

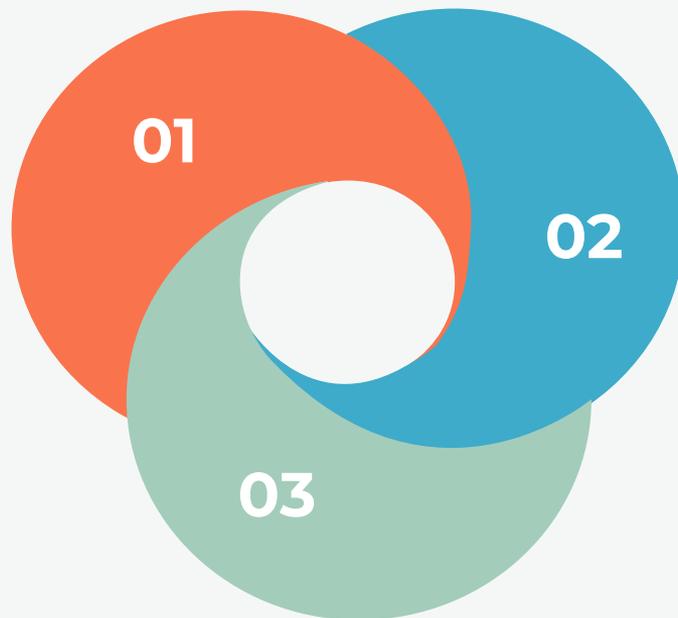
# air bags

Secure your moments, free your hands

# **AirBag: locker intelligente per i viaggiatori**

Questa presentazione presenta AirBag come una soluzione innovativa per i viaggiatori che vogliono viaggiare leggeri e senza preoccupazioni. Copre l'analisi di mercato, le caratteristiche uniche, il modello di business, il marketing e le vendite, la pianificazione operativa, il piano finanziario, il team, la roadmap, i rischi e il piano di emergenza e le informazioni di contatto. La presentazione mette in evidenza la sicurezza biometrica, il tracciamento GPS e le notifiche in tempo reale di AirBag e il modo in cui avvantaggia i viaggiatori in termini di sicurezza, comodità e tranquillità.

# Dall'idea al progetto



l'idea : "Libera il tuo viaggio,  
conserva i tuoi ricordi"

AirBag: locker  
intelligente per i  
viaggiatori

# Dal bisogno all'idea

La soluzione innovativa per i viaggiatori che vogliono viaggiare leggeri e senza preoccupazioni.

- Domanda crescente
- Innovazione tecnologica
- Varietà di servizi offerti



# Analisi di mercato

1. Viaggiatori Aerei
2. Viaggiatori Ferroviari
3. Turisti e Visitatori di Attrazioni Turistiche
4. Viaggiatori per Business
5. Partecipanti a Eventi e Conferenze



# Analisi SWOT

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



# Soluzione

- 01 App semplice e intuitiva
- 02 Localizzazioni strategiche
- 03 Sistemi di sicurezza avanzati





# Modello di business

- 01** 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.
- 02** Pagamento elettronico per il noleggio del locker  
Possibilità di introdurre inserzionisti locali o collaborazioni per generare entrate supplementari.

# Buyer personas

01



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

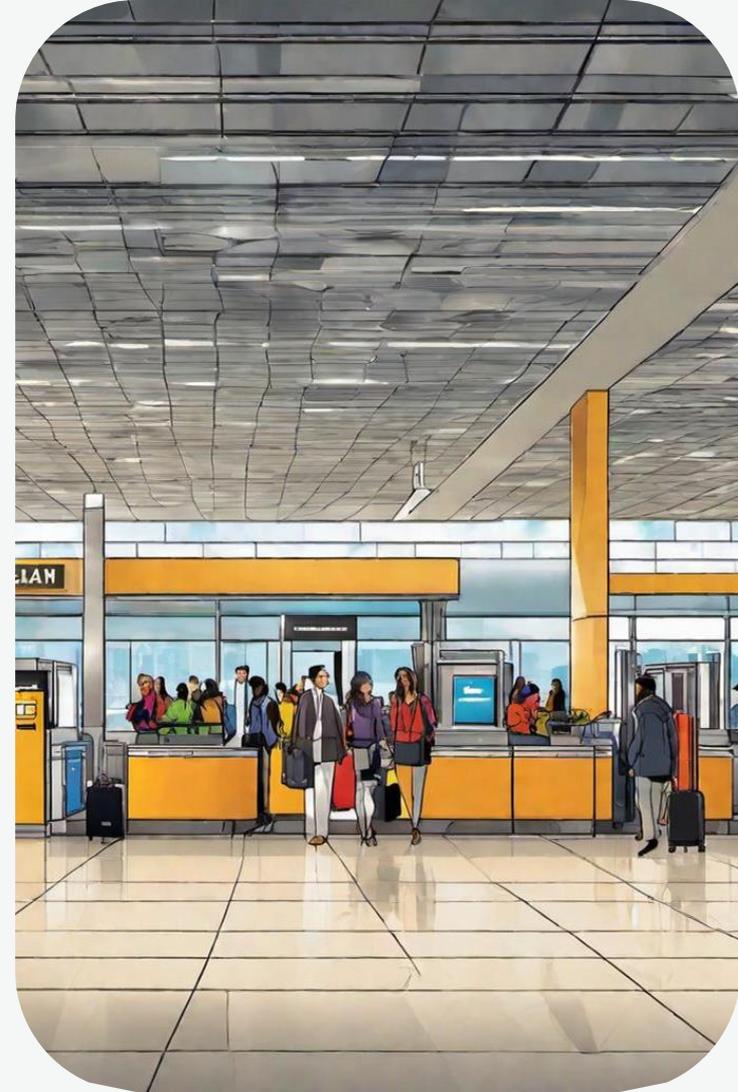
- Ha un'istruzione superiore.

02



- Ha un reddito medio o alto.

- Viaggia spesso, sia per lavoro che per piacere.



# Marketing e Vendite

- 01 Canali di distribuzione: app mobile AirBag, sito web di prenotazione e alleanze strategiche con home rent.
- 02 Strategie di marketing: campagne pubblicitarie online e offline, partnership con piattaforme di prenotazione di affitti brevi.



# Pianificazione operativa

- Operazioni quotidiane di AirBag: monitoraggio del bagaglio, manutenzione e assistenza clienti.
- Risorse necessarie: personale qualificato per motiroaggio e manutenzione, tecnologia avanzata e partnership logistiche.



# Squadra

**01** Esperienze e competenze complementari per garantire il successo del progetto.

**02** Il team di AirBag è composto da professionisti con esperienza nel settore dei viaggi e della tecnologia.



GIANLUCA SAGONE



MARCO NORO



ROSA GRIMALDI



# WORK MAP



## 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.

**Grazie per il tuo tempo e la tua attenzione 😊**