

Business Plan

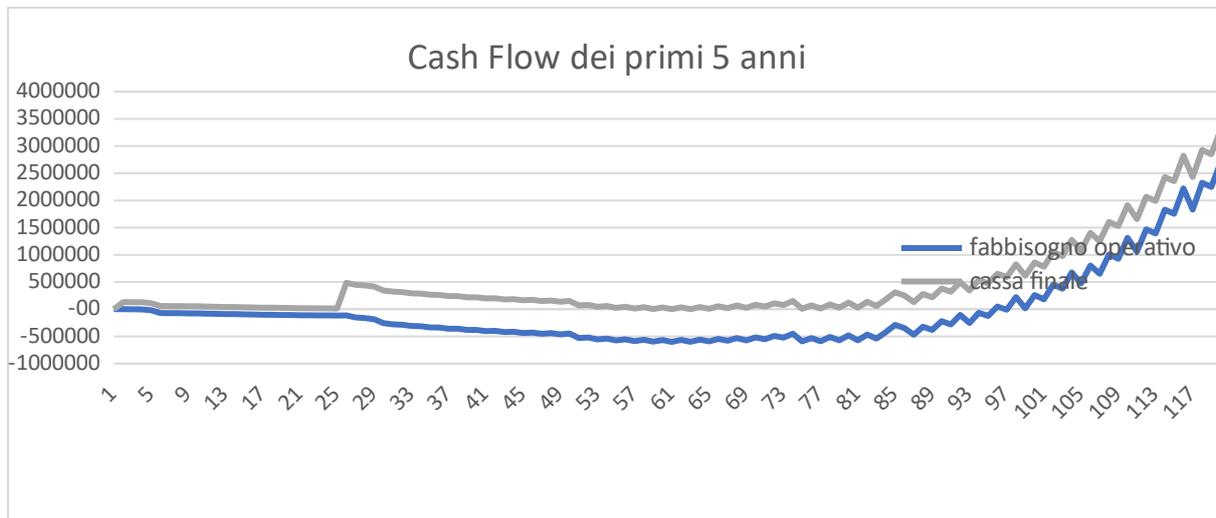
Cargospaceworld App



Il business plan del progetto Cargospaceworld è strettamente riservato e contiene informazioni e segreti industriali di cui Patent pending n.102019000015382 depositata in Italia, e Copyright n. DEP636088404274772588.

Contents

Executive Summary	3
L'App Cargospaceworld	3
Il Problema	5
Soluzione	6
Customer Value Proposition	9
Entrepreneurial Team	11
Market Analysis	13
Industry Analysis	16
Marketing Plan	18
Future Developments	20
Operative Plan	21
Strutture necessarie e risorse:.....	22
La realizzazione del progetto si dividerà in tre fasi:.....	22
Fase 1: Progettazione e sviluppo del sistema.....	23
Fase 2: Installazione su sistema di produzione e test.....	23
Fase 3: Pubblicazione delle App sugli store Android e iOS e della Web Application.....	23
Organizational Plan	23
Risk Plan	25
Financial Plan	26
Highlights	26
Contatti	30



Executive Summary

L'App Cargospaceworld.

E' un software che consente la perfetta gestione e razionalizzazione logistica dei precisi spazi di carico a bordo degli automezzi per il trasporto delle merci. L'App Cargospaceworld, fornirà all'Autotrasportatore la possibilità di essere geo localizzato in movimento su di una mappa presente all'interno della piattaforma Cargospaceworld, potendo indicare anche al Committente, per mezzo di un semplice Clic esercitato da quest'ultimo sull'icona che lo rappresenterà sulla mappa, il preciso spazio di carico presente a bordo del suo mezzo di trasporto che, grazie a Cargospaceworld, verrà messo a disposizione di committenti e Vettori in real Time, per mezzo della detta mappa, attraverso la quale i Committenti potranno **vedere** in tempo reale, tutti i mezzi circolanti in quel preciso punto geografico e in quel preciso momento, [in quanto geo localizzati in movimento], in maniera tale da offrire al Committente/Vettore, la possibilità di poter reperire il mezzo di trasporto più vicino al luogo in cui ubicata la sua merce e per mezzo di una semplicissima procedura.

L'App **Cargospaceworld**, sarà caratterizzata dal suo semplicissimo utilizzo per entrambi i tipi di utente, Autotrasportatori/Committenti che, con pochissimi Clic e non dovendo scrivere nulla, se non solo il Committente semplicemente per compilare la scheda della descrizione della merce da inviare all'Autotrasportatore, la sua ubicazione e il punto in cui portarla, permettendo così ai due attori, di coronare il tutto per mezzo di azioni in grado di svolgere chiunque data la loro semplicità

La soluzione Cargospaceworld è unica, poiché concettualmente pensata in direzione opposta rispetto ad altri sistemi telematici dedicati all'autotrasporto di merci, (borse carichi ecc.), che tendono a non fare contattare direttamente autista e committente. L'App Cargospaceworld invece, metterà in contatto diretto autista e committente attraverso un procedimento talmente di facile utilizzo e talmente semplice, che sarebbe impossibile semplificare ancora di più per poter godere di un servizio così efficiente come Cargospaceworld.

Attraverso l'App l'autista, ogni volta che avrà il mezzo con a bordo anche il minimo spazio di carico disponibile, potrà postarlo precisamente su di una mappa in rete e metterlo così a disposizione di chiunque che, anche dall'altra parte del mondo, (quando l'App sarà diffusa globalmente), abbia bisogno del suo mezzo di trasporto e del suo spazio, in quel momento e in quella precisa posizione geografica.

Per comprendere il potenziale del progetto, sarebbe solo sufficiente pensare alla ultra semplificazione delle funzioni dell'App, che consentiranno l'utilizzo della stessa anche a persone con scarse capacità intuitive in ambito informatico, dandogli la possibilità comunque, di poter

utilizzare l'App. Ulteriore dato d'analisi destinato ad evidenziare lo spessore del progetto, riguarda le problematiche infinite legate al settore autotrasporto, prima tra tutte, quella di viaggiare col mezzo di trasporto vuoto per causa, molto frequentemente, della mancanza di un carico da trasportare nei "ritorni" dalle lunghe tratte, diffusissimo problema che affligge una moltitudine di Autotrasportatori e Aziende di trasporto, che si ritrovano molto spesso a macinare chilometri in maniera del tutto gratuita, spendendo denaro in carburante, inquinando l'atmosfera con le loro immissioni, così come anche sprecando risorse umane (Autisti), impegnate frequentemente nel nulla, viaggiando in costante perdita. Cargospaceworld non si limiterà a risolvere solo il succitato problema che, tra le altre cose, è quello che ha dato origine all'idea, ma perfezionerà la logistica del trasporto delle merci nel vero senso della parola, se riuscirà ad ottenere una completa diffusione sull'intero pianeta. Niente più chiamate o perdite di tempo, tutto si perfezionerà in pochi secondi e in pochissimi Clic, senza quasi mai dover scrivere nulla per utilizzare i servizi offerti da Cargospaceworld App.

In contrasto ai summenzionati e innumerevoli problemi riscontrati e solo dopo una attenta analisi e progettazione mentale, nasce l'idea dell'App Cargospaceworld, capace di mettere in contatto in real Time per mezzo di una Chat, l'Autotrasportatore, **proprio nel mentre si trova "on the road"**, e il Committente tramite il suo Smartphone o PC, senza più bisogno di intermediari, di telefonate e perdite di tempo; capace di indicare al Committente, tramite la mappa all'interno della piattaforma, il preciso spazio di carico a bordo dei mezzi di trasporto; Capace di indicare al Committente, tramite la mappa, l'esatta posizione geografica del mezzo di trasporto, così da poter reperire quello più vicino al luogo in cui si trova la sua merce in quel momento; Capace di mostrare al Committente tramite la mappa, le foto del mezzo e dell'Autista, i tipi di licenze e autorizzazioni di cui in possesso; Capace di dire al Committente se quel mezzo è disponibile ad eseguire viaggi Internazionali o meno; tutto questo attraverso un semplice Clic sull'icona che rappresenterà il mezzo geo localizzato preso in attenzione dal Committente che, potrà avere tutte le informazioni summenzionate, semplicemente attraverso un sguardo alla schermata comparsa a seguito del clic esercitato sull'icona/mezzo di trasporto in attenzione.

Non esiste allo stato dell'arte un' App dal funzionamento di Cargospaceworld, esplicitamente pensata per il settore dell'autotrasporto, che detiene un mercato stimato in **€8,5 miliardi** solo in Italia, e di **€500 miliardi** in tutta Europa. Senza poi contare i numeri di altri paesi macroscopici come Cina; India; Stati Uniti; Sud America ecc. In cui, grazie al "Cloud", si riuscirà fin dalla nascita dell'Azienda a raggiungere e a divulgare il sistema Cargospaceworld, incrementando a dismisura i fatturati.

Allo scopo di proteggere il prodotto da riproduzione, si è provveduto a depositare il copyright del progetto Cargospaceworld e, allo stesso tempo, anche una domanda di Brevetto all'UIBIM, con l'obiettivo di poter proteggere il metodo/Procedimento del Progetto nel suo complessivo funzionamento tecnico ma, al fine di poter allargare ulteriormente la protezione del Progetto stesso, si prevede, durante le fasi di sviluppo dell'App, di realizzare un codice informatico del tutto nuovo, affinché si possa riuscire ad ottenere protezione anche sul codice medesimo.

Cfr Proprietà Industriale tramite Link

<https://drive.google.com/drive/folders/1JCBt1oj7vID3eErL-79LL2xoZqVcsGij?usp=sharing>

L'unicità del prodotto, unitamente alla proprietà intellettuale che andrà a patrimonio della Società che si andrà a costituire, consentirà di arrivare sul mercato come soluzione unica, risolutiva e irripetibile, oltre che molto economica.

A garantire la bontà del prodotto realizzato e il funzionamento dell'intero Progetto telematico, sia nel presente che nel futuro, ci penserà il Team, composto da personale altamente specializzate e competenti nei vari settori nevralgici di gestione, sviluppo e implementazione dell'App. Difatti all'interno del Team esistono figure con spiccate competenze informatiche di origine Magistrale, così come anche dal carattere esperienziale, considerato che tra i soci del Progetto ve ne sono alcuni con pregressa ed attuale esperienza nella gestione di Aziende B2B e di progetti di elevatissimo rilievo, che saranno fondamentali per la realizzazione dell'App e della piattaforma. Esistono figure con esperienza Manageriale e commerciale di elevato spessore, proprio nell'ambito dell'Autotrasporto e della logistica, settore a cui dedicata l'App, nonché nel campo

della proprietà industriale ed Intellettuale, specificamente nel campo dei Brevetti, di cui l'ideatore del Progetto Cargospaceworld è titolare di alcuni riferiti ad altri settori.

Il lancio commerciale di Cargospaceworld si prevede nel minor tempo possibile dalla creazione dell'App e della piattaforma, previo la realizzazione di un video di presentazione che annunci la prossima uscita dell'App, che sarà soprattutto utile fornire in fretta ai Big della Telematica, Tomtom e Frotcom, come già d'accordo, allo scopo di dare visibilità al Progetto, anche in ambito Internazionale.

L'obiettivo di Cargospaceworld è quello di arrivare fra 5 anni a fatturare circa 4,4 M€ conquistando circa il 10% degli autotrasportatori.

Il massimo fabbisogno finanziario utile per raggiungere gli obiettivi indicati, è stimabile in circa €590k, Spalmato nei 5 anni dalla nascita di Carospaceworld,

L'App Cargospaceworld rappresenta senza dubbio l'evoluzione dell'intero settore e il passo successivo alle borse carichi, così come il futuro della logistica del trasporto delle merci. [Il creatore]

Il Problema

L'origine dell'idea di sviluppare l'App Cargospaceworld, nasce da una attenta valutazione del settore della logistica e del trasporto delle merci, svolto dal creatore quando svolgeva l'attività di commerciale presso una grossa Azienda di trasporto.

Fin da subito lo stesso, riscontrava un enorme numero di problemi legato al settore, tra i quali, il più rilevante, quello di avere i mezzi di trasporto che viaggiavano vuoti e senza merci a bordo, soprattutto durante i ritorni da lunghe tratte, ma non solo, il problema si manifestava frequentemente anche su brevi tratte, con un inutile dispendio di carburante ed immissioni nocive nell'aria, per trasportare il nulla.

Oltre al problema summenzionato, che di fatto ha fornito l'imput principale per l'idea, il creatore riscontrava anche problemi all'interno dell'ufficio operativo dell'Azienda, legati alla comunicazione tra gli stessi impiegati operativi dell'Azienda e i Committenti che ricercavano un mezzo di trasporto per la loro merce.

Si notava che difficilmente questi ultimi rimanevano soddisfatti, *in primis* perché tutti i dialoghi tra i due attori avvenivano telefonicamente ed in un contesto simile alla borsa di Wall Street, in cui si faceva fatica anche solo a sentire la voce dell'interlocutore, per quanto l'ufficio era costantemente pervaso dalle innumerevoli voci di sottofondo degli altri impiegati e dagli squilli dei telefoni; (*Condizione comune a quasi tutti gli uffici operativi della logistica delle merci*). Poi anche perché difficilmente i Committenti riuscivano a reperire il mezzo di trasporto a loro più consono, e magari dotato anche di particolari attrezzature o autorizzazioni che gli consentissero il trasporto della sua merce, col risultato finale per il Committente, di dover fare innumerevoli telefonate, anche a diverse Aziende di trasporto, per reperire il mezzo giusto, perdendo un'infinità di tempo e denaro; mentre la conclusione finale invece per l'Azienda di trasporto, talvolta, era quella di perdere il cliente.

Stato dell'Arte

L'App Cargospaceworld, è una sorta di "borsa carichi", configurata promiscuamente con funzioni simili a quelle di UBER, ENIJOY ed di altre Aziende riferibili al Carshiring o carpooling ma che, in questo specifico caso, sono esplicitamente dedicate al settore dell'autotrasporto di merci e, soprattutto, alla vendita dei precisi spazi di carico a bordo dei mezzi di trasporto in tempo reale. Non viene offerto da nessuna Azienda un servizio che dia la possibilità ad un autista di postare il suo preciso spazio di carico a bordo in tre clic ogni volta che ve ne sia disponibile a bordo del

suo mezzo, e per infinite volte quanto lo permetta la cubatura del suo veicolo. Non esiste alcun prodotto che geo localizza in movimento su di una mappa il mezzo di trasporto e che, se completamente libero, viene rappresentato sulla mappa a disposizione del Committente da un'icona dal colore verde; mentre se parzialmente libero, l'icona risulterebbe di colore arancione, così da indicare allo stesso Committente, e nell'immediato, l'effettiva e precisa disponibilità di spazio di carico in tempo reale proprio mentre l'Autotrasportatore si trova sulla strada. Non esiste alcun prodotto che permetta al Committente, attraverso la geo localizzazione dei mezzi di trasporto, di sapere se un mezzo di trasporto disponibile circoli nei pressi del luogo in cui ha la merce da caricare. Non esiste un prodotto che metta in contatto diretto, (a mezzo chat), un committente ed un autotrasportatore nel mentre del suo lavoro, dando la possibilità ai due attori, di poter contrattare in tempo reale la commessa da affidare o da acquisire. Non esiste un prodotto che colleghi globalmente la completa rete dell'autotrasporto coi diretti committenti e gli Autotrasportatori in tutto il pianeta e in tempo reale. Non esiste alcun prodotto che permetta al committente di prendere un trasporto in soli tre Click e di sapere dove si trova in quel preciso momento il mezzo che ha incaricato della commessa o che lo vuole incaricare della stessa.

Soluzione

Il committente utente della piattaforma Cargospaceworld, avrà il vantaggio di poter vedere immediatamente sulla mappa, tutti i mezzi di trasporto circolanti in tempo reale e la loro effettiva precisa disponibilità di spazio di carico a bordo dello stesso mezzo in attenzione; in quel preciso momento e in quel preciso punto geografico, (poiché geo localizzato in movimento), che potrà acquisire attraverso la Mappa e per mezzo di pochissimi clic, allo scopo di dirigerlo nell'immediatezza, ad effettuare il carico della merce che, eventualmente, sarà ubicata in prossimità dell'Autotrasportatore. L'utente della piattaforma web «[cargospacesworld](#)», ovvero il committente del trasporto, entrato nel sito web attraverso l'App, sarà immediatamente collegato in tempo reale, attraverso il sito medesimo, ad una rete globale di mezzi di trasporto, che verranno visualizzati, rappresentati e, geo-localizzati in movimento sulla mappa presente all'interno della piattaforma per mezzo di icone/punti (che potrebbero essere rappresentate anche da piccoli camion), di colori diversi; in questo caso, a titolo esemplificativo, VERDE e/o ARANCIONE, a seconda della totalità o la parzialità di spazio di carico disponibile in quel preciso istante sul mezzo di trasporto, il quale sarà acquisibile da ogni parte del pianeta in cui vi sia qualche utente committente che fruisca del nostro sistema logistico collegato alla piattaforma internet, questo attraverso pochissimi Clic sulle icone medesime postate sulla mappa, che, appunto, rappresenteranno i mezzi di trasporto.

Il sito web collegherà gli autotrasportatori e i committenti utilizzatori dell'App [Cargospaceworld](#), la quale, sarà caratterizzata da un funzionamento chat stile Whatsapp, che si attiverà solo nel momento in cui il mezzo di trasporto sarà selezionato dal committente dal web, ovvero nel momento in cui quest'ultimo cliccherà sull'icona/mezzo di trasporto di suo interesse, posizionato in quel preciso punto sulla mappa, per incominciare la procedura di acquisizione dello spazio. La Chat rimarrà attiva dall'acquisizione fino al termine del trasporto tra committente ed autista, al fine di consentire le relazioni tra loro durante la trattativa preliminare e si disattiverà automaticamente soltanto una volta terminata la commessa.

L'autista, fino a che non avrà dato conferma del termine del servizio, quando aprirà la sua specifica app installata sul proprio device, nel caso non avesse ricevuto notifiche da parte degli utenti, visualizzerà le varie chat dei committenti che gli avranno affidato altre commesse.

Considerato il funzionamento sostanziale del progetto, che prevede la vendita di precisi spazio di carico, questi ultimi potrebbero essere assegnati ad una pluralità di Committenti, ragion per cui sarà fondamentale per l'Autotrasportatore, così anche per il Vettore/committente, avere accortezza di tutte le commesse o i trasporti in corso e questo lo potrà ottenere semplicemente guardando le proprie Chat che, se presenti, staranno ad indicare che sarà in corso in quel momento, un servizio per quella persona o Azienda riferibile a quella specifica Chat.

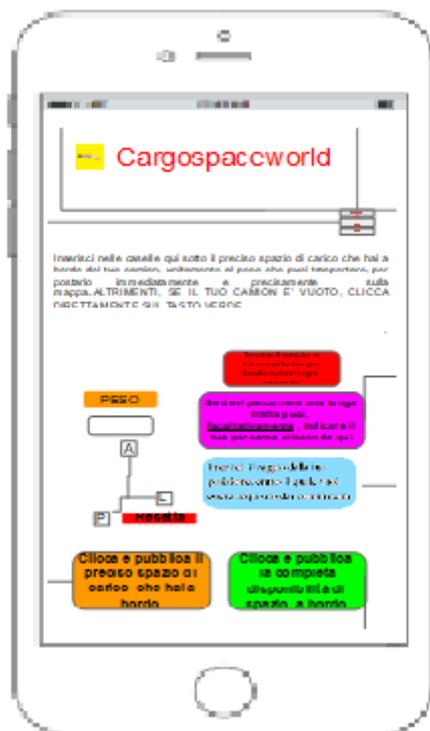
Attraverso la piattaforma Cargospaceworld, i committenti acquisiranno online e in tempo reale lo spazio di carico di cui necessitano, che sarà reso disponibile dall'autista per mezzo di una semplice casella da compilare elettronicamente sul suo device, utilizzando l'App ogni qualvolta che gli si liberi spazio di carico a bordo del suo mezzo.

Alla luce delle funzionalità dell'App Cargospaceworld che, oltre che ad essere semplici ed intuitive per entrambi gli attori, Committente/Autotrasportatore, coronano un sistema Logistico da considerarsi perfetto ed infallibile, il cui valore, sotto tutti gli aspetti e per tutte le categorie di utenti, sarà impareggiabile, soprattutto sotto il profilo dei ricavi che si incrementeranno per entrambe le parti automaticamente; questo grazie al contatto diretto tra Autotrasportatori e Committenti, **senza intermediari**, che favorirà Cargospaceworld, condizione che di certo porterà un maggiore risparmio per il committente e più guadagno per l'Autotrasportatore. Lo stesso concetto risulta funzionale anche in relazione al risparmio di tempo che otterrà il Committente per reperire il mezzo di trasporto, condizione fisica strettamente connessa all'incremento dei ricavi stessi, appunto, anche derivati dal risparmio del tempo.

Nelle prime fasi della nascita dell'App Cargospaceworld, la campagna pubblicitaria si incentrerà verso un preciso Target Clienti Autotrasportatori e Committenti da "aggregare", appartenenti al segmento settoriale delle lunghe tratte, ma è chiaro che se contestualmente l'App vorrà essere utilizzata dagli utenti anche, ad esempio, per gli espressi, è chiaro che lo potranno fare benissimo, in quanto l'App verrà presentata al mercato con tutte le sue funzionalità dedicate all'intero settore.

L'app sarà gestita da ogni autista attraverso le seguenti **ULTRA SEMPLIFICATE AZIONI**:

Clic su tasto **verde**, (Come Sotto): parte direttamente il segnale verso la piattaforma, che geo localizzerà il mezzo indicando la completa disponibilità di spazio di carico per mezzo del colore dell'icona **Verde** che rappresenterà il mezzo di trasporto Geo localizzato



Clic su tasto **arancione**: All'interno della schermata (come sopra), sarà anche presente il simbolo della cubatura, ai cui apici delle linee che lo costituiscono, verranno collocate delle caselle editabili, in cui inserire i riferimenti numerici di cubatura, (Alt/Largh/Prof), dello spazio di carico che l'autotrasportatore avrà a disposizione sul suo mezzo in quel momento, il quale, dopo essere stato indicato, potrà essere postato sulla piattaforma attraverso un secondo click sul medesimo tasto **Arancione**, che farà comparire sulla mappa l'icona di colore **Arancione**, che rappresenterà il mezzo di trasporto, indicando al Committente, già solo per mezzo del colore, che quello specifico mezzo di trasporto, avrà solo parzialità di spazio di carico a bordo, che il Committente potrà vedere solo nel momento in cui cliccherà sulla stessa icona.

Clic su tasto rosso: servirà solo ad annullare le operazioni e/o a non accettare la commessa.

La diversità di colori delle icone che rappresenteranno i mezzi di trasporto postate sulla mappa in relazione al loro spazio di carico disponibile, **è importante al fine di inviare immediatamente il messaggio visivo all'utente** che, solo con uno sguardo alla mappa nel sito, attraverso questa rapidissima percezione, capirà se un mezzo di trasporto sarà completamente libero o parzialmente libero e in quale esatta posizione geografica lo stesso si troverà in quel momento, in maniera da ottimizzare il lavoro a seconda delle proprie necessità di carico e di volume, velocizzando al massimo l'acquisizione del mezzo di trasporto e facendo risparmiare ulteriore tempo al committente, rendendo ancora più veloce e infallibile il sistema di reperimento mezzi Cargospaceworld.



Il sito «**cargospaceworld**» per il committente, non è altro che una mappa geografica come sopra, (tipo Google Maps), all'interno della quale saranno collocate delle icone verdi e arancioni, raffiguranti i mezzi di trasporto che verranno geo-localizzati in movimento sul sito web e visualizzati sul pc o smartphone dal Committente che starà cercando un mezzo di trasporto in prossimità dell'indirizzo di carico della sua merce, oppure che ne stia cercando uno specifico,

dotato di determinate attrezzature o Autorizzazioni; oppure disponibile a compiere viaggi Internazionali; o ancora, in possesso di determinate licenze ecc.; potrà utilizzare il filtro, che gli permetterà di cercare un mezzo in maniera mirata e infallibile, senza dover stare a perdere tempo telefonicamente o tramite dispendiosi canali, in termini di tempo, per cercare un veicolo appropriato alla sua commessa.

Sulla mappa all'interno del sito, verranno Geo localizzati tutti i mezzi disponibili per tramite le icone cliccabili, magari a forma di furgoncini e di diverso colore che, essendo vettoriali al processo di acquisizione del mezzo, Cliccandoci sopra introdurranno il Committente alla fruizione del servizio, e questo attraverso pochissimi Clic.

Giova sottolineare anche quanto l'utilizzo del filtro sia semplicissimo ed intuitivo, tanto da permettere al Committente di non dover scrivere niente per reperire il mezzo con le caratteristiche richieste, ma di agire semplicemente premendo dei tasti con la specifica funzione; ad es. "Il Committente deve reperire un tipo di mezzo? Agisce sulla stringata posizionata in alto della schermata, in cui contenute tutte le immagini di tutti i tipi di mezzi di trasporto, e cliccare sul mezzo che gli interessa, in maniera che dalla mappa gli altri mezzi scompaiano e rimangano soltanto quelli di suo interesse." Identico procedimento per reperire un mezzo a svolgere viaggi internazionali ecc., ecc. [cfr. Mokup].

<https://drive.google.com/drive/folders/1OfEIZB2aK1H1Vcsiea59o-oiTNTe8X1p?usp=sharing>



Tale applicazione sostanzialmente, consiste semplicemente in un servizio che si interpone tra i Committenti/Vettori e gli Autotrasportatori, allo scopo di vendere online degli spazi di carico a bordo dei mezzi di trasporto degli Autisti che, grazie a questa App, oltre che ad ottenere immediati benefici, saranno in grado di pubblicizzarsi costantemente di fronte ad una potenziale e vastissima platea di Committenti utilizzatori della piattaforma Cargospaceworld da tutto il mondo, semplicemente indicando su di una mappa quali spazi si libereranno di volta in volta sui loro mezzi, e questo per tramite di una serie di funzionalità chiare, semplicissime e di immediata comprensione.

[cfr Mokup]

<https://drive.google.com/drive/folders/1OfEIZB2aK1H1Vcsiea59o-oiTNTe8X1p?usp=sharing>

Customer Value Proposition

L'Applicazione Cargospaceworld, sostanzialmente, consiste in un servizio che si interpone tra i Committenti/Vettori e Autotrasportatori, allo scopo di fare vendere online gli spazi di carico liberi a bordo dei loro mezzi di trasporto agli Autisti, mentre invece ai Committenti, di acquistare uno spazio di carico in Real Time e in brevissimo tempo.

Grazie a questa App, gli Autotrasportatori, saranno messi in condizione di pubblicizzarsi costantemente di fronte ad una potenziale e vastissima platea di Committenti utilizzatori della piattaforma Cargospaceworld, da ogni parte del mondo, semplicemente indicando su di una mappa quali spazi si libereranno di volta in volta sui loro mezzi, e questo per tramite di una serie di funzionalità chiare, semplicissime e di immediata comprensione.

Perchè gli autotrasportatori utilizzeranno L'App Cargospaceworld?

L'utilizzo dell'App da parte degli autotrasportatori è principalmente motivato dal fatto che con Cargospaceworld, gli stessi, difficilmente viaggeranno con il mezzo di trasporto vuoto, avendo una visibilità immediata a livello Nazionale e nel futuro a livello Internazionale, ottimizzando il loro lavoro ed incrementando di conseguenza il proprio fatturato, questo alla luce del fatto che tramite il servizio offerto, gli Autotrasportatori, avranno la possibilità di:

1. **Postare il preciso spazio di carico a bordo del loro mezzo in max tre Click** e ogni qual volta ve ne sia disponibile.
2. **Postare il proprio completo spazio di carico in un Click.**
3. **Essere costantemente visualizzati in movimento su di una mappa presente in una piattaforma** e visualizzabile da qualsiasi parte del pianeta a disposizione di chiunque abbia bisogno di un mezzo di trasporto da e in qualunque determinato paese.
4. **Relazionarsi direttamente via Chat con i committenti** per discutere il prezzo del trasporto e le condizioni dello stesso.
5. **Eliminare le agenzie di intermediazione e le cooperative** che, di solito, si interpongono tra autotrasportatore e committente, facendo lievitare i prezzi dei trasporti e diminuire i ricavi dell'Autotrasportatore.
6. **Prendere una commessa proveniente da qualsiasi parte del mondo.**
7. Pagare un canone irrisorio, (10€ mese), per ottenere un servizio che gli permetterà, sicuramente, di incrementare i propri fatturati.
8. Recuperare il costo del servizio annuale (120€), ed essere anche in guadagno, prendendo anche una sola commessa in 365 gg di servizio attivo.
9. Essere visualizzato come **mezzo disponibile a svolgere viaggi Internazionali.**
10. Relazionarsi con i committenti in tempo reale, attraverso una Chat attiva nell'app.
11. Poter immediatamente incassare il denaro per la commessa accordata col committente.

12.

Perchè i committenti utilizzeranno L'App Cargospaceworld?

Anche i committenti dell'autotrasporto trarranno molteplici benefici dall'utilizzo dell'App, in particolare perchè avranno la possibilità di:

1. **Fruire del servizio gratuitamente per almeno i primi due anni...**(solo l'autotrasportatore paga per il momento, in seguito anche il committente pagherà una piccola percentuale sull'importo concordato con l'autista per la commessa).
2. **Trovare immediatamente un mezzo di trasporto nei pressi del luogo di deposito/carico della loro merce**, attraverso la costante geo localizzazione dei mezzi sulla mappa all'interno della piattaforma Cargospaceworld.
3. **Conoscere esattamente lo spazio di carico a bordo dei mezzi geo localizzati sulla mappa** cliccando sull'icona all'interno della mappa, che rappresenta il mezzo di trasporto.
4. **Mandare a caricare il mezzo in tre Click da ogni parte del Mondo e per ogni parte del mondo.**
5. **Avere la possibilità di inviare il mezzo a caricare in una Nazione e scaricare la merce in un'altra**, (sempre che l'autista, durante la postazione del proprio spazio di carico a bordo del mezzo, dia disponibilità per eseguire viaggi Internazionali).
6. Essere collegato costantemente ad una rete globale costituita da Autotrasportatori.
7. Eliminare le agenzie di intermediazione e le coop che fanno aumentare i costi del trasporto.
8. **Poter contrattare il prezzo direttamente con l'autista** e in tempo reale, proprio nel mentre del suo lavoro.
9. Gestire le consegne "espressi", in pochi secondi, dalla piattaforma Cargospaceworld.
10. **Poter gestire l'intera logistica delle proprie merci da qualunque parte del Mondo e in qualunque parte del Mondo.**

Perchè le Aziende di trasporto utilizzeranno L'App Cargospaceworld?

Le Aziende di trasporto con una folta flotta di mezzi propri che vorranno fruire del servizio Cargospaceworld, oltre ad ottenere gli stessi benefici dei singoli Autotrasportatori succitati, (Padroncini), in relazione alle funzionalità dell'App, avranno anche il vantaggio di non dover necessariamente utilizzare addetti al traffico, ovvero alla logistica, per gestire le commesse a loro affidate dai loro committenti, ma incaricando addirittura questi ultimi e i loro Autisti ad operare tra loro, tramite l'App Cargospaceworld, previa produzione di un tariffario a discrezione dell'Azienda.

Questa autogestione tra Autisti e committenti, non tenderà a tagliare i rapporti pregressi tra i due attori ma, al contrario, tenderà a consolidarli, poichè l'App dedicata alle aziende di trasporto con molti mezzi, conterrà una ulteriore semplicissima funzionalità relativa all'indicazione del loro logo Aziendale, che verrà visualizzato sullo schermo del dispositivo dei committenti quando selezionato il mezzo di trasporto in attenzione che, ipoteticamente, potrebbe appartenere all'Azienda con la quale il committente abbia già accordi.

Ai committenti/clienti dell'Azienda di trasporto, che avranno già accordi di pagamento dilazionati con la stessa, gli si darà la possibilità di fare slittare i propri pagamenti come precedentemente accordato con l'Azienda. Questo tramite la fornitura di una password univoca, che il committente/cliente digiterà quando acquisirà un trasporto su di un mezzo di quella determinata Azienda tramite l'App, saltando la fase procedurale relativa i pagamenti.

Il committente avrà anche la possibilità di cercare esclusivamente i mezzi di quella specifica Azienda agendo attraverso un filtro presente nella mappa all'interno della piattaforma.

Alla stessa azienda di trasporto, per tramite i loro dispositivi, gli si potrà dare la possibilità di interfacciarsi alla piattaforma Cargospaceworld e di monitorare e distribuire commesse ai propri mezzi dalla propria sede per conto dei loro committenti, questo se la stessa Azienda non vorrà che committenti e i propri autisti si relazionino direttamente con il rischio che non vengano acquisite di proposito dall'Autotrasportatore tutte le commesse richieste dai Committenti.

L'azienda di trasporto dotata di una grande flotta, se vorrà scaricare l'App per ogni singolo mezzo di trasporto che possiede, si vedrà concessa un'agevolazione di prezzo rispetto al prezzo standard dell'App rispetto a quando verrebbe scaricata "privatamente" dallo store. [es. €7 mese, anziché €10 mese], questo incentiverà ancor di più le grosse Aziende a fruire del servizio.

Enterpreneurial Team

Davide Panigada, Ideatore del progetto Cargospaceworld.

Ha svolto per un lungo periodo attività di commerciale presso la ledtrasporti di Rho, (Mi). Contesto da cui è poi scaturita l'idea di sviluppare Cargospaceworld.

In possesso di contatti e canali con vertici di Aziende macroscopiche del settore della logistica , dell'autotrasporto e della Telematica, che aiuteranno senz'altro la rapida diffusione dell'App a livello globale.

Davide è stato esercente commerciante per lunghi periodi nel campo dei Monopoli di Stato.

Ha svolto il ruolo di Account Manager presso l'Azienda Green4you.

Maturando discrete capacità Manageriali e un buon indottrinamento nel campo dell'Autotrasporto e della logistica, ambito in cui è nata l'idea di Cargospaceworld.

Buona esperienza nel campo della proprietà industriale e nella stesura di Brevetti e Progetti in maniera autonoma.

Titolare di un Brevetto per invenzione industriale e di altro per modello d'utilità dedicati all'energia rinnovabile e di ulteriori Patents Pending riferiti a diverse realizzazioni, tra cui Cargospaceworld, nonchè anche di un Copyright proprio sullo stesso Progetto Cargospaceworld.

Ha frequentato la scuola di ragioneria fino al 4° anno, fino al momento in cui ha cambiato completamente indirizzo diplomandosi in Agraria.

Dotato di grande creatività...

I suoi obbiettivi: *"Vedere le proprie realizzazioni utilizzate dalle persone"*

Dimitri Giuliacci, Ingegnere informatico

Laureato all'Università degli Studi di Siena in Ingegneria Informatica indirizzo Sistemi Informatici Multimediali e conseguita l'abilitazione per la professione di Ingegnere all'Università degli Studi di Firenze, è da sempre appassionato di computer e affascinato dal mondo del software. All'età di otto anni, iniziando a programmare in Basic V2.0 su un Commodore64 che gli fu regalato, ha capito che lo sviluppo software doveva far parte del suo mondo. Oggi, proprio quel Commodore64 è nel suo studio di informatica che è stato aperto subito dopo il termine degli studi.

Il proprio lavoro consiste nella realizzazione di software gestionali e consulenza nel mondo IT per PMI.

Ha lavorato per molte aziende prevalentemente del centro Italia, ed al contempo ha avuto il piacere di collaborare con alcune note aziende nel mondo IT portando avanti con loro progetti di grandi dimensioni. Oltre a portare avanti il proprio lavoro con passione, è da sempre aperto a nuove idee e progetti innovativi.

Simone Dalla Stella, Ingegnere elettronico

È sviluppatore per Cargospaceworld con particolare attenzione alla programmazione librerie e lato back-end.

Laureato in Ingegneria Elettronica presso il Politecnico di Milano nel 2005, durante il lavoro di tesi si è specializzato nella progettazione di sistemi DSP per il controllo digitale.

È stato progettista hardware/software nell'ambito dell'elettronica di consumo presso Quantum S.p.A, start-up attiva nel campo DVB-T e DVB-H agli esordi del settore (2005-2007) e con partnership importanti quali H3G e Mediaset. Ha contribuito allo sviluppo di device portatili (Pocket TV e palmari ad uso ufficio, precursori della rivoluzione smart).

In seguito (2008-2009) si è occupato di automazione industriale come consulente per varie aziende del milanese, curando la parte firmware di centraline elettroniche a microprocessore per applicazioni di packaging ed etichettatura, plastiche, alimentari.

Dal 2010 lavora nel team di supporto al design in STM. Si occupa di gestione degli script lato UNIX del sistema di design unificato proprietario, dell'interfacciamento con i tool CAD e testing, della progettazione e manutenzione di piattaforme Web per l'accesso degli utenti a tali servizi (LAMP, HTML5 e Javascript) e di utility Desktop (Java e native).

Grande appassionato di programmazione, come gli altri membri di Cargospaceworld ha l'ambizione di mettere la tecnologia al servizio della collettività, per migliorare, semplicemente, la nostra vita.

In riferimento alla struttura Societaria che si andrà costituendo, così come in riferimento ai membri del Team, risulta utile sottolineare il prossimo ingresso nel gruppo di un ulteriore membro dalle capacità e dalle esperienze pregresse e consolidate a dir poco fenomenali, soprattutto in ordine alle relevantissime posizioni occupate dallo stesso nel corso del tempo. Trattasi infatti di **Giuseppe Carrella**, ex Docente di statistica, di letteratura e Management, di tecnologie informatiche e dinamiche dell'informazione, così come di tecnologie multimediali e di informatica generale in diverse Università Italiane e Inglesi. Beppe è stato alla guida dello sviluppo della piattaforma Noon, l'Amazon o Alibaba dei paesi Arabi, ricoprendo la figura di Project Manager (Progetto da 1miliardo di \$). Ha svolto il ruolo di Amministratore Delegato per TSF, per la gestione dei sistemi informativi di Ferrovie dello Stato, così come ha svolto ulteriori innumerevoli Ruoli di vertice da considerarsi relevantissimi in diversificati contesti economici macroscopici, sia di carattere privato che Statale. E' membro dell'osservatorio sulla sicurezza Nazionale ed ha collaborato allo sviluppo e alla gestione di alcuni sistemi del Ministero Di Grazia e Giustizia. Beppe è dotato di grandi capacità tecniche e di un bagaglio esperienziale nella gestione di progetti di grandissime dimensioni che, senza dubbio, gioveranno moltissimo alla realizzazione ed implementazione del progetto Cargospaceworld.

Per questioni personali Beppe ha momentaneamente scelto di ricoprire solo la figura di consigliere esterno nel Progetto Cargospaceworld ma, è ben motivato anche ad entrare nel Team come Project Manager in un prossimo futuro, così come anche nella società che si andrà a costituire.

Curriculum membri del Team:

https://drive.google.com/drive/folders/1xY7AMknBqfwAdfi7F3q_1q0Alclclaj?usp=sharing

[Per ragioni di spazio nel presente documento, non sono stati indicati proprio tutti i ruoli svolti dal Professore nel tempo, (Davvero tantissimi), ma ci si è limitati solo ad estrapolare quelli più rilevanti].

Market Analysis

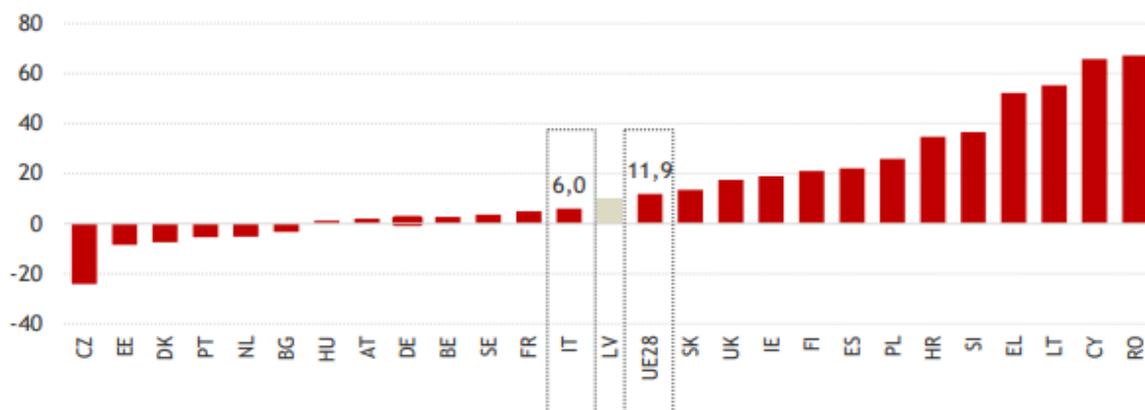
Macro analisi di mercato. Il mercato di riferimento di Cargospaceworld, è senza dubbio quello dell'autotrasporto delle merci e la sua logistica.

Cargospaceworld rappresenta un servizio dalle potenzialità incredibili per la risoluzione di una serie elevatissima di problematiche tecniche legate ad un settore macroscopico quanto fondamentale per l'economia mondiale. Si pensi difatti, che solo in Italia nel 2018, il parco veicolare era composto da 44.169.725 veicoli, di cui l'11% da Autocarri, (**4.858.559,86 numero di autocarri per il trasporto di merci in Italia**), e le merci trasportate su gomma nello stesso anno hanno raggiunto le Ton. 716.164. [Fonte ISTAT]

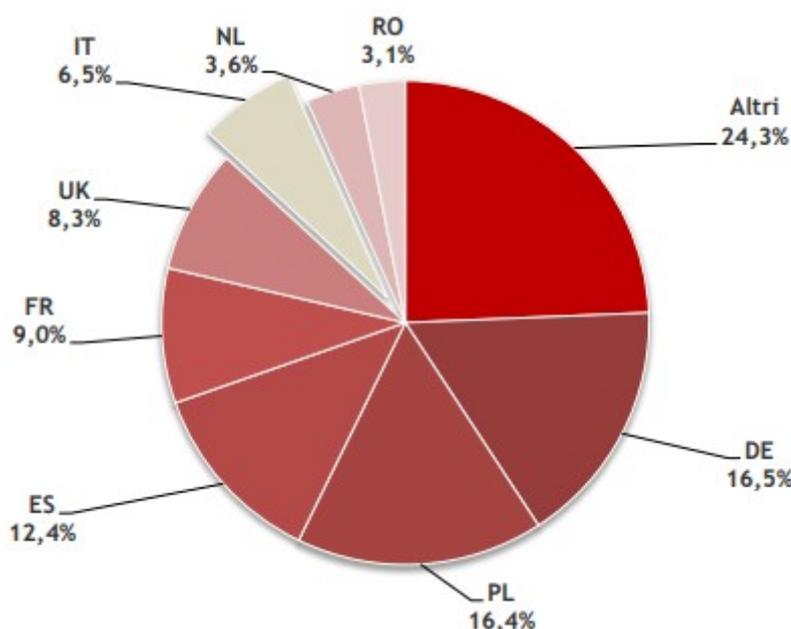
UE28 Traffico merci su STRADA, dati 2018 [fonte, ANFIA su dati Eurostat]Traffico merci su strada Nel 2017 il trasporto stradale europeo di merci ha movimentato 1.870,1 miliardi di tkm (+4,7% rispetto al 2016), il volume più alto registrato dal 2007 (1.876 miliardi di tkm,). Rispetto al 2013 la movimentazione delle merci è aumentata del 12%. Secondo la rilevazione Eurostat, basata sulla movimentazione delle merci (in miliardi di tkm) all'interno di ogni paese effettuato da qualsiasi vettore europeo, si nota che l'evoluzione del trasporto merci su strada non è stata uniforme in UE, i dati evidenziano che il volume di tkm movimentate dai paesi dell'UE15 nel 2005 pesava per l'87% del trasporto europeo, mentre nel 2017 il peso scende al 68%.

Il traffico merci su strada (in tkm) aumenta dello 0,2% nel 2018 rispetto al 2017, che già registrava un aumento del 4,7% sul 2016. Nel 2018, tra i paesi che hanno una grande industria di autotrasporto, il traffico in tkm registra incrementi tendenziali in Italia del 4,4%, in Spagna, Francia e Regno Unito del 3,4%, in Germania dell'1,2%, mentre in Polonia registra una flessione del 5,8% rispetto al 2017 dopo l'aumento del 15,3% sul 2016. Con tale flessione, la Polonia, seppure per poco, perde la leadership del trasporto su strada in tkm conquistata nel 2017. Rispetto al 2014, secondo anno consecutivo di ripresa del traffico, il trasporto stradale risulta cresciuto dell'11,9% e solo sei Paesi hanno registrato volumi di traffico inferiori al 2014: Bulgaria, Danimarca, Estonia, Paesi Bassi, Portogallo e Rep. Ceca. Cipro, Grecia, Lituania e Romania registrano un incremento superiore al 50%, Slovenia e Croazia sopra il 30%.

Grafico 8. UE28, Trasporto merci su strada, tkm per paese, variazioni % 2018/2014



Nel 2018 la Germania torna ad essere per un soffio, il paese più significativo per il trasporto stradale in Europa, con una quota del 16,5% sul totale delle tkm movimentate in UE, superando la Polonia con il 16,4% (aveva il 17,4% nel 2017 davanti alla Germania con il 16,3%). Seguono, con la medesima posizione del 2017, Spagna, Francia, Regno Unito, Italia, Paesi Bassi e Romania. L'Italia si conferma al 6° posto con una quota del 6,5% sul totale delle tkm movimentate. I restanti paesi movimentano oltre il 24% delle tkm totali movimentate in UE. Repubblica Ceca, con il 2,1% di quota, retrocede dopo Lituania e Svezia. I Paesi europei che hanno performato meglio nel 2018 sono stati: Lituania (+11,5%), Cipro (+8%), Romania (+7,4%), Slovenia e Croazia (+6,8%); all'opposto la Bulgaria ha registrato un calo delle tkm movimentate (-23,3%), seguito da Repubblica Ceca (-7,2%), Estonia (-6,7%) e Polonia (-5,8%). Grafico 9. UE28, Trasporto merci su strada, tkm per paese in %, 2018 Sei Paesi, dunque, dominano il traffico merci, misurato in tkm, in UE, nell'ordine: Germania, Polonia, Spagna, Francia, Regno Unito e Italia che, insieme, rappresentano il 69% del totale delle tkm trasportate su strada. 6,0 11,9 -40 -20 0 20 40 60 80 CZ EE DK PT NL BG HU AT DE BE SE FR IT LV UE28 SK UK IE FI ES PL HR SI EL LT CY RO A



Secondo la stima dell'osservatorio [Contract Logistic del Politecnico di Milano](#), nel 2019 il Fatturato del settore Autotrasporto/Logistica in Italia, si è attestato **85,4 miliardi di Euro**, con una crescita del 7% rispetto al 2018

Mentre il Mercato Europeo attualmente è stimato intorno ai **500 miliardi di Euro**.

NB. I dati sopra riportati sono riferibili soltanto al mercato Italiano ed Europeo, tralasciando realtà macroscopiche come Stati Uniti; Sud America; Canada; Cina ecc., paesi in cui si può benissimo immaginare quale che possa essere il valore del mercato dell'Autotrasporto.

Micro analisi di mercato. L'App Cargospaceworld, oltre che al settore dell'Autotrasporto e della Logistica in cui si centralizza, espande le proprie radici anche verso un altro importante settore del mercato dai numeri macroscopici, parlando in termini di fatturati, ovvero quello dell'Internet things; delle App e dei procedimenti telematici, considerando che una qualsiasi App, indipendente dal proprio funzionamento e dal settore a cui dedicata, produce ricavi anche solo dal numero di scaricamenti eseguiti dagli utenti, così come anche da eventuale pubblicità.

I principali clienti di Cargospaceworld App, saranno certamente individuabili in tutti gli Autotrasportatori di merci che posseggano almeno un mezzo di trasporto; partendo dal singolo Padroncino, fino ad arrivare alla multinazionale dell'Autotrasporto di merci o all'Azienda della Telematica Web Fleet che gestisce flotte di camion a mezzo di GPS, che pagheranno o faranno pagare ai loro clienti già fidelizzati, come nel secondo caso, un canone mensile previsto in €10 mese per mantenere attivo il servizio.

[si è prevista, a scopo commerciale e del mantenimento del prezzo imposto di €10, una riduzione del 25/30% del costo del servizio, su contratti con Aziende che avranno almeno 100 mezzi di trasporto, riservando loro un ricavo, affinché il costo del servizio sia sempre lo stesso per il Cliente finale, (€10), sia che egli scarichi l'App, ad es. tramite Tomtom ecc, o dagli Store].

Il Target cliente non si ferma certamente agli Autotrasportatori, in quanto anche il Committente o Vettore sarà un cliente, anche privato che, nonostante per l'intero periodo di diffusione dell'App è previsto che non debba pagare nulla e sarà solo l'Autotrasportatore a pagare un canone mensile di soli €10,00 al mese, e solo dopo i sei mesi previsti di gratuità del servizio ma, in seguito della completa diffusione dell'App, si è stabilito di applicare a carico del Committente una piccola tariffa percentuale sull'importo della Commessa realizzata grazie a Cargospaceworld, [es.3%]. Si pensi ai possibili numeri del potenziale fatturato eventualmente prodotto in riferimento anche ai futuri clienti paganti, ovvero i committenti, che potrebbero di gran lunga superare anche lo stesso numero dei clienti Autotrasportatori, tale è la vastità di possibilità di utilizzo del servizio Cargospaceworld da parte di chiunque, perché **“chiunque”**, potrebbe essere nei panni di un Vettore/Committente un giorno o l'altro.

Cargospaceworld, ha l'obiettivo di andare ad aggredire uno alla volta tutti i sotto segmenti del mercato di riferimento, allo scopo di andare a radicare piano , piano ma efficacemente l'App in quello specifico contesto e, proprio con questo spirito, si è stabilito di mirare ad un obiettivo ben preciso del settore per incominciare a promuovere l'App, ovvero quello dei trasporti su lunghe tratte, senza però scartare anche l'immediata implementazione sui servizi espressi, che è un altro sotto segmento in cui si colloca benissimo il prodotto, anche perché l'App verrà immessa sul mercato completamente funzionante ed immediatamente implementabile nell'intero settore dell'Autotrasporto e della Logistica delle merci. La strategia iniziale di voler collocare commercialmente il prodotto al sotto settore delle lunghe tratte, è soprattutto finalizzata ad impegnarsi in maniera mirata, in una dirompente campagna commerciale, che possa realizzare il coronamento di più possibili contratti con i Big Player della logistica e della Telematica, offrendo loro anche una percentuale sui ricavi, per quanto riguarda i Big Telematici gestori delle flotte, mentre invece un prezzo favorevole per il Big dell'Autotrasporto, che necessiterà del servizio per una moltitudine di Autotrasportatori alle proprie dipendenze.

L'App Cargospaceworld sarà assoggettata a continua evoluzione, **espandendosi**, oltre che nel trasporto su gomma, anche **a tutti gli ulteriori settori specifici del trasporto delle merci, come quello navale; aereo e ferroviario**, andando a dedicare esplicitamente ad ogni sotto segmento del mercato del trasporto medesimo, le opportune funzionalità, che saranno utili, finalmente, a migliorare l'intero ambito settoriale, stimato solo in Italia in €8,5 Miliardi.

Industry Analysis

La concorrenza di Cargospaceworld, si potrebbe riferire a tutte le borse carichi in generale, tipo: Sendilo – Macingo - Teleroute e molti altri, ma di questi nessuno offre un servizio così semplice, veloce, utile e diretto come Cargospaceworld, che mette in contatto utente e committente in tempo reale, ed evidenzia la posizione del mezzo di trasporto e il suo preciso spazio di carico a bordo, durante i suoi spostamenti.

L'App Cargospaceworld è un prodotto nuovo ed unico nel suo genere ed anche protetto da **Copyright** e da una domanda di brevetto per invenzione industriale meglio specificata in intestazione. Allo stato attuale dell'arte non esiste nulla di simile sul mercato, se non per quanto riguarda alcune funzionalità intrinseche che accomunano tutti i sistemi di carsharing o Carpooling conosciuti.

L'App Cargospaceworld è semplicemente il contrario delle solite “borse carichi” conosciute, in quanto non vengono offerti carichi da trasportare, ma bensì spazi di carico a bordo dei mezzi per trasportare la merce e saranno così i Committenti ad agire sul reperimento del mezzo, e non gli Autotrasportatori a dover reperire i carichi.

Non viene offerto da nessuna Azienda un servizio che dia la possibilità ad un autista di postare il suo preciso spazio di carico a bordo in tre clic ogni volta che ve ne sia di disponibile a bordo del suo mezzo, e per infinite volte quanto lo permetta la cubatura del suo veicolo. Non esiste alcun prodotto che geo localizza in movimento su di una mappa il mezzo di trasporto e che, se completamente libero, viene rappresentato sulla mappa a disposizione del Committente da un'icona dal colore verde; mentre se parzialmente libero, l'icona risulterebbe di colore arancione, così da indicare allo stesso Committente, **e nell'immediato**, l'effettiva e precisa disponibilità di spazio di carico a bordo di uno specifico mezzo di trasporto e in tempo reale, proprio mentre l'Autotrasportatore si trova sulla strada. Non esiste alcun prodotto come Cargospaceworld, che permetta al Committente, attraverso la geo localizzazione dei mezzi di trasporto, di sapere se un mezzo di trasporto disponibile circola nei pressi del luogo in cui ha la merce da caricare. Non esiste un prodotto che metta in contatto diretto, (a mezzo chat), un committente ed un autotrasportatore nel mentre del suo lavoro, dando la possibilità ai due attori, di poter contrattare in tempo reale il prezzo della commessa da affidare o da acquisire in quell'istante. Non esiste un prodotto che colleghi globalmente la completa rete dell'autotrasporto e della Logistica tra i diretti attori, committenti e Autotrasportatori in tempo reale. Non esiste alcun prodotto che permetta al committente di prendere un trasporto in soli tre Click e di sapere dove si trova in quel preciso momento il mezzo che ha incaricato della commessa o che lo vuole incaricare della stessa.

Il vantaggio di Cargospaceworld sul mercato rispetto ai suoi Competitor, risiede principalmente nell'unicità della configurazione delle funzionalità dell'App che, sostanzialmente, offre una soluzione definitiva alla pluralità di problemi da cui operato l'intero settore della logistica e dell'Autotrasporto da sempre.

Vantaggi competitivi e sostenibilità del modello di business: I vantaggi dettagliatamente indicati nella sezione “**Customer Value Proposition**”, generati da Cargospaceworld nei confronti dei propri Clienti, risultano già innumerevoli anche solo sotto l'aspetto funzionale dell'App, soprattutto per la sua estrema facilità di utilizzo da parte degli utenti, che questi siano Vettori o Autotrasportatori, nonché per il proprio carattere risolutivo ed ottimizzante dell'intera filiera “Autotrasporto”.

Anche sotto l'aspetto remunerativo l'App cargospaceworld porterà a dei risvolti favorevoli per tutti i bacini di utenze, che si troveranno a poter utilizzare un servizio efficientissimo che, darà completa visibilità in tutto il pianeta all'Autotrasportatore, pagando soltanto €10 al mese di canone, mentre al Committente gli permetterà di risparmiare tempo e denaro e di poter acquisire un mezzo di trasporto da e per tutto il mondo, agendo tramite la mappa all'interno della piattaforma, anche direttamente nel paese in cui starà cercando un mezzo di trasporto.

Il costo del servizio costituirà la chiave di volta per la diffusione dell'App, in quanto, a fronte di un canone così irrisorio da pagare mensilmente, (provvisoriamente €10 e solo per gli Autotrasportatori), gli utenti in generale otterranno degli enormi benefici, sia in termini di ottimizzazione del lavoro, che in quelli relativi al certo incremento del lavoro stesso e del fatturato, con la piena consapevolezza per gli Autotrasportatori, di poter essere in grado di

recuperare l'intero costo annuale per la fruizione del servizio Cargospaceworld, (€120,00), acquisendo anche una sola Commessa per tramite dell'App, in 365gg di attività della stessa.

Allo scopo di proteggere il servizio Cargospaceworld da eventuali azioni di plagio o di concorrenza sleale, è stato depositato un Copyright del Progetto e, inoltre, è stata anche depositata una domanda di Brevetto per invenzione industriale all'UIBIM.

Realizzazione di economie di scala; La fortuna dell'App Cargospaceworld in ordine alla possibile diminuzione nel tempo del prezzo unitario del servizio per effetto della crescita esponenziale degli scaricamenti, è da considerarsi assolutamente nulla, in quanto il prezzo rimarrà stabilizzato anche col trascorrere degli anni. Questo alla luce del fatto che si intende mantenere un costo del servizio molto basso, economico e alla portata di chiunque. Il costo del canone, €120,00 all'anno, per ottenere un servizio del genere, è da considerarsi assolutamente già molto basso, anche se confrontato ai costi annui di servizi dedicati alla Logistica offerti dai competitor, borse carichi ecc., addirittura da considerarsi anche poco efficienti e non certo risolutivi come Cargospaceworld, arrivando a fare pagare ai loro clienti, anche dieci volte tanto il prezzo invece richiesto per la nostra soluzione. La nostra Azienda, al contrario delle summenzionate Aziende Competitor, punterà invece sull'offerta di un servizio efficientissimo, ma anche tanto economico da costare anche meno di un pacchetto di sigarette al giorno, e che possa apportare davvero dei benefici al settore, partendo già dal costo del servizio, che tutti dovranno essere in grado di potersi permettere, per questi motivi il costo unitario del servizio rimarrà invariato nel tempo e, al massimo, ricalcolato in funzione del tasso di inflazione dei paesi in cui divulgata l'App.

Realizzazione di economie di scopo; Ulteriori segmenti di mercato in cui si intenderà collocare l'App in un prossimo futuro, benchè sempre appartenenti al mondo del trasporto di merci, sono il settore Navale; Aereo e Ferroviario, dedicando un App specifica, sempre marchiata Cargospaceworld, ad ogni intrinseco settore.

Questa estensione settoriale si realizzerà per mezzo delle medesime risorse umane e competenze interne a Cargospaceworld, impegnate già dalle prime fasi di Progettazione dell'App, permettendo così di abbattere i costi di sviluppo e di implementazione nei diversificati settori, incrementando a dismisura di riverbero i fatturati.

Cargospaceworld App è destinata a mantenere la propria unicità nel tempo, grazie ad una pluralità di ragioni, che hanno origine, prima di tutto, dal Know How intestino al gruppo di lavoro altamente specializzato e con alte competenze Magistrali, nelle azioni di sviluppo Software, App e sistemi Telematici, oltre che in elettronica e nella Proprietà Industriale, fino ad arrivare al possesso della proprietà intellettuale del progetto, che andrà ancor di più a rinforzarsi in seguito a prossimo Patent pendig che si depositerà a breve, con lo scopo di proteggere anche il Codice di sviluppo dell'App, oltre che al metodo/Procedimento già protetto.

Marketing Plan

Elemento fondamentale per la rapida diffusione dell'App e per il mantenimento futuro dell'immagine della stessa, è la Pubblicità di qualunque genere, partendo da canali pubblicitari in rete tipo "Google AdVisor", come anche sui social network, così utilizzando anche i canali classici, Tv, radio ecc.. Sarà necessario destinare delle risorse finanziarie in percentuali fisse alle campagne pubblicitarie di anno in anno, incominciando col dare maggior rilievo al primo anno, investendo maggiori risorse finanziarie che, in seguito, verrebbero drasticamente ridotte grazie al progressivo raggiungimento dello scopo e alla maggiore divulgazione e notorietà dell'App.

Cargospaceworld, verrà proposta alle grosse aziende Big Players della telematica e dell'Autotrasporto, alle quali si concederà l'App completamente gratis per i loro dispositivi di bordo o Smartphone, dati in dotazione ai loro clienti o dipendenti già fidelizzati, i quali, incominceranno a pagare il canone mensile di soli di €10 al mese, solo dopo aver fruito di un determinato periodo di gratuità dell'App, strategia che, una volta realizzata, oltre che ad acquisire

e fidelizzare una moltitudine di clienti già fidelizzati ai detti Big, provocherà una ridondanza Internazionale a livello mediatico, che la pubblicità risulterà del tutto gratuita ed efficace.

Questa molto probabile Partnership che si andrà a delineare con Aziende di tale proporzioni, porterà sicuramente beneficio, soprattutto sotto l'aspetto pubblicitario, per la diffusione dell'App, tale potrebbe essere la ridondanza mediatica della notizia che, ad esempio, "Tomtom Telematics oppure Frotcom, abbiano integrato l'App Cargospaceworld di nei propri device di bordo".

Siamo già in contatto con i vertici delle sotto riportate importanti Aziende Multinazionali del settore della logistica, disposte ad ospitare l'App sui propri dispositivi di bordo, con l'obiettivo di offrire un servizio aggiuntivo ed efficientissimo come Cargospaceworld, ai loro clienti fidelizzati.

Uno dei maggiori fattori di rischio di Cargospaceworld, riferibile ad un potenziale difficoltoso accesso al mercato, potrebbe essere insito nelle fasi iniziali di lancio dell'App, per causa dell'insufficiente comunicazione pubblicitaria, rischio che verrà scongiurato da una aggressiva campagna iniziale, così come dall'impegno che verrà promosso dal Team per reperire maggior numero di Partnership con i Big Dell'Autotrasporto delle Logistica e della Telematica per ottenere rilevante notorietà, "gratuita", nei confronti del mercato.

Le stesse Multinazionali con le quali sta già nascendo una Partnership gioveranno fortemente e forse più di tutto, all'immagine dell'App, questo grazie al fatto di essere già ben conosciute nel mercato di riferimento ormai da decenni.

Ulteriore aspetto favorevole per la divulgazione dell'App tra gli autisti, sarà quello relativo alla **gratuità della stessa per un determinato periodo promozionale, sei mesi/un anno**, e solo dopo tale periodo gli autisti, se decideranno di tenere l'App, pagheranno solo 10€ al mese.

Il pagamento di un canone così irrisorio, rispetto al servizio che si offre, sarà anch'esso una spinta incentivante verso la rapida divulgazione dell'App, se consideriamo che per le borse cariche bisogna spendere dieci o venti volte di più e le stesse non offrono di certo un servizio così preciso, infallibile, semplice, diretto ed efficiente. Inoltre, un dato importante da considerare in relazione al canone mensile di 10€, riguarda il fatto che, se l'autista che spende 120€ all'anno per il servizio Cargospaceworld e riesce ad acquisire anche una sola commessa in 365 giorni di attività dell'App, avrebbe immediatamente recuperato l'importo speso per il servizio e, probabilmente, risulterebbe anche già in guadagno, considerato che un semplice servizio di trasporto, in genere costa anche di più di €120,00.

Cargospaceworld ha come obiettivo di conquistare le masse, sia di Autotrasportatori che di Vettori/Committenti, con il suo sistema semplice, veloce e accattivante, ma soprattutto risolutivo, proponendo un prezzo bassissimo del canone mensile, per un servizio a dir poco efficientissimo, proprio per permettere a chiunque di poter scaricare l'App ed utilizzarla allo scopo di incrementare il proprio lavoro e, di conseguenza, il proprio fatturato.

Le vendite dell'App Cargospaceworld verranno realizzate per mezzo degli Store in Internet, da cui l'App sarà scaricabile nei propri dispositivi Hardware dai Clienti e sarà compatibile con tutti i sistemi operativi conosciuti così come lo sarà con quelli che saranno allo stato della tecnica nel futuro.

Il canone mensile per ogni singolo scaricamento dell'App e il relativo abbonamento, è stato fissato in €10 al mese ma, qualora si dovesse invece contrattare con Aziende di grosse dimensioni e con più di un certo numero di mezzi, il prezzo mensile del servizio potrebbe anche scendere del 30%.

Inizialmente clienti ed utenti verranno raggiunti tramite campagne di marketing online, tramite Google ADS. Si prevede che nell'anno 2021, a fronte di un investimento di 20.000€ in marketing online, si riescano a raggiungere all'incirca 80.000 potenziali utilizzatori: di questi di stima di attivarne circa 8.000 (Attivation ratio 10%) e di acquisirne 800 (Acquisition ratio 10%), di cui metà committenti (free) e metà autotrasportatori (che pagheranno la subscription). Negli anni successivi l'obiettivo sarà quello di scalare il più velocemente possibile, pertanto le spese in marketing aumenteranno esponenzialmente, e grazie alla brand awareness che si genererà con il passare del tempo, si stima che le campagne di pubblicità potranno essere più efficaci. Nella tabella seguente viene riportata una stima delle spese di marketing ed i relativi tassi di

conversione finale lungo i diversi anni. Con questa strategia ci si aspetta in 5 anni di convertire a clienti circa il 9,85% degli autotrasportatori a lungo raggio del mercato italiano.

	2021	2022	2023	2024	2025
Spese marketing	20.000,00 €	80.000,00 €	160.000,00 €	300.000,00 €	500.000,00 €
Utenti raggiunti	80.000	363.636	727.273	1.500.000	2.500.000
Tasso attivazione	10,0%	12,0%	14,0%	15,5%	17,0%
Attivati	8000	43636,36364	101818,1818	232500	425000
Tasso acquisizione	10%	10%	10%	12,00%	13%
Acquisiti	800	4363,636364	10181,81818	27900	55250
Di cui paganti	400	2181,818182	5090,909091	13950	27625
Tasso conversione	0,50%	0,60%	0,70%	0,93%	1,11%
Prezzo mensile	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €
Ricavi	18.000 €	189.818 €	640.727 €	1.827.477 €	4.390.352 €
Utenti paganti a fine anno	400	2582	7673	21623	49248
Costo acquisizione cliente	50,00 €	36,67 €	31,43 €	21,51 €	18,10 €
Penetrazione mercato	0,08%	0,52%	1,53%	4,32%	9,85%

Contatti posseduti e relativi accordi informali stipulati con:

Tomtom: Contatto con Luca Tammaccaro, *vice Presidente dach*; Maurizio DiBlasio, *Sales engineering* e con Marco Federzoni, *Direttore commerciale Tomtom Italia*.

Frotcom Italia: Contatto con Gianfranco Casagli, **direttore commerciale**;

Veriflot: Contatto con amministratore delegato, Angelo Cioka, *Amministratore delegato*.

Il motivo principale che spingerà i clienti verso l'utilizzo dell'App Cargospaceworld verrà coronato dalla grandissima utilità del servizio offerto che, una volta diffuso, renderà l'intero settore delle Logistica e dell'Autotrasporto più agevole, razionalizzato e infallibile, permettendo agli Autotrasportatori di acquisire continuamente nuove commesse incrementando così il proprio fatturato e non viaggiando quasi mai col camion vuoto e ai Committenti di poter acquisire un mezzo di trasporto in maniera infallibile a secondo delle proprie pretese in termini di licenze, tipo di mezzo e attrezzature, in pochi secondi e in pochi Clic.

Naturalmente l'App verrà realizzata per qualunque sistema operativo, in maniera tale che possa essere poi scaricata da tutti i Clienti nei propri Device, tramite i principali Store di Internet, google Store; Apple Store; Play Store ecc., che siano Autotrasportatori o Vettori; Solo nel caso di contratti con Aziende di grandi dimensioni, ad es. 100 Camion, si provvederà ad inserire l'App nel loro sito permettendo ai loro dipendenti o ai loro Clienti già fidelizzati, di scaricare direttamente l'App dal loro sito senza passare dagli Store. Inoltre, solo alle grande Azienda di trasporto che acquisterà il servizio Cargospaceworld, verrà riservata l'incorporazione del loro logo Aziendale all'interno dell'App, in maniera tale che i Vettori/Committenti dal Web, possano ricercare o comunque vedere e sapere, che quei tali mezzi di trasporto appartengono all'Azienda X e, nello stesso tempo, l'Azienda X verrà fortemente pubblicizzata, poiché portata anche all'evidenza degli altri Vettori/Committenti utilizzatori della Piattaforma e, soprattutto, della mappa, in cui saranno evidenziati tutti i mezzi di trasporto disponibili in quel preciso punto e momento.

Altra specifica funzionale che renderà ancor più efficiente il servizio Cargospaceworld per i Vettori/committenti, riguarda la possibilità fornita agli stessi, oltre che di poter ricercare un mezzo di trasporto di una specifica Azienda, anche di stipulare accordi con Cargospaceworld e con l'Azienda di trasporto con la quale, proprio quel Committente, abbia eventualmente già contratti in essere e accordi sulle tempistiche di pagamento.

Al Vettore/Committente, verrà fornita la possibilità di poter saltare la fase di pagamento durante la fase di acquisizione del trasporto, qualora si sia imbattuto per caso, o abbia esplicitamente ricercato un mezzo di trasporto di una specifica Azienda. Questo per mezzo della fornitura di una Password al Vettore/Committente, previo accordo con l'Azienda di trasporto e Cargospaceworld, che gli servirà proprio per saltare la fase di pagamento digitandola nell'apposita casella e Cliccando sul tasto dedicato; in maniera tale che gli accordi pregressi stipulati tra il committente e l'Azienda di trasporto rimangano invariati, soprattutto sotto l'aspetto della tempistica accordata tra loro per i pagamenti.

Cargospaceworld non sarà assolutamente responsabile nel caso il Committente paghi o non paghi l'Azienda di trasporto, l'importante per CSW, è di percepire il canone per l'utilizzo del servizio da parte dell'Azienda di trasporto.

Future Developments

La campagna pubblicitaria non si fermerà certamente nelle prime fasi di lancio dell'App, poiché, già nel secondo anno di vita dell'Azienda, si ritiene che sia fondamentale aderire ad una campagna radiofonica sui canali Nazionali più ascoltati, affinché vengano "Colpiti", direttamente i potenziali clienti paganti, ovvero gli Autotrasportatori durante i loro viaggi. Come facile intuire, i costi di questa campagna possono essere molto variabili in virtù delle caratteristiche dello spot, la sua durata, la fascia oraria ecc. Si stima che il costo medio di uno spot di trenta secondi in radio Italia ad esempio, possa costare da pochi euro, fino a qualche migliaio di euro ma, per poter realizzare delle stime dei costi molto vicine alla veridicità, si potrebbe stabilire un costo medio a spot di circa €2.500,00 che, ripetuto per almeno i primi due mesi circa dopo il lancio dell'App e mandato in onda almeno un giorno sì e uno no, la campagna verrebbe a costare intorno ad €75.000,00 ma, a differenza del suddetto canale ADS, per mezzo invece della radio si andranno a bersagliare soprattutto gli utenti paganti, ovvero i camionisti. Tenendo conto che una nota radio Nazionale come radio Italia, possa andare a raggiungere una platea di 5.137.000 ascoltatori e, considerando che solo l'uno per cento di questi divengano clienti di Cargospaceworld "51370 unità", si parlerebbe comunque di acquisizioni dai numeri importanti. Nello stesso tempo che la campagna pubblicitaria sarà in atto, i nostri commerciali provvederanno a lavorare sul reperimento di Clienti per mezzo del tradizionale lavoro con l'utilizzo di E-Mail e telefonate verso le aziende dell'Autotrasporto, della Logistica, così come anche quelle della telematica Webfleet, portando certamente buoni risultati, tenendo conto che n.4 commerciali potrebbero effettuare almeno n. 100 chiamate al giorno e potrebbero inviare altrettante Mail che, se sommate per un anno di lavoro (300 gg), diventerebbero circa 30.000 telefonate e 30.000 Mail, dalle quali si stima di poter raggiungere almeno 60.000 Aziende delle quali, se solo il 10% (600 Aziende), divenisse Cliente, si raggiungerebbe un obiettivo rilevante, in quanto ogni singola Azienda acquisita come cliente, potrebbe essere dotata di centinaia di mezzi nel suo parco macchine, i quali avranno necessità di una singola App per ognuno di loro, facendo crescere a dismisura i numeri che inizialmente erano quasi risibili. Ulteriore efficacissimo canale pubblicitario risulterebbe quello televisivo ma, alla luce degli esorbitanti costi degli spot, si ritiene che ci si possa appoggiare a questo canale soltanto l'anno successivo all'uscita dell'App, previo analisi e relativo esito delle campagne pubblicitarie già eventualmente eseguite e la buona positività del bilancio Aziendale, che possa permettere il sostenimento dei costi.

Altro importante mezzo di comunicazione che si utilizzerà, consiste nella sensibilizzazione dei media, soprattutto delle testate giornalistiche come il corriere della sera, di cui l'ideatore del progetto conosce personalmente alcuni importanti giornalisti proprio che scrivono nella rubrica "Economia", e che non vedrebbero l'ora di poter scrivere, ad esempio, di una Partnership tra Tomtom e Cargospaceworld..

La vendita del singolo prodotto non è ripetibile in quanto un software che offre un servizio ma, essendo un servizio assoggettato ad abbonamento, la ripetibilità della vendita è evidenziabile in ordine al pagamento del canone mensile o annuale riservato agli Autotrasportatori, e poi in un futuro prossimo, anche ai Committenti che, per ogni commessa affidata grazie a Cargospaceworld, dovranno versare una piccola percentuale stimata in circa il 3%.

Possibile soluzione alternativa di ricavo per il futuro, finalizzata soprattutto a non inficiare la diffusione dell'App, sarebbe quella di percepire piccole percentuali sugli importi delle commesse, sia da parte dell'Autotrasportatore che del Committente, tralasciando la pretesa di percepire un canone fisso.

[Soluzione di implementazione per i pagamenti in valutazione, ma molto ben vista da tutti i membri del Team e probabilmente applicata nel futuro prossimo ecc.].

Come anche riportato nelle varie sezioni del presente BP, si prevede di allargare il servizio all'intero settore del trasporto delle merci, dedicando l'App Cargospaceworld, a ai settori Navale; Ferroviario e Aereo, durante il terzo anno di vita di Cargospaceworld.

Operative Plan

La realizzazione del progetto si concretizzerà attraverso l'impegno del Team Management altamente competente, che svilupperà, dirigerà e coordinerà la costruzione della piattaforma e dell'App per gli Autotrasportatori e per i committenti, così come anche si occuperà delle risorse interne ed esterne e della la campagna pubblicitaria.

Lo stesso Team, oltre che ad occuparsi dello di sviluppo informatico del progetto sotto l'aspetto tecnico, una volta che l'App sarà immessa sul mercato, si occuperà direttamente anche della totale gestione operativa e/o amministrativa del sito, del call center dedicato agli utenti e delle App, questo per quanto sia resa possibile un'autogestione in funzione della quantità di dati e di clienti da gestire, dopodiché, quando gli utenti si saranno incrementati di molto, sarà necessario assumere del personale dedicato alle stesse mansioni appena descritte, a supporto del Management. Dopo aver conseguito i capitali necessari allo sviluppo dell'App, si dovrà provvedere alla strutturazione di un ufficio e all'acquisto delle attrezzature necessarie, affinché il Management possa operare nel summenzionato aspetto gestionale. Lo sforzo del Team non terminerà dopo la strutturazione del detto ufficio, ma proseguirà attraverso l'impegno commerciale applicato con costanza e dedizione dal Team anche negli anni successivi, in quanto si ritiene che la comunicazione Marketing, sia fondamentale al fine di poter mantenere in vita l'App e, cosa più importante, a fare in modo che l'App medesima offra un servizio sempre più efficiente anche nel tempo, condizione che si potrà realizzare solo per mezzo dell'acquisizione di sempre più Clienti Autotrasportatori, in maniera tale che sulla mappa, ogni zona Geografica possa essere "coperta" dalla presenza di una moltitudine di mezzi di trasporto geo localizzati aderenti a Cargospaceworld e messi a disposizione dei Committenti che, proprio grazie alla sempre più esponenziale crescita degli Utenti Autotrasportatori, di riverbero anche questi ultimi aumenterebbero di numero.

Strutture necessarie e risorse;

- Affitto dei server/Cloud e le tecnologie necessarie allo scopo.
- Aggiornamenti; interventi in genere ecc.
- Assunzione personale che gestisca i call center per gli utenti dislocati nei paesi in cui si diffonderà il servizio.

- Acquisto di attrezzature da ufficio.
- Acquisto di n.3 personal computer.
- Installazione linee telefoniche e connessioni.
- Assunzione di una Azienda di Marketing per divulgare l'App attraverso canali pubblicitari web ed altri.
- Affitto ufficio attrezzato, che funga da sede centrale in collegamento costante con il servizio di gestione degli utenti e con gli stessi utenti.

In seguito, vi sarà la necessità di Affittare uffici in ogni paese in cui attivo il sistema, con lo scopo da fungere da call center a disposizione degli utenti del luogo, allo scopo di supportarli all'insorgenza di qualunque problematica o per fornire informazioni.

Le attività propedeutiche alla realizzazione dell'oggetto sociale, saranno sempre svolte dal Team, che ha previsto la seguente dinamica di sviluppo attraverso le seguenti azioni:

La realizzazione del progetto si dividerà in tre fasi:

- Progettazione e sviluppo del sistema (durata di 4 mesi)
- Installazione finale su sistema di produzione e test (durata di 3 mesi)
- Pubblicazione delle App sugli store Android e iOS e della Web Application

Fase 1: Progettazione e sviluppo del sistema

Per la progettazione e lo sviluppo del sistema saranno necessari circa 6/8 mesi e per la realizzazione saranno necessarie le seguenti risorse:

- 1 Commerciale
- 1 Project Manager
- 6 Sviluppatori (2 per l'App, 2 per la Web Application e 2 per la parte backend)
- 1 Grafico
- 1 Traduttore
- Affitto di un ufficio + Costi di gestione
- Acquisto di materiale da ufficio
- Acquisto di 3 computer, 1 server o Cloud, 1 NAS, 1 Router, 1 Switch 24 Porte
- Connessione di rete in fibra e telefoni

Fase 2: Installazione su sistema di produzione e test

Per l'installazione del sistema finale sul sistema di produzione saranno necessarie le seguenti risorse oltre a quelle precedenti:

- Servizio di hosting per la parte backend dell'applicazione:
 - Amazon EC2 m4.16xlarge (WebService)
 - Amazon EBS General Purpose SSD gp2 da 4TB (Storage)

- Amazon RDS db.r3.8xlarge per il database + Storage per il DB 4TB
- Servizio di hosting per la WebApplication:
 - Amazon EC2 m4.16xlarge
 - Amazon EBS General Purpose SSD gp2 da 4TB (Storage)

In alternativa ai server suindicati è preferibile l'utilizzo del Cloud

Fase 3: Pubblicazione delle App sugli store Android e iOS e della Web Application

Oltre a tutti i costi precedenti sarà necessario provvedere ad un servizio assistenza clienti e pubblicizzare le App ed il sito Web:

- Personale per l'assistenza
- Linee telefoniche dedicate/Centralino
- Computer e telefoni per l'assistenza
- Costi pubblicitari

Da considerare che le stesse figure professionali summenzionate, così come le attrezzature richiamate, in un prossimo futuro saranno riutilizzabili da Cargospaceworld per la propria evoluzione nel settore Navale; Aereo e Ferroviario, riducendo drasticamente i costi di implementazione dei nuovi servizi per il futuro.

Organizational Plan

L'Azienda che si andrà a creare, acquisirà senza dubbio il suo nome dall'App "Cargospaceworld" e sarà costituita sotto forma societaria di SRL innovativa, iscritta nella sezione speciale del registro delle imprese, il cui organigramma del Management sarà così strutturato:

Nome e Cognome	Ruolo	Titolare in % quote Società	Competenze
Davide Panigada	CEO	34	CFR Entrepreneurial Team
Simone Dalla Stella	COO	33	CFR Entrepreneurial Team
Dimitri Giuliacci	CTO	33	CFR Entrepreneurial Team

Evoluzione dell'organigramma lungo gli anni con relativi stipendi previsti

Ruolo	2021	2022	2023	2024	2025
CEO	6.000,00 €	30.000,00 €	45.000,00 €	90.000,00 €	90.000,00 €
Cto	6.000,00 €	30.000,00 €	45.000,00 €	90.000,00 €	90.000,00 €
Coo	6.000,00 €	30.000,00 €	45.000,00 €	90.000,00 €	90.000,00 €
Business developer	- €	30.000,00 €	40.000,00 €	45.000,00 €	60.000,00 €
Customer service 1	20.000,00 €	26.000,00 €	33.000,00 €	35.000,00 €	38.000,00 €
Customer service 2	- €	26.000,00 €	33.000,00 €	35.000,00 €	38.000,00 €
Customer service 3	- €	26.000,00 €	30.000,00 €	33.000,00 €	35.000,00 €
Customer service 4	- €	- €	26.000,00 €	30.000,00 €	33.000,00 €
Customer service 5	- €	- €	- €	26.000,00 €	30.000,00 €
Customer service 6	- €	- €	- €	26.000,00 €	30.000,00 €
Customer service 7	- €	- €	- €	26.000,00 €	30.000,00 €
Customer service 8	- €	- €	- €	26.000,00 €	30.000,00 €
Commerciale	- €	35.000,00 €	90.000,00 €	180.000,00 €	180.000,00 €
Sviluppatori backend	- €	60.000,00 €	60.000,00 €	120.000,00 €	120.000,00 €
Sviluppatori web app	- €	30.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €

Come anche riportato nella sezione **Entrepreneurial Team**, sia in riferimento alla struttura Societaria che si andrà costituendo, così come anche in riferimento ai membri del Team, risulta utile sottolineare il prossimo ingresso nel gruppo di un ulteriore membro dalle capacità e dalle esperienze pregresse a dir poco fenomenali, soprattutto in ordine alle relevantissime posizioni occupate dallo stesso nel corso del tempo. Trattasi infatti di **Giuseppe Carrella**, ex Docente di statistica, di letteratura e Management, di tecnologie informatiche e dinamiche dell'informazione, così come di tecnologie multimediali e di informatica generale in diverse Università Italiane e Inglesi. Beppe è stato alla guida dello sviluppo della piattaforma Noon, l'Amazon o Alibaba dei paesi Arabi, ricoprendo la figura di Proect Manager (Progetto da 1miliardo di \$). Ha svolto il ruolo di Amministratore Delegato per TSF, per la gestione dei sistemi informativi di Ferrovie dello Stato, così come ha svolto ulteriori innumerevoli Ruoli di vertice da considerarsi relevantissimi in diversificati contesti economici macroscopici, sia di carattere privato che Statale. E' membro dell'osservatorio sulla sicurezza Nazionale ed ha collaborato allo sviluppo e alla gestione di alcuni sistemi del Ministero Di Grazia E Giustizia. Beppe è dotato di grandi capacità tecniche e di un bagaglio esperienziale nella gestione di progetti di grandissime dimensioni che, senza dubbio, gioveranno moltissimo alla realizzazione ed implementazione del progetto Cargospaceworld.

Per questioni personali Beppe ha momentaneamente scelto di ricoprire solo la figura di consigliere esterno nel Progetto Cargospaceworld ma, è ben motivato anche ad entrare nel Team come Project Manager in un prossimo futuro, così come anche nella società che si andrà a costituire.

[Per ragioni di spazio nel presente documento, non sono stati indicati proprio tutti i ruoli svolti dal Professore nel tempo, (Davvero tantissimi), ma ci si è limitati solo ad estrapolare quelli più rilevanti].

Per maggiori info ved. Curriculum vita Giuseppe Carrella in allegato.

Risk Plan

I principali rischi di non riuscita nella realizzazione di Cargospaceworld, risultano minimi, e possono essere individuati esclusivamente nella difficoltà di divulgazione dell'App sul mercato, a causa di insufficienti fondi per sopperire alle spese pubblicitarie, soprattutto per il

primo anno, nevralgico nelle prime fasi. Naturalmente il progetto Cargospaceworld, potrà funzionare soltanto nel caso in cui le icone postate sulla mappa a rappresentare i mezzi di trasporto saranno molte, poiché se così non fosse, non si riuscirebbe a coprire tutte le zone e il sistema risulterebbe poco efficiente, per questo motivo si punta alle masse per mezzo dell'offerta dei diversi fattori positivi summenzionati dedicati sia all'Autotrasportatore, che al Committente.

La condizione esposta, potrebbe impedire la rapida crescita economico/Finanziaria dell'Azienda che, comunque, riuscirebbe a sopravvivere e a scalare lentamente il mercato, questo grazie all'esiguità dei costi di implementazione del Progetto, che consentiranno il loro immediato recupero, anche soltanto localizzando il sistema in una singola città Italiana, stando ai dati statistici succitati, che indicano la presenza di Autocarri per il trasporto di merci sul territorio in misura di 4.800.000 e, proprio per questo, anche qualora dovesse utilizzare il sistema Cargospaceworld anche soltanto l'1% di questi ultimi, il fatturato generato risulterebbe comunque importante, circa €570.000,00, tanto da riuscire a coprire i costi ed ottenere allo stesso tempo un ricavo.

L'Azienda Cargospaceworld, in quanto basata interamente sulla cessione a terzi di un servizio immateriale tramite un App, essendo tale, non sarà soggetta a costi di gestione elevati, sia nell'immediato presente a seguito dell'immissione sul mercato, sia come anche nel futuro, facendo percepire all'Azienda un forte tornaconto finanziario, che sarà utile a sopperire ad eventuali problemi insorgenti.

Per Cargospaceworld non esisteranno i classici problemi di gestione tipici della maggior parte delle Aziende emergenti, in quanto non esisteranno dilazioni nei pagamenti; rapporti coi Clienti, se non con grosse Aziende; debiti; inadeguatezza dei fornitori. L'unico problema che potrebbe insorgere potrebbe essere di carattere tecnico, relativo al funzionamento dell'App; cosa molto remota, in quanto prima dell'immissione sul mercato, saranno eseguiti infiniti test, allo scopo di dare perfezione alle funzionalità del sistema.

Financial Plan

Proiezione di fatturato per i primi cinque anni dalla diffusione di «cargospaceworld» in Italia, solo per i mezzi che compiono lunghe tratte.

L'obiettivo di Cargospaceworld è quello di arrivare fra 5 anni a fatturare circa 4,4 M€ conquistando circa il 10% degli autotrasportatori a livello italiano con l'applicazione per saturare il loro automezzo. Il piano finanziario previsionale riportato di seguito è frutto di alcune ipotesi sullo sviluppo delle attività nei prossimi anni:

- **Anno 1.** penetrare lo 0,08% del mercato. L'obiettivo è quello di acquisire 400 clienti paganti entro dicembre 2021.
- **Anno 2.** Per il secondo anno si prevede di arrivare ad avere 2582 clienti paganti a fine anno. Questo numero corrisponde a circa l'0,52% dell'intero mercato italiano.
- **Anno 3.** Nel terzo anno è previsto il raggiungimento di circa 7673 clienti paganti pari al 1,53% del mercato italiano.

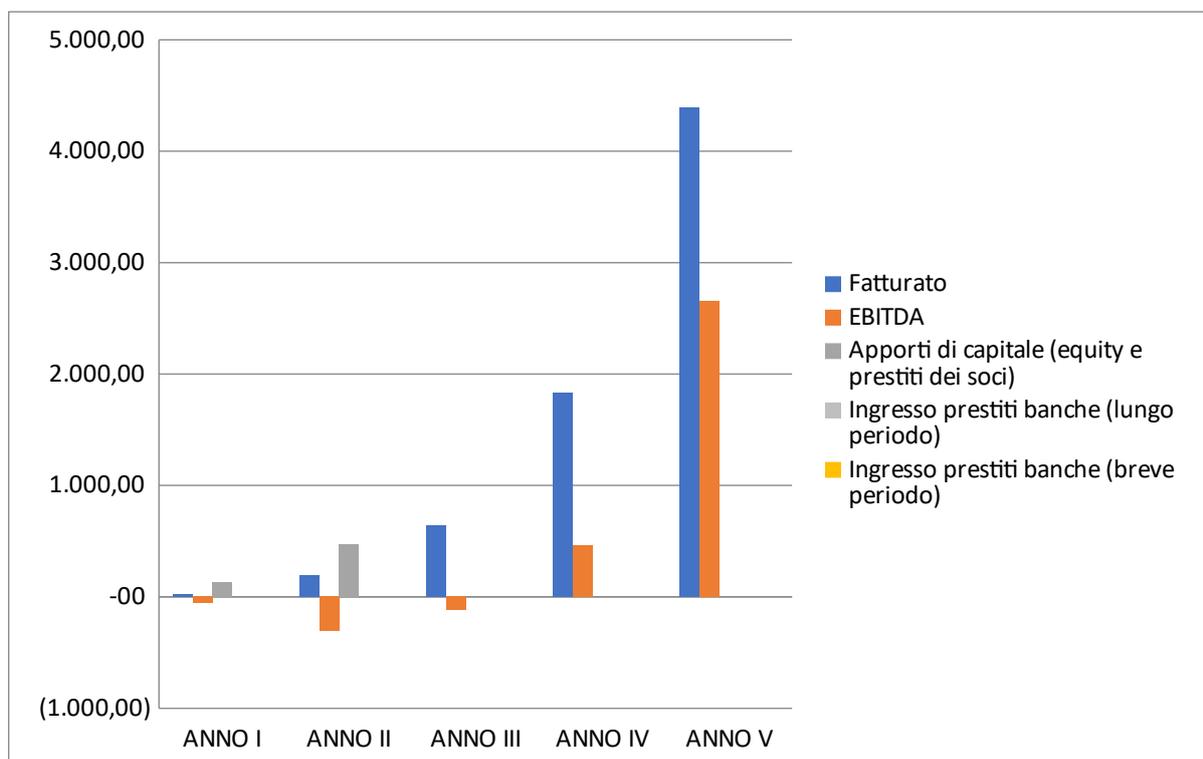
- **Anni 4-5.** Al quarto anno si prevede di chiudere con circa 21623 clienti paganti, raggiungendo il *Break-Even*. Nel quinto anno, si ipotizza di raggiungere circa 49248 abbonamenti attivi, pari al 9,85% del mercato italiano.

Sono stati inoltre ipotizzati i costi di acquisizione cliente in base ai dati mostrati nella sezione marketing, che verranno ripostati per chiarezza del testo.

Anno	2021	2022	2023	2024	2025
Costo acquisizione cliente	50,00 €	36,67 €	31,43 €	21,51 €	18,10 €

Highlights

Per semplificare i calcoli l'acquisizione di nuovi clienti è stata distribuita uniformemente lungo tutto il periodo tenendo comunque conto della crescita annuale, non prevedendo forti stagionalità nel mercato di riferimento. Si è inoltre considerato un contingency budget medio del 10% sui costi fissi per coprire tutti i rischi non calcolati.

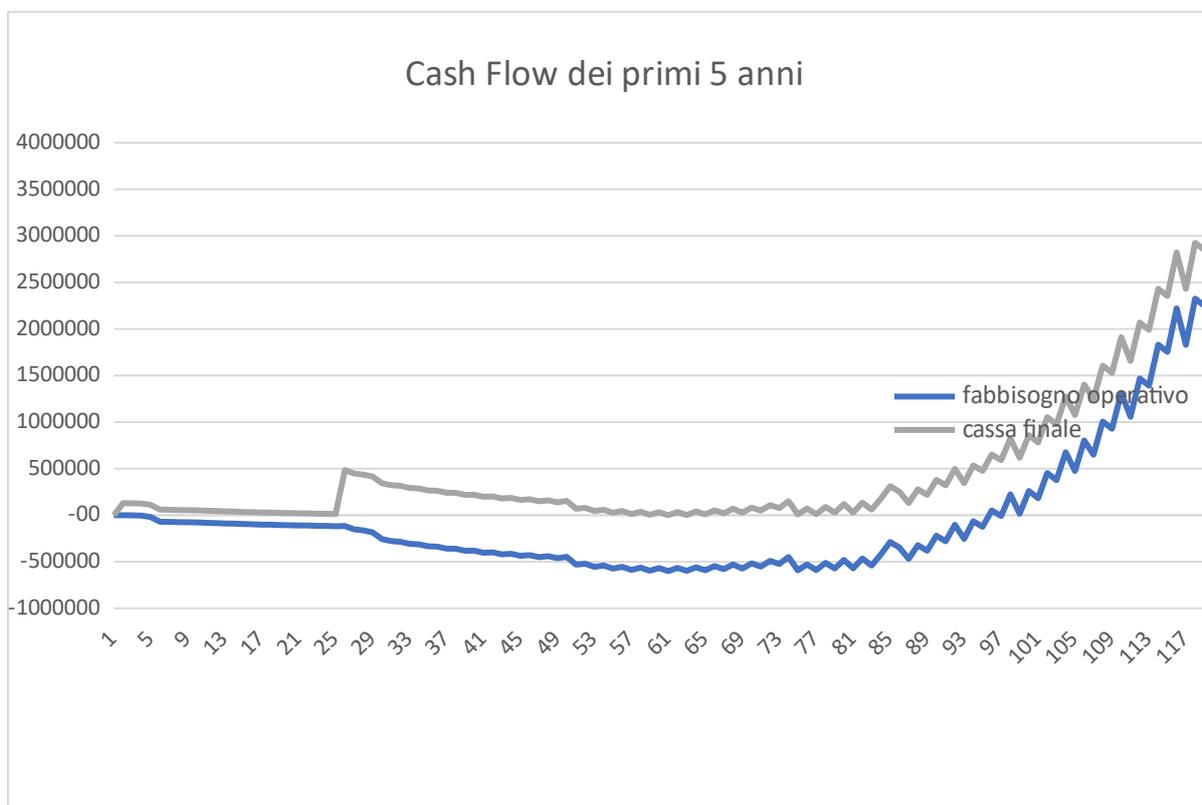
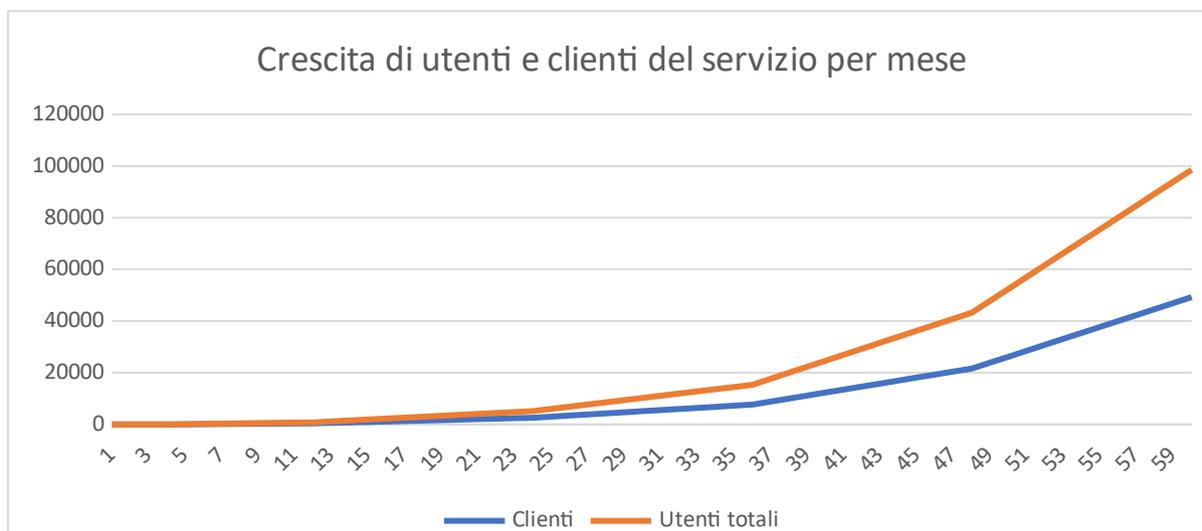


Si prevede di raggiungere il break-even point durante il quarto anno, con un EBITDA pari al 25%, per poi arrivare al quinto anno ad un EBITDA dell'60,4%. In tabella i dati relativi al conto economico, in migliaia di euro.

	ANNO I	ANNO II	ANNO III	ANNO IV	ANNO V
Fatturato	18,00	189,82	640,71	1.827,43	4.390,29
EBITDA	- 56,07	- 306,72	- 116,76	456,76	2.653,17
EBIT	- 61,22	- 323,17	- 143,51	421,71	2.609,82

Utile lordo	-	61,22	-	323,17	-	143,51	421,71	2.609,82
Utile netto	-	46,53	-	245,61	-	119,97	269,73	1.843,62

Il calcolo dei flussi di cassa è stato effettuato ipotizzando che gli utenti paghino l'abbonamento su base mensile, pertanto ogni mese si riceverà un flusso di cassa pari alla somma degli importi versati dai clienti già attivi ad inizio mese più quelli che si sono iscritti durante il periodo di riferimento. Il grafico sottostante riporta la curva di crescita della base di clienti (autotrasportatori) e di relativi utenti totali (autotrasportatori + committenti) su una base di 5 anni di crescita.



Il grafico sopra riportato rappresenta l'andamento dei flussi di cassa nell'arco dei 5 anni. Il massimo fabbisogno finanziario è stimabile in circa 590k€. Si ipotizza che sia finanziabile ricorrendo ai seguenti strumenti finanziari:

- Contribuzione capitale dei soci pari a 10 k€ per la costituzione della società;
- Un seed da 120 k€ nel corso dei primi mesi del primo anno, per coprire i fabbisogni relativi a R&D e stipendi e per espandersi nel nord Italia;
- Un ulteriore investimento da 470k€ a tra gennaio e febbraio del secondo anno per poter investire in marketing e scalare sul mercato nazionale, oltre che a coprire i costi degli stipendi e di R&D.

I due round di investimento permetteranno una presa di posizione solida sul mercato italiano, l'automazione completa dei processi e l'acquisizione di risorse umane relative al customer service per gestire in maniera ottimale la crescente mole di utenti che andranno ad interagire con l'applicazione.

La quota maggiore dei costi fissi è imputabile agli stipendi del team di lavoro, al marketing e alla ricerca e sviluppo. La parte di produzione e distribuzione del servizio è trascurabile rispetto al costo delle risorse umane impiegate nel progetto. Nel grafico sottostante vengono mostrati i costi che saranno affrontati nei 5 anni nei diversi settori (dati in migliaia di €).

	ANNO I	ANNO II	ANNO III	ANNO IV	ANNO V
Produzione di beni o erogazione di servizi	4	6	7	10	11
Distribuzione	4	4	4	4	4
Commerciali	33	233	432	818	1.164
Research and Development	16	103	141	237	243
Generali e altri	23	167	200	338	359
complessivi	79	513	784	1.406	1.780

Lo **Stato Patrimoniale** previsionale risulta quindi il seguente (dati in migliaia di euro):

ATTIVO					
	ANNO I	ANNO II	ANNO III	ANNO IV	ANNO V
Immobilizzazioni nette	46,4	91,4	106,2	112,6	110,8
Immobilizzazioni nette immateriali	36,0	73,0	82,0	85,0	82,0
Immobilizzazioni nette materiali	10,4	18,4	24,2	27,6	28,8
Immobilizzazioni finanziarie	-	-	-	-	-
Disponibilità Illiquide	-	-	-	-	-
Magazzini prodotti finiti	-	-	-	-	-
Magazzini materie prime	-	-	-	-	-
Liquidità differita	31,5	119,0	126,7	25,5	-
Crediti commerciali	-	-	-	-	-
Crediti IRES	14,7	92,3	126,7	25,5	-
Crediti IVA	16,8	26,7	-	-	-
Liquidità Immediata	15,7	159,7	109,4	651,3	3.302,9
Cassa	15,7	159,7	109,4	651,3	3.302,9
Ratei e Risconti attivi	-	-	-	-	-
Totale attivo	93,5	370,1	342,2	789,4	3.413,6

PASSIVO					
	ANNO I	ANNO II	ANNO III	ANNO IV	ANNO V
Patrimonio Netto	83,5	307,9	187,9	457,6	2.301,2
capitale sociale e riserve indisponibili	130,0	600,0	600,0	600,0	600,0
altre riserve e utili portati a nuovo	-	46,5	292,1	412,1	142,4
utile della gestione corrente	46,5	245,6	120,0	269,7	1.843,6
Fondi	1,7	19,1	44,9	92,8	146,0
fondo TFR	1,7	19,1	44,9	92,8	146,0
Debiti a lungo	-	-	-	-	-
debiti verso soci	-	-	-	-	-
debiti verso banche a lungo	-	-	-	-	-
Debiti a breve	8,4	43,1	109,4	238,9	966,4
debiti bancari a breve	-	-	-	-	-
debiti commerciali	8,4	43,1	66,1	119,1	154,1
debito erario	-	-	43,3	119,8	812,3
Ratei e Risconti passivi	-	-	-	-	-
totale passivo	93,5	370,1	342,2	789,4	3.413,6

Contatti:

Davide Panigada. Tel +39 3464147359 dav.panigada@gmail.com
 Giuseppe (Beppe) Carrella. Tel +39 335428226 carbeppe@gmail.com
 Dimitri Giuliacci Tel +39 3482844509 info@ingin.it
 Simone Dalla Stella Tel +39 3278531621 simone.dallastella@virgilio.it

Si allega al presente BP:

- Mokup dell'App,

<https://drive.google.com/drive/folders/1OfEIZB2aK1H1Vcsiea59o-oiTNTe8X1p?usp=sharing>

- Curriculum membri del Team e Consulenti

https://drive.google.com/drive/folders/1xY7A-MknBqfwAdfi7F3q_1q0Alclclaj?usp=sharing

- Doc. Proprietà Industriale ed Intellettuale

<https://drive.google.com/drive/folders/1JCBt1oj7vID3eErL-79LL2xoZqVcsGij?usp=sharing>