



01/02/2022

# Business Plan

(D.M. 07/05/2019)



## Sommario

<b>Profilo aziendale</b>	2
<b>Situazione soci al 31-12-2020</b>	3
<b>L'Attività</b>	4
Descrizione analitica del business	4
Partnership strategiche e operative attivate	4
Attività realizzate e prossimi step	5
Road Map a 12 mesi	5
La SWOT ANALISYS	6
<b>Modello di business</b>	7
Le nostre problem/solution	7
<b>Il mercato</b>	8
Ambito geografico e misurazione del mercato potenziale	8
I concorrenti	9
<b>L'Offeta</b>	10
I nostri prodotti/servizi	10
<b>Exit strategy</b>	11
Scalabilità	11
Riproducibilità	11
Vantaggio competitivo monetizzabile (exit strategy)	11
<b>Piano</b>	12
Conto economico previsionale	12
Piano degli investimenti	13
<b>Nota legale</b>	14
ADEMPIMENTO DI LEGGE	14

## Profilo Aziendale

---



Attività: **Portali web**

Codice ATECO: [REDACTED]

Soci: **2**

Dipendenti: **0**

Anno di fondazione: **2022**

[REDACTED] è una startup innovativa che sviluppa una piattaforma Web-Based destinata ai [REDACTED]. nell'ottica di migliorare e velocizzare i processi e le attività.

[www.migliorlido.it](http://www.migliorlido.it)



Sito web

[REDACTED]



Twitter



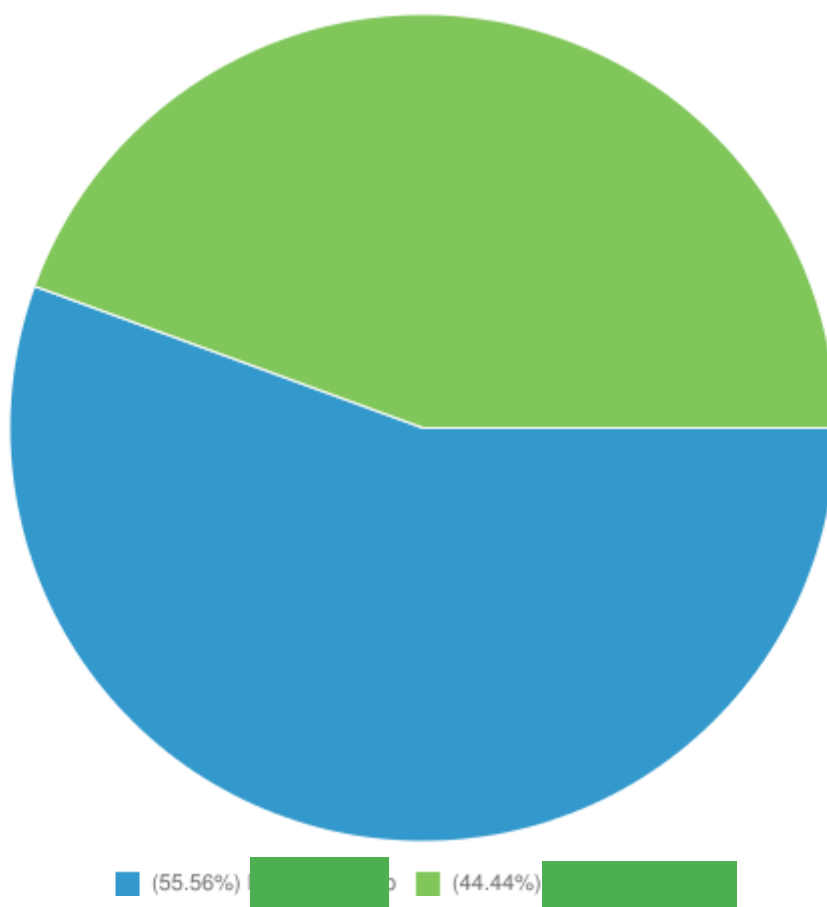
LinkedIn



Facebook

## Situazione soci al 31-12-2021

Di seguito viene riportata la situazione delle partecipazioni al 31/12/2021. Maggiori informazioni sul tipo di quote assegnate e in genere sulla captabile possono essere richieste all'organo amministrativo



## 1. l'attività

---

### 1.1 Descrizione analitica del business

trasferisce online un business marcatamente tradizionale con la finalità di digitalizzare tutti i processi attuali.

A differenza dei suoi competitors, oltre a sviluppare una strategia commerciale capillare sul territorio, integra tutti i servizi e aggiunge una strategia sociale, con l'obiettivo di avere un impatto notevole sulla sostenibilità ambientale ponendo l'azienda come "Amica dell'ambiente". L'attività principale di sarà quella di sviluppare una piattaforma di , in modo da:

- √ Visualizzare online tutti gli disponibili secondo l'area geografica scelta
- √ Prenotazione i servizi offerti
- √ Integrare i servizi dei partner:

L'obiettivo è quello di dare un servizio al cliente completo a 360°, offrendo un'esperienza nuova di acquisto. L'intento sarà non solo quello di guidare il consumatore nella scelta del miglior servizio e prodotto, ma anche quello di facilitare la vita delle persone con un occhio all'ambiente.

Il cliente potrà selezionare lo disponibile sul marketplace, completando il pagamento online dei servizi richiesti. Inoltre, faciliterà i gestori dei lidi balneari attraverso un software gestionale web-based (ottenendo maggiori margini grazie a una gestione più efficiente dell'azienda e dei clienti, aggiungendo prenotazione online e vendita dei servizi direttamente dalla piattaforma.

### 1.2 Partnership strategiche e operative attivate

### 1.3 Attività realizzate e prossimi step

inizia le sue attività nel 2021, procedendo con la costituzione della startup innovativa e società benefit. Ha effettuato l'analisi del mercato, con le potenzialità di sviluppo e crescita sul territorio per scalare il più velocemente possibile a livello nazionale.

Dal secondo trimestre del 2022, iniziano le attività di pianificazione dei servizi da vendere online, evidenziando i vantaggi sia per gli utenti che per i gestori: i primi possono prenotare e pagare il proprio a tramite l'app o via browser in modo facile e veloce, mentre i secondi possono, attraverso il portale, organizzare al meglio le prenotazioni e avere tutto sotto il loro completo controllo. Non solo: il portale aiuta i gestori anche a commercializzare e far conoscere meglio la loro

### 1.4 Road Map a 12 mesi

nei prossimi 12 mesi si propone di:

- Realizzare partnership e accordi con altri
- Pianificare gli sviluppi di realizzo della piattaforma Web-based, includendo: prenotazione online dei servizi, sistema di pagamento online, gestionale interno per ottimizzazione dei margini ed erogazione dei servizi alla clientela.
- Registrare il marchio
- Dettagliare lo stato competitivo e definire il target di clienti;
- Pianificare lo sviluppo della mobile App;

### 1.5 La SWOT ANALISYS

<b>S</b>	<b>W</b>	<b>O</b>	<b>T</b>
<b>STRENGTHS</b>	<b>WEAKNESS</b>	<b>OPPORTUNITIES</b>	<b>THREATS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Strategia integrante:</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Presenza sul mercato di</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fondi per le Startup innovative</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sviluppo di nuove tecnologie</li></ul>

# Demo allegato Business Plan narrativo

CREAZIONEIMPRESA ACADEMY

immediato, anytime e anywhere grazie al portale

## 2. modello di business

### 2.2 Le nostre problem, solution

A causa delle restrizioni Covid, molte tendenze sono state rivolte verso il digitale, essere una chiave per la ripresa economica e il ritorno di flusso.

**Problema 1.** Ridotta tecnologia per la prenotazione di lettini e ombrellone direttamente online.

**Problema 2.** Integrazione e digitalizzazione (es. palestra, spesa etc)

**Problema 3.** Incomunicabilità tra i diversi attori del territorio.

**Problema 4.** Rischio di

**Soluzione** Creazione di un ecosistema di far diventare tutte le spiagge smart, con servizi digitali: ordinare cibi e bevande dall'ombra, prenotazione di lettini e ombrellone, rendere il servizio di noleggio di attrezzature per il bagno balneare, rendere disponibili i menu digitali.

di servizi indoor e outdoor come padel, tennis, palestra, noleggio attrezzature, creare la propria squadra e prenotare tra gli slot di tempo, in relazione al tipo di cliente e lido, come corsi di canoa, corsi di canoa a zone esclusive, giri in barca e corsi di canoa.

Infine, la digitalizzazione serve a attrarre turisti e valorizzare il territorio pugliese con eventi, degustazioni, corsi di cucina, oltre a scalare sulla selezione online del proprio stabilimento per attività di divertimento, svago e scoperta delle tradizioni.

Con il portale web si potranno inoltre di ridurre il costo dell'abbonamento: nello specifico in caso di non utilizzo dello sport (es. lettini), lo stesso verrà automaticamente messo a disposizione e il cliente potrà recuperarlo.

**Demo allegato Business Plan narrativo**

CREAZIONEIMPRESA  
ACADEMY



### 3. il mercato

#### 3.1 Ambito geografico e misurazione del mercato

Il digitale è diventato una componente fondamentale nell'attività di business delle imprese e ha contribuito alla internalizzazione del mercato, quello di intensificare il dialogo con i consumatori, per meglio

Questo è quanto sta accadendo anche nel settore dei servizi e prodotti che, attraverso ulteriori informazioni sui servizi e prodotti che offrono, stanno migliorando i servizi aggiuntivi e ai prodotti alimentari, e stanno migliorando anche al luogo di produzione e al canale di distribuzione.

La penetrazione digitale media in Europa è del 70%, mentre a livello mondiale, 2,81 miliardi di persone sono già online e nel 2025 raggiungeranno quota 3,20 miliardi.

Si ipotizza che le vendite online continueranno a crescere, e la necessità di tutelare i consumatori. Questi numeri spingono a avviare una discussione sui servizi e prodotti che offrono, e a migliorare le esperienze internazionali sull'esperienza dell'utente, mediante le iniziative del Gruppo, affiliati o Locker.

Con 3 miliardi di persone online, il mercato digitale è in crescita. Secondo la Global e-commerce forecast, il mercato digitale globale sarà di 3,20 miliardi di persone, ovvero bevande la cui tracciabilità e provenienza sono garantite.

[1] Number of digital business users in Europe, 2019

### 3.2 I concorrenti

Nome	Tipo	Caratteristiche
[REDACTED]	diretto	[REDACTED] il portale dedicato agli utenti degli stabilimenti balneari, ha chiuso la stagione con una crescita del 300%, sia per quanto riguarda la clientela quanto concerne i nuovi stabilimenti. <a href="https://www.italybeach.com/">https://www.italybeach.com/</a> Ricavi: oltre €895.000
[REDACTED]	diretto	Nato nel 2010, è un punto di riferimento per i titolari di stabilimenti balneari. In questi anni il comparto turistico ha registrato un forte sviluppo. <a href="https://www.italybeach.com/">https://www.italybeach.com/</a>
[REDACTED]	diretto	[REDACTED] è un punto di riferimento per i titolari di stabilimenti balneari. In questi anni il comparto turistico ha registrato un forte sviluppo. <a href="https://www.italybeach.com/">https://www.italybeach.com/</a>
[REDACTED]		[REDACTED] Piscina. (Piscina), le quali generano gli ingressi delle piscine e accessori, il pagamento dei turni del personale e dei servizi spiaggia, prezzi e



## 4. L'offerta

### 4.1 I nostri prodotti/servizi

Problema	soluzione	prodotti s	oggetti di riferimento
Gestionale web per Staff			
Ridotta tecnologia per la gestione degli ombrelloni e dei servizi presenti in uno stabilimento balneare.	Formula Abbonamento per avere uno strumento facile, sicuro e completo per lo stabilimento balneare, pensato per aiutarti a lavorare meglio e risparmiare tempo.		stabilimenti
Pacchetti Visite Guidate			
Associare alla conoscenza della cultura e delle attrazioni presenti sul territorio	Definizione visite guidate		
E-commerce per i clienti			
- acquistare online ombrelloni e lettini - aggiungere servizi e divertimenti - soggiorni a basso costo - mancato			stabilimenti e clienti dello stabilimento balneare

**Demo allegato Business Plan narrativo**

CREAZIONEIMPRESA ACADEMY

## 5. Exit strategy

- Previsione opzioni put e call con diritto di voto e partecipazione
- Previsione di cessione della maggioranza
- Restituzione dell'investimento a data stabilita
- Exit totale e quasi exit con cessione di quote
- Cessione totale o in licenza
- Altro (descrivere)

### Scalabilità

Inizialmente si prevede un'attività di mercato limitata ai soci fondatori nel settore e nei prossimi anni si prevede un'espansione progressivamente scalata in termini di territorio e di risorse umane, attraverso le procedure per il reclutamento di nuovi soci e l'assunzione di personale.

### Rischi

Il progetto si caratterizza su ambiti molto competitivi, con possibili concorrenti internazionali, le possibilità di crescita, teoricamente, di fatto, lo sforzo economico e i rischi del progetto che si caratterizza su ambiti molto competitivi.

### Valore aggiunto (Exit strategy)

Alla luce delle diverse ipotesi di monetizzazione del vantaggio competitivo, esistono diverse ipotesi di monetizzazione del vantaggio competitivo.

- Vendita del progetto ai soci e investitori.
- Acquisizione del progetto da parte di grandi competitors per sviluppare il progetto come propria business unit.
- Possibilità di vendita del progetto a terzi per la sua utilità di utilizzo della piattaforma.

## 6. piano

### 6.1 Conto economico previsionale

	2024
<b>Fatturato</b>	
Prodotto/Servizio 1	600000
Prodotto/Servizio 2	
Prodotto/Servizio 3	
<b>Totale Ricavi</b>	<b>600000</b>
<b>Costi</b>	
Costi per ac	0
Costi pr	
Co	
	0
	350
	0
	0
	42500
	902
<b>Risultato</b>	
Imposte	
<b>Risultato dell'es</b>	<b>1284</b>

## 6.2 Piano degli investimenti

Descrizione		
<b>Investimenti in immobilizzazioni immateriali</b>		
Spese di costituzione		
Spese sviluppo software		
Altre immobilizzazioni		
<b>Totale immobilizzazioni immateriali</b>		
<b>Investimenti in immobilizzazioni materiali</b>		
Hardware e software		
Altre attrezzature		
<b>Totale immobilizzazioni materiali</b>		
<b>Immobilizzazioni finanziarie</b>		
Partecipazioni		0
Depositi cauzionali		0
<b>Totale immobilizzazioni finanziarie</b>		<b>0</b>
<b>TOTALE</b>	<b>51000</b>	<b>55000</b>

**Demo allegato Business  
Plan narrativo**

CREAZIONEIMPRESA  
ACADEMY

## 7. Nota legale

### ADEMPIMENTO DI LEGGE

Con l'emanazione del D.M. 7 maggio 2019 (pubblicato sul sito [www.governo.it](http://www.governo.it)) delle finanze ha dato attuazione agli incentivi di natura fiscale previsti dall'art. 29 del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179 convertito in legge n. 138 del 28/12/2012. L'art. 5 del D.M. 7 maggio 2014 pone alcune condizioni per poter beneficiare delle agevolazioni fiscali previste dall'art. 29 del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179 convertito in legge n. 138 del 28/12/2012. È infatti indispensabile che questi soggetti siano in possesso di una certificazione rilasciata dall'Autorità di regolazione del mercato finanziario (ARCF) relativamente al periodo di implementazione del piano di investimento, in cui sia contenuta una copia del piano di investimento con le informazioni dettagliate sull'oggetto dell'investimento, sulla data prevista o attuale, dell'investimento, sulla natura e sulla certificazione rilasciata dall'Autorità di regolazione del mercato finanziario (ARCF) relativi ad effettuati investimenti e sulla data di commercializzazione del prodotto. Il presente Piano d'investimento è conforme alle condizioni di cui all'art. 5 del D.M. 7 maggio 2014.

**Demo allegato Business  
Plan narrativo**

CREAZIONEIMPRESA  
ACADEMY