

2022/23

MULTIMOVE



Salesiani
DON BOSCO
TREVIGLIO



DOCENTI
COORDINATORI

Rizzinelli Filippo
Arrigoni Renato

DREAM COACH

Grassi Emanuele
di GMA srl

1. LETTERA DELL'A. D.

MultiMove è un progetto nato dalla voglia di mettersi in gioco di sei ragazzi. Tutto ciò è stato reso possibile grazie alla collaborazione con JA Italia, resa realizzabile dalla dedizione del professor Filippo Rizzinelli. Questa sfida si proponeva di farci avvicinare a cosa significa davvero fare Impresa, Questo percorso ci ha permesso di elaborare un servizio che fornisce cambiamenti nel mondo della mobilità.

Crediamo che la data del 27 Aprile non sia un arrivo ma un punto di partenza per questa idea imprenditoriale. Infatti il nostro progetto, seppur strutturato, non è ancora definitivo e deve sicuramente migliorare.

Al di là dei risultati, riteniamo che le competenze acquisite durante questi mesi in ambito organizzativo, di team-working, di leadership, digitali, economiche e tecniche siano il vero successo e che saranno essenziali per il prosieguo delle nostre carriere.

A livello imprenditoriale questo progetto mi è stato utile perché mi ha fatto capire che non mi sento portato per lavorare sotto dipendenze, come ho provato durante il PCTO, ma mi piace molto essere creativo e decidere responsabilmente ciò che voglio fare nel mio lavoro.

INDICE

1. Lettera dell' A.D.
2. Executive Summary
3. Analisi del contesto
4. Descrizione del Servizio
5. Realizzazione dell'idea
6. Marketing
7. Il Team
8. Economics
9. Economics
10. Prospettive di Crescita

L'Amministratore Delegato

Baioni Federico

2. EXECUTIVE SUMMARY

MultiMove è un progetto che come obiettivo ha la promozione della sostenibilità ambientale per quanto riguarda i trasporti. Come altro scopo, Multimove ha quello di creare legami tra persone che lavorano nella stessa azienda ma nonostante questo non hanno mai avuto l'occasione di conoscersi.

IL NOME E IL LOGO

MultiMove è una piattaforma online che nasce per condividere passaggi tra più persone. "Move" indica la mobilità e "Multi" indica la pluralità di persone e mezzi che possono viaggiare assieme.

Il logo rappresenta la nostra idea di mobilità: in movimento e in grado di generare benessere (wellness) per via delle relazioni umane che possono sorgere dal concedere un passaggio. Infatti, dietro a un viaggio c'è un interesse comune. Il nostro slogan è "va' dove ti porta il cuore e trova persone con cui condividere la strada"

IL PROBLEMA DA RISOLVERE

I problemi che l'applicazione mira a risolvere sono:

- la riduzione di inquinamento tramite la riduzione di sprechi di carburante dovuti alla mancata ottimizzazione dei trasporti;
- la congestione del sistema stradale.

La nostra realtà locale di Treviglio presenta proprio queste criticità.

Un altro problema che abbiamo preso in considerazione è quello della **carente collaborazione e conoscenza tra i dipendenti di aziende** vicine o della stessa realtà che crea inefficienza e ritardi nei lavori assegnati.

In questo contesto non ci sono aziende alla ricerca di soluzioni come la nostra; la nostra idea ha un'obiettivo ampio che parte dalla mobilità e giunge al benessere sociale.

La sfida che ci è stata lanciata all'hackathon "Digihack" promosso da Camera di Commercio con **Bergamo sviluppo** prevedeva la creazione di un prodotto o servizio per la **mobilità sostenibile**. E' stata questa la scintilla che ha acceso le nostre menti.

3. ANALISI DEL CONTESTO

ANALISI DEI COMPETITOR

Uno dei competitor che abbiamo individuato è **Uber**, anche se poco utilizzato sul nostro territorio. Tuttavia, a differenza nostra, non offre passaggi che tengano conto anche degli interessi e non crea servizi dedicati e personalizzati per Aziende. Un altro competitor che offre un servizio più simile al nostro è **BlaBlaCar**. Anch'esso offre passaggi attraverso gli utenti, ma è più indicato per i lunghi viaggi, in cui si cambia anche mezzo di trasporto. Multimove è pensato per le autovetture.

ANALISI DI MERCATO

Il nostro servizio è adatto a diversi utilizzi:

- aziendale: Per grandi aziende oppure gruppi di aziende medie limitrofe;
- privati: per utilizzo quotidiano volto alla riduzione dell'inquinamento e alla interazione di persone con il risparmio di carburante anche con servizi di consegna come Glovo o Deliveroo.

Ci siamo focalizzati prima di tutto sul mondo delle **Aziende** e abbiamo identificato alcuni potenziali clienti distinguendoli tra:

1. Aziende di grandi dimensioni (sopra i 450 dipendenti) in provincia di Bergamo;
2. Aziende vicine tra loro (Zone industriali);
3. Aziende limitrofe ma separati da campi o altre infrastrutture

Ipotesi di partenza: consideriamo la presenza di circa 50 aziende di grandi dimensioni in provincia di Bergamo, successivamente aggiungiamo le aziende di piccole-medie dimensioni situate in zone limitrofe a Treviglio (circa 100) che rispettano i criteri precedenti e otteniamo circa 150 potenziali aziende clienti.

Abitualmente le aziende rinnovano gli abbonamenti annualmente, quindi offriremo consulenze personalizzate e flessibili in corso d'opera.

4. DESCRIZIONE DEL SERVIZIO

COME FUNZIONA MULTIMOVE

L'iscrizione al portale permette di raccogliere **dati** sulla provenienza e sugli interessi dell'utente a mezzo di un questionario interattivo. Le aziende avranno la possibilità di condividere con MultiMove alcuni dati aziendali sui propri dipendenti.

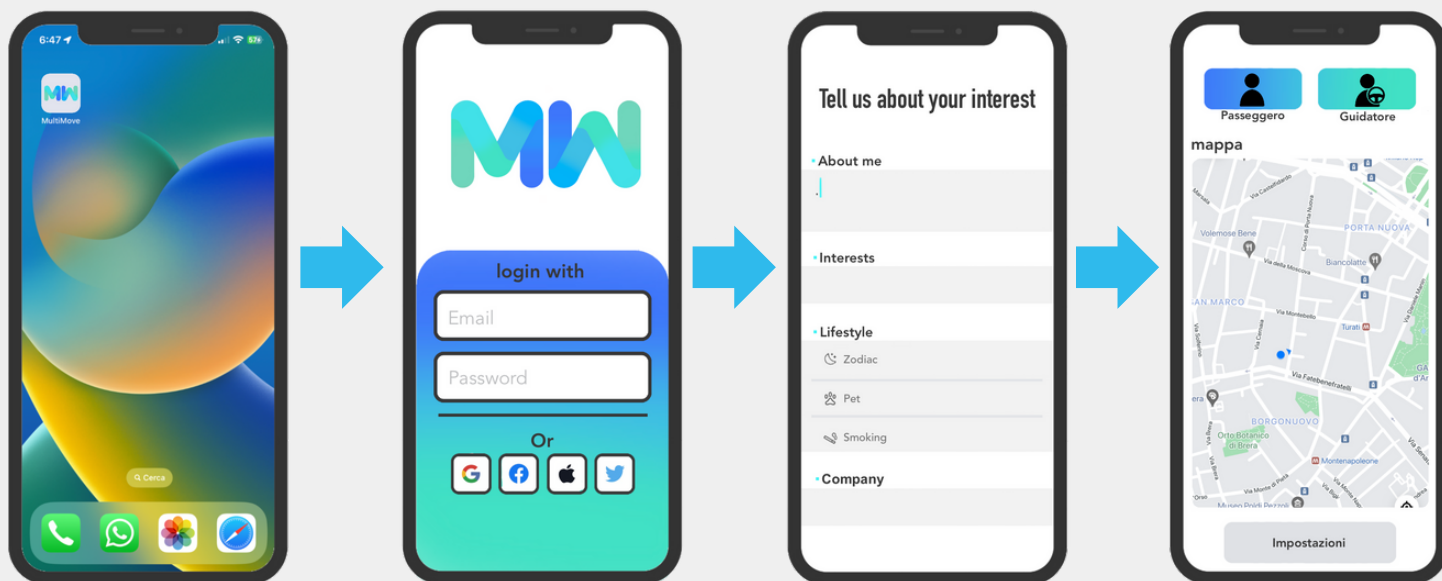
Tramite un **algoritmo di matching** da noi sviluppato, l'app accoppia automaticamente utenti che presentano hobby simili creando un punteggio di matching. Oltre a ciò, stiamo sviluppando un algoritmo dedicato per le aziende che possa misurare un aumento della produttività nei dipendenti a partire da alcuni parametri come il livello di stress, il tasso di turnover, etc...

Dopo l'inserimento degli interessi ci si sposta nella home, dove è possibile scegliere tre diverse tipologie di servizi:

- Guidatore
- Passeggero
- Interessi

Una volta scelto il tipo di servizio si presentano tre opzioni:

1. Nel caso tu sia un **guidatore** dovrai selezionare: punto di partenza, destinazione, posti disponibili in auto e la fascia oraria di arrivo e partenza.
2. Nel caso tu sia un **passeggero**, dovrai scegliere: la destinazione, la disponibilità degli utenti che offrono il passaggio e il luogo dove trovarsi con il guidatore.



6. MARKETING

Il primo punto di contatto con le realtà imprenditoriali del territorio è avvenuto al POINT di Dalmine in occasione dell'Hackathon dove abbiamo avuto modo di toccare con mano ciò che il nostro progetto sarebbe potuto diventare e i servizi offerti alla Startup innovative.

Nel corso del primo anno di esercizio, Multimove JA non è in grado di produrre utili dalla vendita diretta del servizio perché il Team si è dedicato allo sviluppo di un modello di business sostenibile e realistico. L'obiettivo dell'ufficio Marketing è quello di:

- confezionare un servizio accattivante per attrarre potenziali investitori;
- favorire l'iscrizione al portale di utenti per aumentare la credibilità online;
- creare una solida rete di contatti e partnership

STRATEGIA DI PROMOZIONE ONLINE

Realizzazione di:

- una pagina Social su Instagram (**@multimove.ja**);
- **Pagina Vetrina** sul portale JA;
- carta intestata e biglietto da visita.

Pianificazione di:

- Landing page e sito web dedicato
- Avvio di una campagna di crowdfundig su Gofundme e SchoolRaising

RAPPORTI CON CLIENTI E INVESTITORI

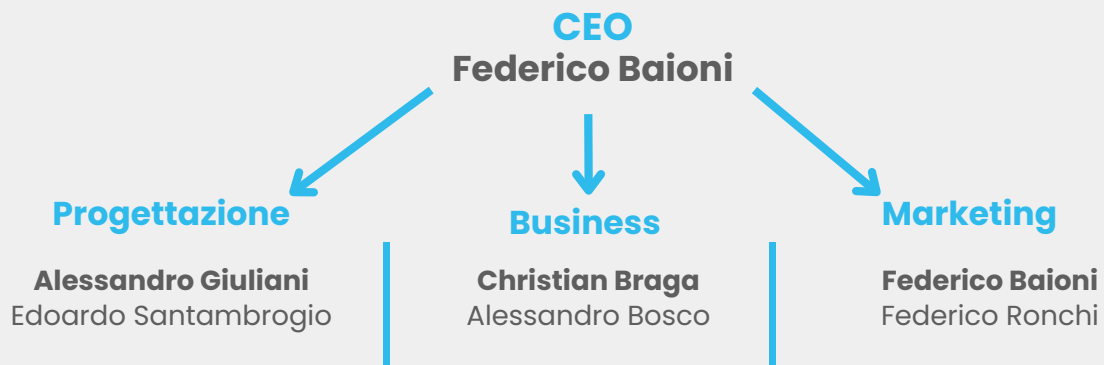
- Direct Marketing e somministrazione di questionari
- Sponsorizzazione delle aziende che aderiscono al servizio
- Newsletter sullo sviluppo del progetto a tutti gli stakeholder
- Realizzazione di una brochure informativa
- **Confronto con Imprenditori ed Esperti del Settore**
- **Bergamo Sviluppo e POINT DI DALMINE**



7. IL TEAM

L'EVOLUZIONE DEL TEAM WORKING

Il nostro Team è formato da 6 **persone** suddivise in tre Uffici che dialogano e ciascuno ha un responsabile di settore e a capo dell'azienda è presente un CEO.



Ogni ufficio si riunisce durante la settimana per pianificare e sviluppare l'applicazione. gli incontri si svolgono al mattino in orario didattico. Per rendere più agile e produttivo il nostro lavoro, abbiamo realizzato e sviluppato:

- un gruppo **WhatsApp** dedicato
- una cartella su **Google Drive** per condividere i progressi.
- Piattaforma **Canva** Education
- File comuni su **Procreate** per le grafiche e il logo
- Competenze **informatiche** ed **economiche**



8. ECONOMICS

ANALISI COSTI E RICAVI

I soci hanno deciso di credere nel progetto e si sono autofinanziati **immettendo quote** del valore di € 50 c/a per un totale di € 400, che sarebbe il capitale sociale.

Le fonti di ricavo provengono da 3 categorie:

- Commissione percentuale sul rimborso di coloro che ricevono il passaggio
- Abbonamenti di utilizzo privato della piattaforma;
- Abbonamenti di utilizzo aziendale;

Per fidelizzare i clienti all'utilizzo della piattaforma proponiamo un cashback da utilizzare come buoni sconto per prodotti o servizi convenzionati.

RICAVI	2023	2024	2025
Utenti singoli	100	200	400
Utenti dipendenti aziende	800	1600	2400
Aziende	4	8	12
Dipendenti medi	200	200	200
Abbonamento azienda	5€	5€	5€
Abbonamento singoli	8€	8€	8€
Ricavo da azienda mensile	4.000€	8.000€	12.000€
Ricavo da utenti singoli mensile	800€	1.600€	3.200€
n° passaggi mensile utente singolo	800	1600	3200
n° passaggi mensile aziendali	8000	16000	24000
distanza media passaggio	20	20	20
costo medio passaggio	2,00€	2,00€	2,00€
rimborso per passeggero	1,00€	1,00€	1,00€
% commissione utente singolo x Multimove	20%	20%	20%
ricavo rimborso singolo passaggio	0,20€	0,20€	0,20€
% commissione utente azienda x Multimove	15%	10%	10%
ricavo rimborso dipendente azienda passaggio	0,15€	0,10€	0,10€
ricavo mensile MultiMove da aziende	1.200,00€	1.600,00€	2.400,00€
ricavo mensile MultiMove da utenti singoli	160,00€	320,00€	640,00€
RICAVI da commissioni passaggi	1.360,00€	1.920,00€	3.040,00€
RICAVI TOTALI MENSILI	6.160,00€	11.520,00€	18.240,00€
RICAVI TOTALI ANNUALI	73.920,00€	138.240,00€	218.880,00€
% cashback aziendali	20%	20%	20%
% cashback singoli	15%	15%	15%
Rimborso cashback aziendali	240,00€	320,00€	480,00€
Rimborso cashback utenti singoli	24,00€	48,00€	96,00€
TOTALE RIMBORSI MENSILI	264,00€	368,00€	576,00€
TOTALE RIMBORSI ANNUALI	3.168,00€	4.416,00€	6.912,00€

9. ECONOMICS

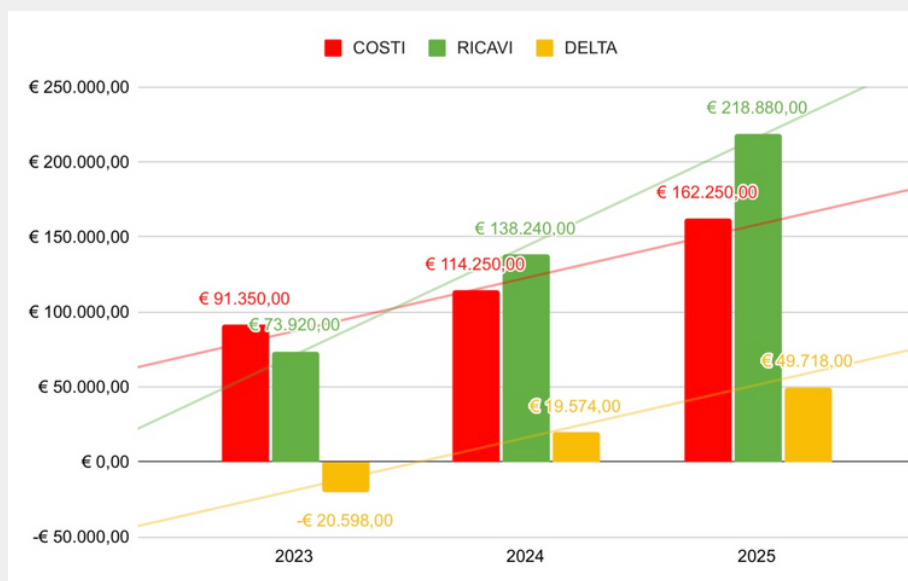
ANALISI COSTI E RICAVI

Come **primo costo** abbiamo 11.000 € per lo sviluppo della piattaforma che abbiamo ammortato in 3 anni.

Dopodiché abbiamo anche il costo del notaio che ammonta a 500 € per l'apertura della società e anche un costo annuo del commercialista di circa 2.500 €. Come altro costo abbiamo introdotto anche un mantenimento dell'applicazione che si aggira sui 250 € e la pubblicazione dell'app che ammonta a una cifra di 100 €.

L'ultimo costo è quello dei **dipendenti**, che il primo anno, con 3 dipendenti all'attivo ammonta a 91.000 €. Ci riserviamo ulteriori riflessioni a tal proposito per cercare un equilibrio tra sacrifici iniziali e bisogni materiali.

COSTI			
Sviluppo app	€ 4.000,00	€ 3.500,00	€ 3.500,00
Notaio	€ 500,00	€ 0,00	€ 0,00
Commercialista	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00
Mantenimento	€ 250,00	€ 250,00	€ 250,00
Costo pubblicaz	€ 100,00	€ 0,00	€ 0,00
Utenze	€ 12.000,00	€ 12.000,00	€ 12.000,00
Dipendenti	3	4	6
Stipendio mens	1.000€	1.000€	1.000€
	2.000€	2.000€	2.000€
	72.000€	96.000€	144.000€
COSTI TOTALI	91.350€	114.250€	162.250€
DELTA	-20.598,00€	19.574,00€	49.718,00€



10. PROSPETTIVA DI CRESCITA

OSSERVAZIONI

L'analisi costi e ricavi mostra che:

1. il progetto il primo anno non porta dei ricavi, ma servirà per offrire un **terreno fertile** agli investitori;
2. pur nascendo per risolvere il problema dei trasporti e dell'inquinamento, il progetto va oltre, in quanto muove un volume d'affari di circa 80000€ su base annua per il primo anno, con guadagni stimati già dal secondo anno e con un utile che potrebbe crescere notevolmente ogni anno.

PROSPETTIVE DI REALIZZAZIONE

Nel futuro prossimo puntiamo a realizzare diversi progetti per ogni ufficio in cui la società si divide:

- UFFICIO PROGETTAZIONE: Realizzazione di una grafica accattivante e brochure aggiornate;
- UFFICIO BUSINESS: prototipazione di piani di investimento per nuovi finanziatori.
- UFFICIO MARKETING: Pianificazione di una campagna Ads per la sponsorizzazione. Inoltre vorremo formarci su nuovi metodi di sponsorizzazione per le aziende che si affidano a noi.

Abbiamo intenzione di creare un sito web illustrativo e accessibile a tutti, per poter mostrare con maggior chiarezza di cosa ci occupiamo.

Vogliamo dedicare una parte del nostro budget futuro alla realizzazione di uno "spazio" dedicato a scuola per poter svolgere anche l'anno di Quinta le funzioni d'impresa. Infatti, ci piacerebbe continuare la startup anche dopo la liquidazione del progetto con JA Italia.

Vorremmo anche realizzare sull'app, una sezione di shop per piccoli gadget o cancelleria per gli utenti interessati per poterci finanziare. Offriremo anche buoni sconto o oggetti in regalo su numeri di passaggi elevati.

IPOTESI DI ACCORDI COMMERCIALI

Una **collaborazione** che vorremmo attuare è quella con un servizio di consegne a domicilio (Glovo, UberEats, Deliveroo).

L'idea sarebbe quella di agevolare il servizio di spostamento dei rider, offrendogli un passaggio da parte dei nostri utenti. Chi offrirà questo passaggio, riceverà un buono sconto spendibile sull'app di consegne, per il quale il rider lavora.



MULTIMOVE JA

multimove@stud.salesianitreviglio.it



Centro Salesiano Don Bosco Treviglio



Multimove.ja



Salesiani
DON BOSCO
TREVIGLIO