliente, semplificando ed ottimizzando la gestione fondamentale dei beni personali e dei bagagli, ponendo al centro della nostra attenzione la sua sicurezza.



Vision:

Miriamo ad un servizio innovativo e sostenibile, che utilizzi le migliori tecnologie ed eviti sprechi dannosi per le persone e l'ambiente, attraverso l'utilizzo di AI ed un servizio paperless



Values:

In AirBags sono le persone ed i valori ad esse legati:

- Rispetto per il cliente: mettiamo al centro le esigenze dei nostri clienti per creare il servizio piu' adatto a loro
- Ascolto attivo : raccolta di feedback per migliorare la nostra attività
- Valorizzazione dei talenti: per lo sviluppo di tecnologie all'avanguardia
- Sostenibilità ambientale: utilizzo di tecnologie digitali e zero paper all'interno dei locker

Vantaggi di Airbags:

Perché siamo così speciali



Sicurezza Avanzata: Proteggiamo i bagagli con tecnologie di sicurezza all'avanguardia.



Flessibilità di Utilizzo friendly : Il sistema permette di prenotare e recuperare i bagagli in qualsiasi momento, 24/7, con un codice o un'app. in modo facile e intuitivo



Monitoraggio Costante: I bagagli sono sorvegliati costantemente per garantire tranquillità.



Posizione Strategica: Troverai i nostri punti di deposito in luoghi chiave e centrali e zone turistiche per garantirti un facile accesso ovunque tu vada.



Tariffe Competitive: Offriamo soluzioni di conservazione bagagli adatte a tutti i budget, senza compromettere la qualità del servizio

Un utente alla ricerca di un locker per i suoi bagagli manifesta esigenze pratiche e specifiche legate alla gestione temporanea e sicura dei suoi effetti personali. Il bisogno di questo utente può essere descritto come segue:

- **Breve Conservazione Sicura:** L'utente cerca un locker che fornisca un luogo sicuro e temporaneo per conservare i suoi bagagli in modo da poter esplorare liberamente una determinata area, partecipare a riunioni o svolgere altre attività senza doversi preoccupare della sicurezza dei suoi effetti personali.
- **Varie Dimensioni Disponibili:** La disponibilità di locker di diverse dimensioni è un requisito fondamentale. L'utente desidera poter selezionare uno spazio di archiviazione che si adatti alle dimensioni specifiche dei suoi bagagli, evitando così sprechi di spazio o inconvenienti.
- **Sistema di Sblocco Sicuro e Pratico:** La facilità d'uso del sistema di sblocco è essenziale. L'utente cerca un locker con un sistema sicuro e intuitivo, che possa essere facilmente utilizzato senza complicazioni, magari attraverso chiavi, codici digitali o carte magnetiche.
- **Localizzazione Conveniente:** La posizione del locker è cruciale. L'utente preferisce un locker facilmente accessibile, ad esempio in prossimità di stazioni ferroviarie, aeroporti o luoghi di interesse turistico, per ridurre al minimo gli spostamenti aggiuntivi.
- **Sistema di Prenotazione o Disponibilità Garantita:** Se possibile, l'utente cerca un servizio che consenta la prenotazione anticipata di un locker o, almeno, che garantisca una disponibilità adeguata in base alla domanda, evitando così inconvenienti dovuti alla mancanza di spazio.

- **Tariffe Trasparenti:** L'utente apprezza la trasparenza nelle tariffe di utilizzo del locker. Informazioni chiare sulle tariffe orarie, giornaliere o settimanali contribuiscono a una scelta informata e senza sorprese economiche.
- **Sicurezza e Sorveglianza:** La sicurezza del locker è prioritaria. L'utente cerca un servizio che offra una sorveglianza adeguata e misure di sicurezza per garantire la protezione dei suoi bagagli durante la conservazione.
- **TECNOLOGIA SSR – System Smart recovery :** La rimozione dei bagagli dal locker deve essere agevole. L'utente desidera un processo semplice e veloce, evitando ritardi o complicazioni al momento di recuperare i suoi effetti personali.

L'IDEA DI BUSINESS

AirBags è un servizio di locker per bagagli che mira a semplificare e migliorare l'esperienza di viaggio dei turisti e dei viaggiatori nelle principali città italiane. L'idea è di posizionare locker sicuri e accessibili strategicamente in punti chiave e centrali e turistici.

Caratteristiche Chiave:

App Mobile Intuitiva:

Una app mobile user-friendly per la prenotazione, il pagamento e il monitoraggio dei locker.

Notifiche in tempo reale per informare gli utenti sullo stato del loro locker e suggerimenti di località basati sulle loro preferenze.

Localizzazioni Strategiche:

Posizionamento di locker in luoghi ad alto traffico nelle principali città italiane, con un focus su aree centrali e turistiche, .

Sicurezza Avanzata:

Locker con sistemi di chiusura sicuri, supportati da tecnologie come serrature elettroniche, telecamere di sorveglianza e allarmi antifurto.

Diverse Dimensioni di Locker:

Offerta di locker di diverse dimensioni per adattarsi a varie esigenze di stoccaggio, inclusi bagagli grandi, zaini o articoli più piccoli.

Tariffe Flessibili e Trasparenti:

Tariffe competitive basate sulla dimensione e sulla durata dell'utilizzo del locker.

Pacchetti speciali per turisti, viaggiatori d'affari e utenti frequenti.

Programma di Fedeltà e Offerte Speciali:

Programma di fedeltà con sconti o offerte speciali per gli utenti abituali.

Collaborazioni con partner locali per offrire sconti su servizi o attrazioni nelle vicinanze.

Servizio di Assistenza Clienti:

Assistenza clienti dedicata per gestire domande, preoccupazioni o problemi degli utenti.

Feedback sistematico per migliorare continuamente il servizio.

Sostenibilità Ambientale:

Locker realizzati con materiali riciclabili e tecnologie a basso impatto ambientale.

Programmi di riciclaggio per incentivare gli utenti a partecipare alle pratiche sostenibili.

Modello di Revenue:

Il modello di revenue si basa sulle tariffe per l'utilizzo dei locker, con una differenziazione in base alla dimensione del locker e alla durata dell'uso. Possibilità di introdurre inserzionisti locali o collaborazioni per generare entrate supplementari.

Potenziali Sfide:

Concorrenza con servizi di deposito bagagli già esistenti.

Normative locali e approvazioni per l'installazione dei locker in luoghi pubblici.

Gestione efficiente della manutenzione e della sicurezza dei locker.

Vantaggi Competitivi:

Tecnologia all'avanguardia per garantire la sicurezza e la comodità degli utenti.

Posizionamento strategico in luoghi di grande afflusso turistico.

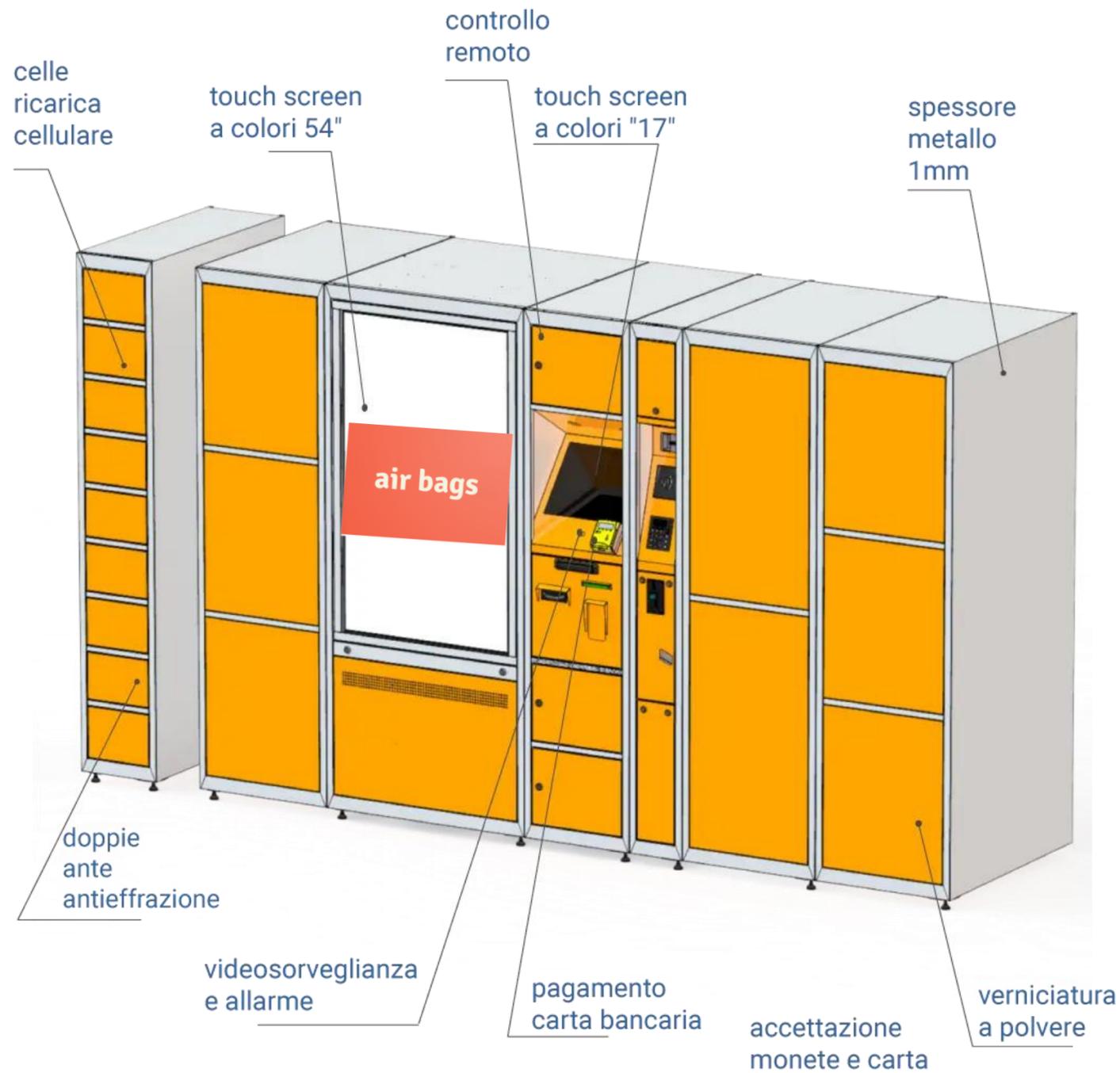
Tariffe competitive e trasparenti:

Un'esperienza utente semplificata attraverso l'app mobile.

L'obiettivo di Air Bags è migliorare la libertà di movimento dei viaggiatori, offrendo un servizio affidabile e sicuro per la gestione temporanea dei loro bagagli nelle città italiane.

Idea imprenditoriale

Descrizione e configurazione dell' impianto



BUYER PERSONAS

È in viaggio per lavoro o per piacere.

Ha bisogno di lasciare i bagagli in un luogo sicuro e conveniente.

Non ha tempo o voglia di portare i bagagli con sé durante il viaggio.

È disposta a pagare un piccolo prezzo per questo servizio.

Un adulto di età compresa tra i 25 e i 55 anni.

Ha un'istruzione superiore.

Ha un reddito medio o alto.

Viaggia spesso, sia per lavoro che per piacere.

Ecco alcuni esempi specifici di buyer personas che potrebbero utilizzare un servizio di deposito bagagli:

Un manager che viaggia per lavoro e ha bisogno di lasciare i bagagli in un luogo sicuro mentre è in riunione.

Una famiglia che sta visitando la città e non ha voglia di portare i bagagli con sé mentre va a fare una passeggiata o a visitare un museo.

Un turista che sta facendo un viaggio di più giorni e non vuole portare i bagagli con sé mentre fa escursioni o visite turistiche. Il tempo di permanenza media è di 2,5 giorni e quindi ha con sé bagagli ingombranti.



Buyer persona italiana

Nome: Andrea

Età: 45-55 anni

Occupazione: Medico

Sesso: Uomo

Luogo di provenienza: Italia

Budget: Medio-alto

Interessi: Scienze e cultura

Motivazione: Spostamenti in giornata in diverse città per partecipazione come relatore a più congressi

Problema: Spesso deve portare con sé un bagaglio pesante, che limita la sua mobilità

Soluzione: Utilizzare un servizio di locker per depositare il bagaglio temporaneamente, con sistema di recupero veloce e sicuro per spostamenti frequenti.



Buyer persona straniera

Nome: Giulia

Età: 25-35 anni

Occupazione: Studentessa

Sesso: Donna

Luogo di provenienza: Stati Uniti d'America

Budget: Medio

Interessi: Arte, cultura, storia

Motivazione: Visitare le attrazioni turistiche di Roma, Venezia e Firenze

Problema: Deve portare con sé un bagaglio pesante, che la limita nella sua mobilità

Soluzione: Utilizzare un servizio di locker bagagli per depositare il bagaglio temporaneamente, in modo da potersi concentrare sulla visita delle attrazioni.

VALUE PROPOSITION CANVAS

La Value Proposition Canvas (VPC) è uno strumento strategico che aiuta a definire chiaramente il valore che un'azienda offre ai propri clienti. Per AirBags la VPC potrebbe essere delineata come segue:

Segmenti Clienti:

- 1. Turisti:** Viaggiatori che desiderano liberarsi temporaneamente del bagaglio per esplorare senza vincoli.
- 2. Viaggiatori d'Affari:** Professionisti in movimento che necessitano di depositare temporaneamente i loro bagagli durante trasferte lavorative.

Mappe dei Lavori:

Turisti:

- **Lavoro Principale:** Deposito temporaneo del bagaglio per esplorare liberamente.
- **Problem Solving:** Evitare di trascinare bagagli durante visite turistiche.
- **Benefici Offerti:** Libertà di movimento, sicurezza dei beni personali.

Viaggiatori d'Affari:

- **Lavoro Principale:** Gestione efficiente del bagaglio durante le trasferte.
- **Problem Solving:** Evitare di portare bagagli in riunioni o appuntamenti.
- **Benefici Offerti:** Risparmio di tempo, sicurezza del bagaglio.

Proposta di Valore:

- **Sicurezza Avanzata:** Locker con sistemi di sicurezza avanzati, telecamere di sorveglianza e allarmi antifurto per garantire la protezione dei beni personali dei clienti.
- **Flessibilità Dimensionale:** Diverse dimensioni di locker per adattarsi alle esigenze specifiche dei clienti, consentendo loro di pagare solo per lo spazio di cui hanno bisogno.
- **Localizzazioni Strategiche:** Posizionamento in luoghi chiave come stazioni ferroviarie, aeroporti e centri urbani, per una maggiore accessibilità e convenienza per i clienti.
- **Accesso Facile e Velocità di Servizio:** Sistema di prenotazione e accesso intuitivo, riducendo al minimo i tempi di attesa e semplificando l'intero processo di utilizzo.
- **Tariffe Trasparenti e Accessibili:** Tariffe chiare e competitive, con eventuali sconti per l'utilizzo regolare o pacchetti convenienti per favorire la fedeltà dei clienti.

Canali:

- **App Mobile:** Per la prenotazione, il monitoraggio e il pagamento dei locker.
- **Sito Web:** Per informazioni dettagliate, prenotazioni online e servizio clienti.
- **Punti Fisici:** Presenza fisica presso le stazioni ferroviarie, aeroporti e centri urbani.

Relazioni con i Clienti:

- **Assistenza Clienti:** Supporto dedicato per gestire domande, preoccupazioni o problemi degli utenti.
- **Feedback Continuo:** Raccolta di feedback per migliorare costantemente il servizio in base alle esigenze dei clienti.

Risorse Chiave:

- **Infrastruttura Tecnologica:** Sistemi di prenotazione online, app mobile e sistemi di sicurezza avanzati.
- **Locker Sicuri:** Investimenti in locker robusti e sicuri.
- **Personale di Servizio:** Personale per la manutenzione, assistenza e gestione dei locker.

Attività Chiave:

- **Manutenzione Continua:** Per garantire il corretto funzionamento dei locker e la sicurezza degli spazi.
- **Marketing e Promozione:** Campagne per aumentare la consapevolezza e attirare nuovi clienti.
- **Raccolta e Analisi dei Feedback:** Continua raccolta di feedback per adattare e migliorare il servizio.

Flussi di Ricavo:

- **Tariffe di Utilizzo:** Basate sulla dimensione del locker e sulla durata dell'utilizzo.
- **Collaborazioni:** Possibili partnership con hotel, agenzie di viaggio o altre imprese per generare entrate aggiuntive.

Struttura dei Costi:

- **Personale:** Costi associati al personale di servizio e di manutenzione.
- **Tecnologia:** Investimenti nelle piattaforme online e nella tecnologia di sicurezza.
- **Manutenzione e Sicurezza:** Spese per garantire la manutenzione continua dei locker e la sicurezza degli spazi.
- La Value Proposition Canvas di questo business di locker per bagagli si concentra sull'offerta di sicurezza, flessibilità e convenienza per soddisfare le esigenze di viaggiatori frequenti, turisti e studenti.

L'ANALISI SWOT

<ul style="list-style-type: none">• Apertura h24• Totalmente automatizzata• Bassi costi di personale• Massima sicurezza• Posizioni strategiche• Conoscenza del mercato <p>STRENGTHS</p>	<ul style="list-style-type: none">• Start up• Investimento iniziale cospicuo <p>WEAKNESSES</p>
<ul style="list-style-type: none">• Settore del turismo in costante crescita• Sviluppo tecnologico• Maggiore richiesta di conservazione delle valigie• Giubileo 2025 <p>OPPORTUNITIES</p>	<ul style="list-style-type: none">• Ingresso grandi gruppi• Rischio pandemie o calamità <p>THREATS</p>

IL MERCATO

L'obiettivo di un'analisi di mercato è acquisire una comprensione approfondita dell'ambiente commerciale in cui opera un'azienda o un prodotto.

Il mercato di riferimento dei locker per deposito bagagli è principalmente costituito da viaggiatori che cercano soluzioni temporanee e sicure per conservare i propri bagagli durante spostamenti, esplorazioni turistiche o periodi di attesa tra arrivo e partenza. Questo mercato si concentra su diverse categorie di clienti:

1. Viaggiatori Aerei: Gli aeroporti sono uno dei principali luoghi in cui i locker per deposito bagagli sono richiesti. I

passaggeri possono utilizzare questi servizi per liberarsi temporaneamente dei loro bagagli prima del check-in o dopo il check-out, consentendo loro di esplorare o attendere il loro volo senza dover trasportare bagagli ingombranti.

2. Viaggiatori Ferroviari: Le stazioni ferroviarie sono un altro punto chiave nel mercato dei locker per deposito bagagli. I viaggiatori in transito possono utilizzare questi servizi per depositare i loro bagagli durante le fermate tra treni o quando vogliono esplorare la città senza trascinare i bagagli.

3. Turisti e Visitatori di Attrazioni Turistiche: Luoghi turistici, musei e attrazioni di rilievo sono spesso dotati di locker per consentire ai visitatori di godersi le esperienze senza essere intralciati da borse o zaini.

4. Viaggiatori di Business: Coloro che viaggiano per lavoro possono utilizzare locker per depositare temporaneamente attrezzature o documenti di lavoro durante riunioni o eventi.

5. Partecipanti a Eventi e Conferenze: I partecipanti a eventi e conferenze possono trovare utile il deposito temporaneo dei loro bagagli mentre partecipano a sessioni o networking.

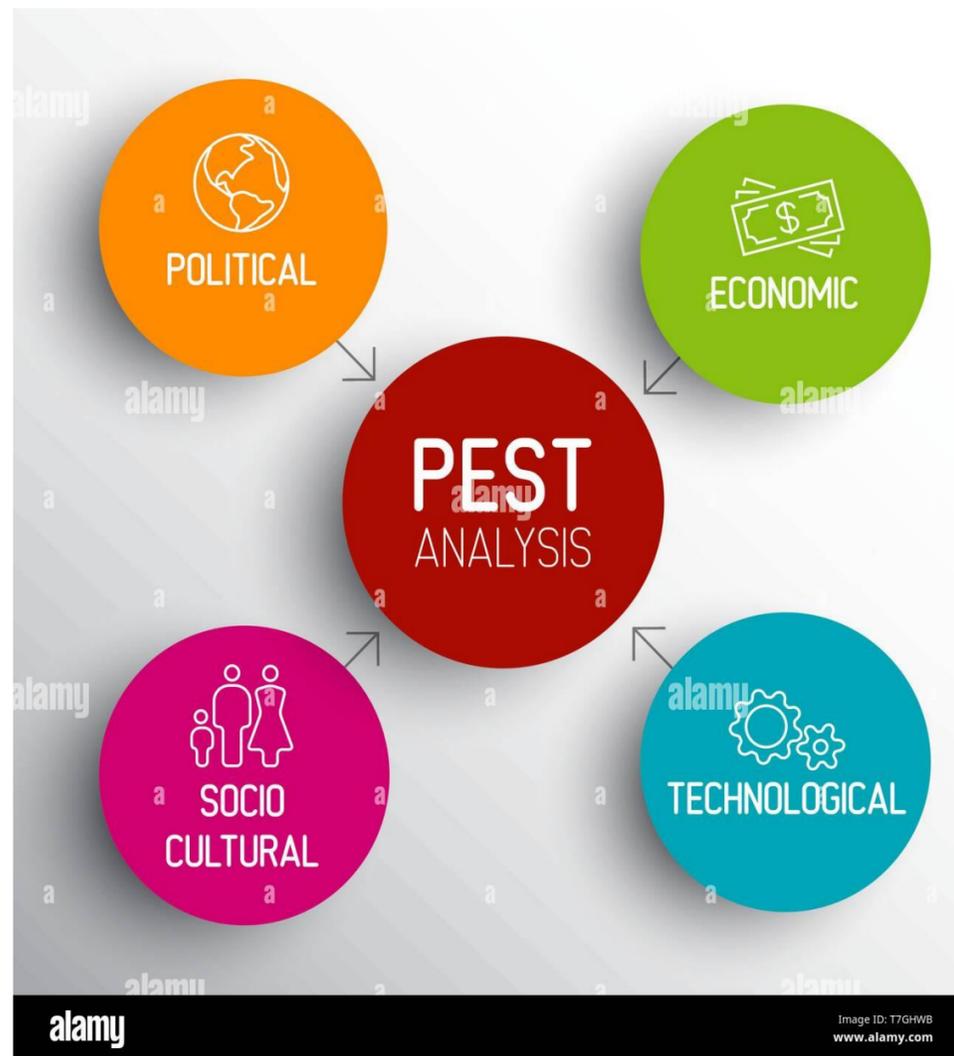
Sono circa **600 milioni nel Nord America** (Stati Uniti e Canada) e **400 milioni in Europa** i viaggiatori che potrebbero essere facilitati dal servizio di luggage storage (deposito bagagli), creando i presupposti per un'opportunità di mercato significativa. Considerando il numero medio di bagagli per turista e il prezzo medio per il deposito, **il mercato potenzialmente disponibile ammonterebbe infatti a 4,8 miliardi di euro nel Nord America e 3 miliardi in Europa**. In Italia in particolare, anche grazie all'elevato volume di turisti internazionali, il valore potenziale stimato è pari a 400 milioni di euro, circa il 15% del totale europeo. Un servizio che negli ultimi anni ha registrato **una notevole crescita di popolarità**, evidenziata dall'andamento delle ricerche online, **umentate del 60% rispetto al periodo pre-pandemico**. Tra i fattori alla base di questo successo, si sottolinea la diffusione di piattaforme operanti nel mercato degli affitti brevi: appartamenti e case vacanza non sempre dispongono dello spazio necessario alla custodia dei bagagli.

A fare il punto è Growth Capital, banca di investimento tech leader nell'ecosistema Venture Capital, nel Luggage Storage Market Report 2023, in cui fotografa un mercato segmentabile in due principali categorie di fornitori: quelli tradizionali, come i depositi fisici delle stazioni ferroviarie, e i digital provider, ossia piattaforme online che consentono ai viaggiatori di prenotare uno spazio di deposito presso esercizi commerciali strategicamente distribuiti nelle città (ad esempio bar e ristoranti), garantendo così maggiore capillarità e un processo di prenotazione più semplice e flessibile

L'ANALISI PEST

L'analisi PEST è uno strumento di analisi ambientale utilizzato nelle strategie aziendali per valutare e comprendere l'impatto dei fattori esterni (politici, economici, sociali e tecnologici) sull'ambiente in cui opera un'azienda, al fine di individuare quali variabili possono essere rilevanti nel processo decisionale, nelle scelte strategiche ed operative.

Il focus di questa analisi è centrato sulle variabili macro-ambientali.



1. Politica:

1. *Regolamentazioni Commerciali:* Store Luggage dovrebbe tenere conto delle regolamentazioni e delle leggi che riguardano il settore dei servizi di deposito bagagli in Italia. Queste regolamentazioni potrebbero riguardare aspetti come la sicurezza, la privacy dei clienti e le normative commerciali.
2. *Normative sul Turismo:* Le politiche governative e locali relative al turismo possono influire sulla domanda di servizi di deposito bagagli. Store Luggage dovrebbe monitorare eventuali cambiamenti nelle politiche turistiche e adattare le sue strategie di marketing di conseguenza.

2. Economica:

1. *Andamento Economico:* Le condizioni economiche generali in Italia, comprese variabili come la crescita economica, l'inflazione e la disoccupazione, possono influire sulla disponibilità dei consumatori a utilizzare servizi aggiuntivi come quelli offerti da Store Luggage.
2. *Turismo e Viaggi:* Poiché il settore turistico è un mercato chiave per Store Luggage, è importante monitorare l'andamento del turismo e i flussi di visitatori in Italia.

3. Sociale:

1. *Cambiamenti nei Comportamenti dei Consumatori:* Le preferenze e i comportamenti dei consumatori italiani in materia di viaggi e servizi correlati potrebbero influenzare la domanda di servizi di deposito bagagli.
2. *Sensibilità Ambientale:* La sensibilità ambientale è un aspetto sociale sempre più rilevante. Store Luggage potrebbe considerare pratiche aziendali sostenibili e opzioni ecologiche per i clienti.

4. Tecnologico:

1. *Innovazioni Tecnologiche:* L'adozione di tecnologie innovative, come app mobili, sistemi di prenotazione online e soluzioni di sicurezza avanzate, può migliorare l'esperienza del cliente e l'efficienza operativa di Store Luggage.
2. *Presenza Online:* La presenza online e la visibilità sui canali digitali sono cruciali. Store Luggage dovrebbe sfruttare le opportunità offerte dalla tecnologia per raggiungere un pubblico più ampio.

Analisi dei competitors - Top five



LuggageHero: è una piattaforma che connette i viaggiatori e le attività locali che offrono servizi di deposito bagagli a breve termine. Oltre 800 aziende in 37 paesi sono già presenti sulla piattaforma e hanno aiutato i viaggiatori a tenere al sicuro i propri bagagli per più di 4,5 milioni di ore.

LuggageHero può essere paragonato ad Airbnb o Uber ma per gli spazi commerciali. Airbnb consente ai proprietari di case di affittare le proprie case o stanze libere, mentre Uber permette ai privati di utilizzare le proprie auto come servizio di trasporto. LuggageHero consente alle aziende locali di utilizzare gli spazi liberi per generare entrate aggiuntive.



Stasher: è un'app per il deposito bagagli che consente agli ospiti di cercare e prenotare un luogo affidabile e comodo dove lasciare i loro bagagli. Stasher ha oltre 2000 punti di deposito verificati in oltre 400 città in tutto il mondo e sta espandendo attivamente la propria presenza.



Stow Your Bags: è un'azienda internazionale che offre servizi di deposito bagagli in oltre 50 città in tutto il mondo. In Italia, Stow Your Bags è presente in 10 città, tra cui Roma, Milano, Venezia, Firenze e Napoli. La proposta di valore di Stow Your Bags si basa sulla sua capillarità, che le permette di raggiungere un pubblico più ampio. L'azienda offre inoltre servizi aggiuntivi, come la consegna e il ritiro dei bagagli, e la garanzia in caso di smarrimento o danneggiamento del bagaglio.



Bounce Luggage Storage: Bounce Luggage Storage è un'altra azienda internazionale che offre servizi di deposito bagagli in oltre 100 città in tutto il mondo. In Italia, Bounce Luggage Storage è presente in 15 città, tra cui Roma, Milano, Venezia, Firenze e Napoli. La proposta di valore di Bounce Luggage Storage si basa sulla sua tecnologia, che consente ai clienti di prenotare e pagare il servizio online. L'azienda offre inoltre prezzi competitivi e tariffe flessibili

CONCORRENZA - TABELLA BENCHMARK

servizio	Airbag	Luggage Storage (stow your bags)	Stasher	bounce	Luggage hero
Sicurezza	Sistema di lucchetto intelligente Assicurazione furto e smarrimento max 5000 euro	Sistema di lucchetto intelligente Assicurazione furto e smarrimento max 500 euro	Personale in loco assicurazione furto e danneggiamento	Sigillo di sicurezza Assicurazione furto e smarrimento	Telecamere 24/7, Assicurazione furto e smarrimento
Facilità d'accesso	App mobile, Mappa interattiva	Sito e in loco	Sito web, telefono	App mobile, Mappa interattiva	App mobile, Mappa interattiva
Orari di apertura	24/7	24/7	Variano a seconda del partner	Variano a seconda del partner	24/7
Servizio Clienti h24	✓	✓	✓	✓	✓
Pagamento App	✓	✗	✓	✓	✓
Servizio nursery	✓	✗	✗	✗	✗
Ricarica Telefono/ wi-fi	✓	✗	✗	✗	✓
Programma Fedeltà	✓	✗	✓	✓	✓

IL MODELLO DI BUSINESS

AirBags intende diventare un punto di riferimento nel mercato del travel ottimizzando l'experience dei viaggiatori, siano essi per piacere o per affari.

Attraverso l'utilizzo di tecnologie digitali e un accurato piano marketing il progetto prevede di diventare uno dei più riconosciuti players di mercato.

Offerta di Servizi:

- **Noleggio Locker:**
 - Piccolo, Medio, Grande: Tariffe differenziate in base alle dimensioni del locker.
 - Tariffe orarie, giornaliere e settimanali.
- **Sicurezza :**
 - Sistema di videosorveglianza 24/7.
 - Accesso tramite codice QR o app mobile con registrazione delle attività.
 - Assicurazione inclusa nel costo del noleggio.

Segmento di Mercato:

- **Viaggiatori Occasionali:** Turisti e persone in viaggio per brevi periodi.
- **Viaggiatori d'Affari:** Professionisti in trasferta che desiderano muoversi liberamente senza bagagli.
- **Eventi Speciali:** Fornire locker durante eventi temporanei o conferenze.

Fonti di Entrate:

- **Tariffe di Noleggio Locker:**

Addebito basato sulla dimensione del locker e sulla durata dell'utilizzo.

Canali di Vendita:

- **Off Line- Punti Fisici:**

Collocazione di locker in posizioni strategiche.

- **On Line- App e sito web :**

Piattaforma online per prenotazioni, pagamento e gestione delle prenotazioni.

Chiavi del Successo:

- **Sicurezza e Affidabilità:**

Investire in tecnologie avanzate per garantire la sicurezza dei bagagli.

- **User Experience:**

Sviluppare un'interfaccia utente intuitiva per l'app e il sito web.

- **Marketing Efficace:**

Campagne di marketing mirate per promuovere i servizi agli utenti target.

Partnerships:

- **Piattaforme affitti brevi (Airbnb, Homeway, Homestay, ecc) :**

Collaborare con piattaforme di affitto breve per promuovere i servizi tra i loro clienti.

Costi Chiave:

Acquisto e Installazione Locker:

Investimento in locker di alta qualità con sistemi di sicurezza avanzati.

Ristrutturazione e affitto locali

Manutenzione e Assistenza Tecnica:

Costi per garantire che i locker siano sempre operativi.

Acquisto software

Personale:

Personale per il monitoraggio, la manutenzione e l'assistenza ai clienti.

Metriche di Successo:

- **Tasso di Utilizzo Locker:**

Monitorare la percentuale di locker utilizzati rispetto al totale disponibile.

- **Recensioni e Feedback:**

Raccogliere feedback per migliorare l'esperienza del cliente.

Sostenibilità:

Implementare politiche eco-friendly, come l'uso di materiali riciclabili e l'adozione di pratiche sostenibili nella gestione degli affari.

Considerazioni Legali:

Rispettare tutte le normative locali e internazionali in materia di sicurezza, privacy e gestione del deposito bagagli.

IL MARKETING - Marketing mix

La tabella organizza le attività di marketing in base ai quattro elementi principali, fornendo un quadro completo del modo in cui il servizio di deposito bagagli con locker sarà presentato al pubblico e gestito sul mercato.

Prodotto (Product)

Servizio di deposito bagagli sicuro, flessibile e conveniente. Locker accessibili 24/7, sicurezza garantita, tracciabilità bagagli opzionale

Prezzo (Price)

Pricing competitivo con tariffe flessibili basate sulla durata di deposito. Sconti per prenotazioni online anticipati e pacchetti per periodi prolungati.

Promozione (Promotion)

Campagne online e offline per aumentare la consapevolezza. Utilizzo di social media, pubblicità online, collaborazioni con influencer e conten creator, distribuzione di materiale promozionale presso luoghi strategici (hotel, guesthouse,airbnb)

Punto Vendita (Place)

Piattaforme online per prenotazioni facili e accessibili. Locker posizionati in luoghi strategici centro città e luoghi turistici.

Piano Marketing a 3 anni per Airbags - Deposito Bagagli Automatizzato

Valori Fondamentali basati su:

- **Innovazione:** Tecnologia all'avanguardia per un deposito bagagli sicuro e affidabile.
- **Prenotazione e accesso:** App intuitiva e processo di deposito/ritiro rapido e senza complicazioni.
- **Gamma di servizi più ampia:** Offrire più del semplice deposito bagagli, come ricarica di dispositivi, nursery, per un'esperienza utente impeccabile

Obiettivi:

- Affermare il brand Airbags come leader nel mercato del deposito bagagli automatizzato entro 3 anni.
- Aumentare la brand awareness e la riconoscibilità del marchio.
- Generare un bacino di clienti fidelizzati.
- Massimizzare l'utilizzo dei locker store e la redditività del business.

Misurazione dei risultati:

Il successo del piano marketing sarà misurato in base ai seguenti KPI:

- Numero di utenti registrati
- Numero di depositi effettuati
- Ricavi generati
- Livello di soddisfazione dei clienti
- Brand awareness e riconoscibilità del marchio

Anno 1:

•Fase di lancio:

- Creare un sito web accattivante e informativo.
- Sviluppare un'app mobile user-friendly per la prenotazione e l'accesso ai locker.
- Stabilire una forte presenza sui social media e avviare campagne di marketing mirate.
- Stringere accordi con partner strategici come hotel e home operator.
- Offrire promozioni e sconti per attirare i primi clienti.

Anno 2:

•Fase di crescita:

- Espandere la rete di locker store in nuove città e zone strategiche.
- Offrire una gamma di servizi più ampia, come ricarica di dispositivi, ecc.
- Fidelizzare i clienti con un programma di fidelizzazione e offerte personalizzate.
- Raccogliere feedback dai clienti per migliorare continuamente i servizi offerti.

Anno 3:

•Fase di consolidamento:

- Affermare Airbags come leader nel mercato del deposito bagagli automatizzato.
- Aumentare la brand awareness e la riconoscibilità del marchio a livello nazionale.
- Espandere il business in nuovi mercati.
- Sviluppare nuove tecnologie e innovazioni per migliorare l'esperienza del cliente.

Social media STRATEGY



Generare **engagement** attraverso la condivisione di contenuti di valore per il target; stimolare la **partecipazione** dell'utente al discorso della marca; generare **interazione** sociale centrata sui valori del brand; rafforzare l'**immagine** del brand.



Foto, pillole di video, post, interviste, dirette
Facebook ADS per lancio prodotto con influencer

Programma di fidelizzazione :
Per coinvolgere il maggior numero di utenti e renderli protagonisti dei principali Social Network



**IL PIANO
ECONOMICO/
FINANZIARIO
2024 -2026 -
conto
economico**

<i>Conto Economico</i>	<i>Anno 1</i>	<i>Anno 2</i>	<i>Anno 3</i>
Ricavi			
locker 2 post	€ 500.265	€ 930.750	€ 1.116.900
locker 4 post	€ 1.165.356	€ 2.168.100	€ 2.601.720
altri servizi	€ 0	€ 0	€ 0
Totale Ricavi	€ 1.665.621	€ 3.098.850	€ 3.718.620
Provvigioni su vendite	€ 0	€ 0	€ 0
Totale Ricavi netti	€ 1.665.621	€ 3.098.850	€ 3.718.620
Costi variabili			
Costi di produzione	€ 15.650	€ 3.650	€ 3.650
Costi di trasporto e logistica	€ 0	€ 0	€ 0
Manutenzioni	€ 0	€ 0	€ 0
Totale Costi variabili	€ 15.650	€ 3.650	€ 3.650
Primo Margine	€ 1.649.971	€ 3.095.200	€ 3.714.970
<i>Primo Margine / ricavi</i>	<i>99%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>
Personale	€ 274.000	€ 274.000	€ 318.000
commercialista	€ 4.500	€ 4.500	€ 4.500
caparre negozi	€ 42.000,00	€ 24.000,00	€ 12.000,00
Spese costituzione società	€ 4.500		
costi agenzia	€ 21.000	€ 12.000	€ 6.000
Oneri diversi di gestione	€ 1.666	€ 3.099	€ 3.719
<i>% incidenza oneri diversi su ricavi</i>	<i>0%</i>	<i>0%</i>	<i>0%</i>
ristrutturazione	€ 1.500,00	€ 100.000,00	€ 500,00
affitto locale	€ 203.500	€ 203.500	€ 203.500
video sorveglianza	€ 30.000	€ 20.000	€ 10.000
affitto ufficio direzionale	€ 36.000	€ 36.000	€ 36.000
agenzia marketing	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000
Totale Costi fissi	€ 630.666	€ 689.099	€ 606.219
EBITDA	€ 1.019.305	€ 2.406.101	€ 3.108.751
Ammortamenti immateriali	€ 13.350	€ 27.600	€ 43.250
Ammortamenti materiali	€ 12.900	€ 12.900	€ 12.900
Ammortamenti	€ 26.250	€ 40.500	€ 56.150
EBIT	€ 993.055	€ 2.365.601	€ 3.052.601
Proventi finanziari	€ 103	€ 321	€ 559
Oneri da finanziamento a medio lungo termine	-€ 53.562	-€ 49.180	-€ 44.548
Oneri finanziari da banche a breve	€ 0	€ 0	€ 0
Gestione Finanziaria	-€ 53.459	-€ 48.859	-€ 43.989
EBT	€ 939.597	€ 2.316.743	€ 3.008.612
Imposte	€ 307.804	€ 740.049	€ 958.822
Risultato Netto d'Esercizio	€ 631.792	€ 1.576.694	€ 2.049.790

PIANO ECONOMICO/FI NANZIARIO 2024-2026

Cash flow

Cash Flow	Giorni / aliquote	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
<i>Incassi da attività caratteristica</i>		€ 1.665.621	€ 3.098.850	€ 3.718.620	€ 0	€ 0
Incassi di competenza		€ 1.665.621	€ 3.098.850	€ 3.718.620	€ 0	€ 0
<i>Incassi da attività caratteristica</i>			€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Incassi esercizi precedenti		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
IVA su ricavi anno	22%	€ 366.437	€ 681.747	€ 818.096	€ 0	€ 0
IVA su ricavi anno precedente	22%	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Incassi dell'anno		€ 2.032.058	€ 3.780.597	€ 4.536.716	€ 0	€ 0
<i>Costi variabili</i>		€ 15.650	€ 3.650	€ 3.650	€ 0	€ 0
<i>Personale</i>		€ 274.000	€ 274.000	€ 318.000	€ 0	€ 0
<i>commercialista</i>		€ 4.500	€ 4.500	€ 4.500	€ 0	€ 0
<i>Spese costituzione società</i>		€ 4.500	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<i>costi agenzia</i>		€ 21.000	€ 12.000	€ 6.000	#RIF!	#RIF!
<i>Oneri diversi di gestione</i>		€ 1.666	€ 3.099	€ 3.719	€ 0	€ 0
Pagamenti di competenza		€ 321.316	€ 297.249	€ 335.869	#RIF!	#RIF!
<i>Costi variabili</i>			€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<i>Personale</i>			€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<i>commercialista</i>			€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<i>Spese costituzione società</i>			€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<i>costi agenzia</i>			€ 0	€ 0	€ 0	#RIF!
<i>Oneri diversi di gestione</i>			€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Pagamenti esercizi precedenti		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	#RIF!
IVA su costi anno	22%	€ 9.053	€ 4.433	€ 3.113	#RIF!	#RIF!
IVA su costi anno precedente	22%	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	#RIF!
Pagamenti dell'anno		€ 330.369	€ 301.682	€ 338.982	#RIF!	#RIF!
<i>Imposte</i>			€ 307.804	€ 740.049	€ 958.822	#RIF!
<i>Credito IVA Iniziale</i>			€ 0	€ 0	€ 0	#RIF!
<i>IVA su ricavi</i>	22%	€ 366.437	€ 681.747	€ 818.096	€ 0	€ 0
<i>IVA su costi e investimenti</i>	22%	€ 43.483	€ 16.533	€ 16.753	#RIF!	#RIF!
<i>Differenza di periodo</i>		-€ 322.954	-€ 665.214	-€ 801.343	#RIF!	#RIF!
<i>Credito IVA</i>		€ 0	€ 0	€ 0	#RIF!	#RIF!
<i>IVA versata annualmente (da saldo)</i>		-€ 322.954	-€ 665.214	-€ 801.343	#RIF!	#RIF!
Cash Flow operativo		€ 1.378.735	€ 2.505.897	€ 2.656.343	#RIF!	#RIF!
<i>Immateriali</i>		-€ 50.500	-€ 55.000	-€ 62.000	€ 0	€ 0
<i>Materiali</i>		-€ 106.000	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
<i>Iva su Investimenti</i>	22%	-€ 34.430	-€ 12.100	-€ 13.640	€ 0	€ 0
Totale Investimenti		-€ 190.930	-€ 67.100	-€ 75.640	€ 0	€ 0

PIANO ECONOMICO/FINANZIARIO 2024-2026

Cash flow

Mutui		€ 1.000.000				
Equity		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Totale Finanziamenti		€ 1.000.000	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Quota Capitale		-€ 76.967	-€ 81.349	-€ 85.981	-€ 90.876	-€ 96.050
Quota Interessi		-€ 53.562	-€ 49.180	-€ 44.548	-€ 39.653	-€ 34.479
Rimborso Mutuo		-€ 130.529	-€ 130.529	-€ 130.529	#####	#####
Totale Cash Flow		€ 2.057.277	€ 2.308.268	€ 2.450.174	#RIF!	#RIF!
PFN a breve Iniziale		€ 0	€ 2.057.380	€ 4.365.969	#####	#RIF!
Cash Flow totale		€ 2.057.277	€ 2.308.268	€ 2.450.174	#RIF!	#RIF!
PFN a breve a fine periodo ante interessi		€ 2.057.277	€ 4.365.647	€ 6.816.142	#RIF!	#RIF!
Giacenza Media dell'anno		€ 1.028.638	€ 3.211.513	€ 5.591.055	#RIF!	#RIF!
Interessi Attivi	0,01%	€ 103	€ 321	€ 559	#RIF!	#RIF!
Interessi Passivi	3,50%	€ 0	€ 0	€ 0	#RIF!	#RIF!
PFN a breve a fine periodo dopo interessi		€ 2.057.380	€ 4.365.969	€ 6.816.701	#RIF!	#RIF!

PIANO ECONOMICO/FINANZIARIO 2024-2026

Stato patrimoniale

Stato Patrimoniale	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
Attivo					
Immobilizzazioni					
Immobilizzazioni immateriali	€ 37.150	€ 64.550	€ 83.300	€ 48.050	€ 21.050
Immobilizzazioni materiali	€ 93.100	€ 80.200	€ 67.300	€ 54.400	€ 41.500
Immobilizzazioni finanziarie					
Totale immobilizzazioni	€ 130.250	€ 144.750	€ 150.600	€ 102.450	€ 62.550
Attivo Circolante					
Credito IVA	€ 0	€ 0	€ 0	#RIF!	#RIF!
Crediti Commerciali	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Liquidità	€ 2.057.380	€ 4.365.969	€ 6.816.701	#RIF!	#RIF!
Totale attivo circolante	€ 2.057.380	€ 4.365.969	€ 6.816.701	#RIF!	#RIF!
Totale Attivo	€ 2.187.630	€ 4.510.719	€ 6.967.301	#RIF!	#RIF!
Passivo e patrimonio netto					
Capitale sociale	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Utile d'esercizio	€ 631.792	€ 1.576.694	€ 2.049.790	#RIF!	#RIF!
Utile esercizi precedenti	€ 0	€ 631.792	€ 2.208.486	€ 4.258.277	#RIF!
Patrimonio Netto	€ 631.793	€ 2.208.487	€ 4.258.277	#RIF!	#RIF!
TFR					
Debiti tributari	€ 307.804	€ 740.049	€ 958.822	#RIF!	#RIF!
Debiti commerciali	€ 0	€ 0	€ 0	#RIF!	#RIF!
Debiti per Finanziamenti	€ 923.033	€ 841.683	€ 755.702	€ 664.826	€ 568.776
Debiti per scoperto c/c	€ 0	€ 0	€ 0	#RIF!	#RIF!
Totale Debiti	€ 1.230.837	€ 1.581.732	€ 1.714.524	#RIF!	#RIF!
Totale Passivo e Patrimonio netto	€ 1.862.630	€ 3.790.219	€ 5.972.801	#RIF!	#RIF!

**Thank
you**