



*Un nuovo Sistema integrato APP/Sito Web per
offrire un Marketplace di servizi video e foto
freelance in tempo reale in modo anonimo e sicuro*

BUSINESS PLAN

INDICE

1) COS'È HIRECAM	PAG.3
2) LE APPLICAZIONI	PAG.5
3) LO STAFF PROPONENTE – KEY PERSONS ED IL TEAM	PAG.6
4) IL CUSTOMER CARE	PAG.8
5) IL PROCESSO PRODUTTIVO	PAG.8
6) IL BUSINESS MODEL	PAG.9
a) IL TARGET DELLA CLIENTELA	
b) I BISOGNI DA SODDISFARE	
c) I CANALI COMMERCIALI E L'ORGANIZZAZIONE DELLE VENDITE	
d) IL REVENUE MODEL, ED I CRITERI UTILIZZATI PER LA DEFINIZIONE DEI PREZZI DI VENDITA	
e) OBIETTIVI DI VENDITA	
f) STRATEGIE DI MARKETING E PROMOZIONALI (PIANO TRIENNALE)	
g) IL BUSINESS MODEL CANVAS	
7) IL MERCATO DI RIFERIMENTO	PAG.14
8) CONCORRENTI PRINCIPALI	PAG.14
9) VANTAGGI E SVANTAGGI COMPETITIVI, DIFENDIBILITÀ, TRASFERIBILITÀ	PAG.15
10) BREVETTO	PAG.16
11) GRADO DI SVILUPPO	PAG.16
12) PIANO DEI COSTI DI GESTIONE	PAG.16
13) PIANO DEL PERSONALE MANAGEMENT, SVILUPPO E GESTIONE	PAG.18
14) PIANO DEL PERSONALE CUSTOMER CARE	PAG.18
15) PIANO DEGLI INVESTIMENTI	PAG.19
16) CONTO ECONOMICO PREVISIONALE	PAG.20
17) IL PROSPETTO FONTI/IMPIEGHI ED IL FLUSSO DI CASSA	PAG.21
18) IL CAPITALE RICHIESTO E L'EQUITY OFFERTA	PAG.21
19) LE IPOTESI DI EXIT STRATEGY DEGLI INVESTITORI	PAG.21
20) INDICATORI FINANZIARI	PAG.22

1) Cos'è HireCam

HireCam è un innovativo Marketplace freelance di servizi video e foto, disponibile sia su app per dispositivi mobili che sito web, che mette in contatto utenti di tutto il mondo per dar loro modo di poter avere un "occhio remoto" ovunque vi sia un altro utente che abbia **HireCam** installato sul proprio smartphone o computer, sfruttando la geolocalizzazione, ed in modo anonimo e sicuro.

Il funzionamento di **HireCam** è concettualmente semplice: gli utenti, sia coloro che mettono a disposizione il loro smartphone e la loro abilità nel girare video (e/o scattare foto) in tempo reale (di seguito Freelancers), sia coloro che utilizzano i servizi dei Freelancers visualizzando i video e le foto (di seguito Buyers), accedendo alla piattaforma trovano le caratteristiche sia di un Social Network (quindi possono interagire fra di loro, scambiando messaggi etc.) che di un Marketplace online, potendo quindi a seconda del proprio ruolo (che può essere assolutamente interscambiabile in qualunque momento) offrire o richiedere servizi in tempo reale, ed avendo la possibilità di settare autonomamente il livello di privacy desiderato scegliendo liberamente quali informazioni condividere con gli altri utenti.

Per fare un parallelo, gli utenti si troveranno di fronte una piattaforma simile a quelle di siti come Fiverr (www.fiverr.com) o People per Hour (www.peopleperhour.com), portali dove è possibile offrire e richiedere servizi di natura più disparata (dalla programmazione web alle traduzioni al video editing fino all'astrologia ed alla cartomanzia e molti altri), in cui i processi sia della contrattazione tra utenti che dei pagamenti vengono gestiti totalmente all'interno del sistema, che provvede anche a fornire un servizio di feedback in modo da evitare il più possibile i contenziosi fra gli utenti nonché le truffe.

HireCam quindi andrà ad applicare un sistema già conosciuto e ben sperimentato ad una tipologia di servizi completamente innovativa, andando a trasporre il business model verso la fornitura free lance di foto e video "live" avendo, rispetto alle piattaforme prima citate, due vantaggi:

- la platea dei potenziali utenti è praticamente sterminata: al giorno d'oggi tutti abbiamo uno smartphone in tasca, spesso più di uno.
- al contrario delle piattaforme di cui sopra non c'è bisogno di avere abilità o competenze particolari per offrire i propri servizi come "Freelancer", dal momento che praticamente chiunque abbia uno smartphone già lo utilizza per scattare foto e girare video.

La trasmissione dei video (e delle foto) sarà possibile sia in diretta (modalità preferita e predefinita in quanto consente la massima interazione fra gli utenti) che in differita, in caso la modalità in diretta non sia disponibile per qualche ragione (ad es. segnale dati scarso nel luogo e nel momento delle riprese, etc.).

Ovviamente come detto qualsiasi utente potrà svolgere il ruolo sia di "Freelancer" che di "Buyer", che sono assolutamente interscambiabili.

I meccanismi con i quali gli utenti interagiranno fra di loro su **HireCam** sono due:

1. pubblicazione di annunci da parte dei Freelancers, ove gli stessi vanno ad indicare innanzitutto i tipi di servizi che offrono (ad esempio "video di eventi" oppure "foto di monumenti"), le zone geografiche in cui sono disponibili ad operare, le tariffe richieste, le tempistiche per l'espletamento del servizio, e le istruzioni di cui hanno bisogno da parte dei Buyer per iniziare il lavoro. I Buyer a quel punto potranno acquistare il servizio cui sono

interessati, e successivamente interagire direttamente con il Freelancer tramite chat (sia testuale che vocale).

Vi è anche successivamente, al fine di garantire un più snello processo di individuazione e selezione dei Freelancers, la possibilità di effettuare una ricerca direttamente su una mappa interattiva tramite la geolocalizzazione; ad esempio un Buyer interessato ad avere riprese e/o foto di un determinato luogo può ricercare su mappa quali sono i Freelancers disposti ad effettuare servizi nella zona intorno a quel luogo, contattarli, contrattare il compenso, scegliere il Freelancer che preferisce (eventualmente dopo aver visionato i feedback ricevuti per i precedenti servizi) ed infine affidargli l'incarico.

2. pubblicazione di richieste ("task") da parte dei Buyer, in cui essi indicano di che tipo di servizio sono alla ricerca, dove e quando deve essere lavorato, quanto sono approssimativamente disposti a remunerarlo. A quel punto i Freelancers interessati ad acquisire il lavoro potranno inviare le proprie offerte (che non devono essere necessariamente al ribasso rispetto all'importo inserito dal Buyer), ed in qualsiasi momento il Buyer può scegliere, tra quelle pervenute, l'offerta che ritiene la migliore e quindi vincente. Da quel momento le due parti possono utilizzare la chat per comunicare direttamente fra loro ed il Freelancer scelto potrà iniziare a lavorare.

I servizi tra Freelancers e Buyers saranno a pagamento, e la piattaforma provvederà a gestire sia la contrattazione economica tra i vari utenti sia i pagamenti tra di essi (che potranno essere effettuati tramite i mezzi di pagamento online più diffusi oggi come Paypal, carte di credito, portafogli elettronici, ecc.), pur continuando a garantire altresì l'anonimato tra gli uni e gli altri.

Inoltre, al fine di tutelare gli utenti, è previsto un sistema di deposito a garanzia detto "**Escrow**".

In pratica, quando un Buyer acquista un servizio o sceglie il vincitore di un "task", deve effettuare immediatamente il pagamento dell'importo previsto per la prestazione; tale importo però rimane "congelato" e non viene girato immediatamente al Freelancer, che lo riceverà invece solamente una volta che avrà svolto il lavoro e dopo che il Buyer avrà dato l'ok al completamento della transazione.

In tal modo **HireCam** si farà garante dei pagamenti tra le due parti, evitando comportamenti scorretti e preservando gli utenti da eventuali truffe.

Per ciò che attiene gli annunci, al fine di semplificare le ricerche e fornire un'agevole esperienza all'interno del Marketplace, i servizi ed i "task" saranno divisi in categorie e sotto-categorie, come ad esempio "Servizi per turismo", "Foto aeree", "Rilievi tecnici", etc.

I Freelancers poi potranno avvalersi di dispositivi di ripresa diversi dalla foto/videocamera del proprio smartphone, come ad esempio droni, telecamere di sicurezza, foto/videocamere esterne, microcamere, dashcams per autovetture, webcams, etc., collegati allo smartphone o al computer dell'utente via cavo, Wi-Fi o Bluetooth.

In questo modo sarà possibile offrire molteplici, varie e diversificate categorie di servizi, ampliando notevolmente le opportunità di utilizzo di **HireCam**.

Come sviluppo futuro poi si prevede di implementare **HireCam** direttamente sui diversi dispositivi di ripresa di cui sopra (droni, dashcams, etc.), in modo da poterli utilizzare senza dover necessariamente passare per il collegamento allo smartphone o al computer, sfruttando la tecnologia IoT (Internet of Things), semplificando e migliorando ulteriormente l'esperienza utente.

2) LE APPLICAZIONI

Le applicazioni e gli sviluppi di **HireCam** sono praticamente infiniti.

Si pensi solo, data la diffusione degli smartphone al giorno d'oggi, e visto che praticamente chiunque già li utilizza per scattare foto e girare video, alla possibilità della nascita di una nuova professione (o di un semplice hobby che permetta comunque di avere un'entrata extra) come ora è lo "Youtuber"; in pratica basterà scaricare **HireCam** o accedere al portale web, inserire il proprio annuncio (o i propri annunci, non c'è un limite al loro numero e sono gratuiti) ed in pochissimi minuti si è pronti per lavorare e guadagnare in modo estremamente semplice, basta essere online ed attendere di essere contattati dai Buyer.

Cambiando punto di vista, per i Buyer **HireCam** può essere uno strumento potentissimo. Permetterebbe, tanto per fare un esempio, di richiedere un controllo remoto ed in diretta sulla propria auto o sulla propria casa in caso si sia lontani per lavoro od in vacanza; nessun antifurto potrebbe essere più efficace di una persona che vada a controllare trasmettendo video e foto, con costi molto più contenuti rispetto a quelli di un servizio di sorveglianza tipo metronotte.

Oppure **HireCam** potrebbe essere un modo per gli operatori turistici di far vedere le bellezze e le opere d'arte delle proprie zone, magari offrendo una "online preview" dei propri tour, permettendo ai potenziali clienti di godere di una "visita virtuale" (fornendo spiegazioni in tempo reale e rispondendo tramite la chat alle domande loro rivolte), guadagnando ed al tempo stesso pubblicizzando in tal modo il proprio lavoro, in modo che i "turisti virtuali" possano poi essere incentivati a trasformarsi in partecipanti reali ai tour.

Oppure ancora si potrebbero associare i servizi di **HireCam** ad un controllo del traffico veicolare in vero tempo reale (i sistemi di mappe e navigazione sono tuttora relativamente imprecisi), permettendo tramite le "dashcams" di controllare se su una determinata strada esiste un ingorgo od un incidente, permettendo di pianificare correttamente il percorso tramite il navigatore. Non bisogna poi trascurare che appunto in caso di incidente le Compagnie di assicurazione potrebbero richiedere evidenze foto e video del sinistro.

Si potrebbe utilizzare **HireCam** per avere, mediante il servizio offerto da Freelancers che utilizzano droni, riprese dall'alto per controllare ad esempio lo stato del tetto della propria casa o del proprio palazzo a seguito di eventi naturali (un forte temporale, la caduta di un fulmine, un terremoto etc.) per la verifica dei danni, per controlli su cantieri, oppure anche solo per avere delle riprese aeree di una determinata zona da poter inserire in un video o in un documentario (con spese nettamente inferiori a quelle che si avrebbero contattando agenzie professionali che offrono tali servizi).

HireCam permetterebbe altresì alle Forze dell'Ordine di monitorare una manifestazione "dall'interno" mediante le riprese fatte direttamente dai partecipanti (che avrebbero ovviamente un committente anonimo) potendo evitare di infiltrare del proprio personale (con tutti i rischi che ciò comporta) ed acquisendo elementi di prova in caso di reati in modo efficiente e con una spesa di gran lunga inferiore a quella che comporterebbe l'installazione di un capillare sistema di telecamere.

Le aziende di autonoleggio e di car sharing potrebbero sfruttare **HireCam** per controllare in real time lo stato dei loro veicoli (che notoriamente purtroppo sono oggetto di furti ed atti di vandalismo), per cui prima della partenza ed all'arrivo della vettura potrebbero richiedere fotografie dello stato degli stessi anche al fine di addebitare correttamente ai propri utilizzatori eventuali costi.

Un'altra applicazione può essere quella di fornire alle aziende che si occupano della manutenzione stradale (ANAS o analoghe realtà regionali o provinciali) la possibilità di monitorare lo stato della rete viaria, la segnaletica, ed eventuali problematiche legate alle condizioni meteo direttamente tramite i Freelancers che si trovino a transitare in prossimità dei punti di interesse, astenendosi così dal dover mandare personale in loco solo per controlli visivi e potendolo dedicare direttamente ad interventi operativi, ed evitando anche l'eventuale installazione di numerose telecamere sulle strade.

Inoltre, come sviluppo futuro, si pensa di andare a creare su HireCam un "pacchetto" (bundle) di accesso alle telecamere di sorveglianza private (ovviamente parliamo solo di quelle installate in luoghi pubblici), in modo che un utente, a fronte di un importo fisso predeterminato, possa accedere ad esempio a tutte le telecamere in un determinato quartiere o in una determinata città.

Questo permetterebbe a chi possiede la telecamera e decida di metterla su **HireCam** di venire retribuito per mezzo della pubblicità (un po' come accade con Youtube) nonché in percentuale sui bundle venduti e quindi di trasformare la stessa da costo (molte volte necessario) a risorsa economica (essendo quindi incentivato a metterla online). Si pensi, in merito a quest'ultimo sviluppo, al vantaggio che le forze di Polizia avrebbero per il controllo del territorio e l'acquisizione di evidenze di reato.

Queste sono solo alcune delle possibili applicazioni, ma molte altre se ne possono immaginare, e molte altre ancora potranno nascere in futuro, in dipendenza dalle esigenze che gli utenti Buyer potranno avere.

In fin dei conti saranno gli utenti stessi, in funzione delle loro necessità, a creare opportunità di sviluppo di nuove funzionalità per **HireCam**, e la nostra bravura ed il nostro impegno dovranno essere quelli di intercettare tali necessità e fornire risposte, in termini di servizi offerti, pronte ed efficaci.

3) LO STAFF PROPONENTE - KEY PERSONS ED IL TEAM

Il mercato in ogni settore oggi impone competenze di alto profilo per trasformare idee vincenti in business concreti capaci di innovare, competere, resistere e produrre valore anche nel lungo periodo.

I professionisti che hanno collaborato alla progettazione di **HireCam** saranno essi stessi gli attori nella gestione dell'Azienda, nei suoi ruoli essenziali, fermo restando che l'ampio respiro del progetto prevede che nel tempo ad essi si affiancheranno, non come semplici dipendenti o collaboratori, ma come partner coinvolti a 360° nella nuova Azienda, altri professionisti, programmatori, IT expert, UI developers etc., come meglio descritto in seguito nel paragrafo.

Di seguito i Proponenti, di cui si allegano anche i curricula, ed i loro ruoli all'interno della Società:

✓ **Riccardo Nobile: CEO e CFO / Proponente**

Ingegnere elettronico ed imprenditore, ha esperienza nella programmazione e sviluppo di applicazioni gestionali CRM per piccole aziende.

È co-fondatore di un'altra startup innovativa che sta industrializzando un nuovo brevetto (di cui è co-inventore) che ha cominciato l'attività nel 2016, e nella quale ha ricoperto il ruolo di IT Manager.

È l'ideatore del progetto **HireCam**, e sarà responsabile della direzione strategica della nuova Azienda, nonché del settore finanziario e dei rapporti commerciali con i vari player (Google, Amazon, etc.).

✓ **Giampiero Grassi: Software Development & IT Manager**

Programmatore e DataBase Expert, ha lavorato sia come sviluppatore che come analyst e system admin in diverse Aziende.

Gestirà il progetto software dirigendo il Team di Sviluppo coordinandosi direttamente con il CEO e controllando che tutti gli step programmati vengano completati correttamente e nei tempi previsti. Si interfacerà inoltre direttamente con l'Azienda che fornirà i servizi di data center "in cloud" per pianificare l'allocazione delle risorse IT.

Come sopra già spiegato poi, l'Azienda dovrà assumere altre figure professionali ad alta specializzazione (per alcune delle quali ci sono già stati dei colloqui per acquisirne la disponibilità), che affiancheranno i Proponenti nello sviluppo e nella gestione del progetto **HireCam**, e che faranno parte del Team di Sviluppo, costituito da:

✓ **Front-end developer ed UX/UI Designer**

Si occuperà della programmazione, insieme al Software Development Manager di cui seguirà le indicazioni, della parte front-end della App mobile e del relativo sito web, ossia la parte con cui gli utenti interagiscono.

Sarà inoltre il responsabile della progettazione della UX (User eXperience) ed UI (User Interface) della App mobile e del sito web.

Affiancherà in tale veste il CEO ed il Software Development Manager nella stesura del progetto esecutivo, assicurando qualità e semplicità d'uso del software.

✓ **Back-end developer**

Avrà il compito di occuparsi del funzionamento lato server della piattaforma, in particolare della programmazione dei Database, del loro dimensionamento, della loro ottimizzazione nonché dell'engine che farà funzionare il Marketplace, coordinandosi con il Software Development Manager.

Infine, si prevede che a partire dal secondo anno verrà assunta un'ulteriore figura professionale, che andrà a diminuire il carico di lavoro del Software Development & IT Manager, lasciandolo così più libero di dedicarsi allo sviluppo degli aggiornamenti e degli enhancements della App e del sito web. Questa nuova figura sarà il

✓ **Responsabile infrastruttura IT**

Che si occuperà di interfacciarsi con il fornitore di servizi data center “in cloud” per la corretta allocazione ed ottimizzazione delle risorse, in virtù del fatto che il prevedibile incremento del carico di dati generato dall’aumento del numero degli utenti di **HireCam** renderà necessario avere una figura professionale dedicata solo a tale incarico.

4) IL CUSTOMER CARE

Oltre alle figure professionali che si occuperanno dello sviluppo, gestione ed aggiornamento della Piattaforma, verrà prevista l’implementazione, a partire già dal primo anno, di un servizio di Customer Care che provvederà a fornire supporto tecnico ed amministrativo via email e via chat agli user di **HireCam**.

Tale servizio di Customer Care sarà affidato per i primi due anni in outsourcing presso un’azienda specializzata per ovvie ragioni di opportunità, in quanto questa opzione permetterà di far partire il servizio senza appesantire la struttura aziendale ed andando a tarare le caratteristiche e le modalità di erogazione facendo affidamento su una struttura già collaudata.

A partire dal terzo anno poi si provvederà alla creazione di un Customer care interno in modo da poter ottimizzare il know-how acquisito nei primi due anni di outsourcing, accoppiandolo con l’opportunità e la gestione diretta di una struttura interna che permetterà una conduzione completamente “in-house” di **HireCam**.

La motivazione dietro la decisione di implementare un efficiente Customer Care risiede nell’importanza che questa struttura riveste oggi nel business, in particolare in quello online.

Avere infatti un servizio clienti che risponda velocemente alle esigenze degli user e ne risolva i problemi, per un Marketplace online, permette di mantenere i clienti stessi all’interno della Piattaforma, evitando di perderli per un banale disguido o dubbio.

Si riportano qui di seguito alcuni dati molto interessanti presi da www.coversational.com:

- Il 67% dei clienti affermano che una cattiva esperienza con il Customer Care li ha convinti a lasciare la Piattaforma.
- Il 78% dei consumatori ha deciso di non effettuare un acquisto a causa di un servizio scarso.
- Il 91% dei clienti insoddisfatti afferma che non effettueranno più acquisti presso un’azienda con uno scarso o nessun Customer Care.

Si vede quindi come un efficiente Customer Care non sia un mero costo, ma il miglior modo per non perdere dei profitti.

5) IL PROCESSO PRODUTTIVO

Il processo produttivo, come specificato sopra con la definizione delle figure del Team, sarà completamente internalizzato.

Infatti l'Azienda, oltre ad avvalersi del lavoro dei Soci, assumerà come detto le tre figure professionali altamente qualificate e specializzate (Front-end-UI/UX e Back-end Developers, Responsabile infrastruttura IT), che si occuperanno dell'intero ciclo produttivo, dall'attuazione del progetto operativo, al design UI/UX, alla programmazione sia lato server (database, engine) che lato client (app Android e sito web), al dimensionamento dell'infrastruttura IT, fino alla release dei prodotti finiti e dei successivi aggiornamenti.

Quindi tutta la parte sviluppo, testing, deployment ed aggiornamento verrà effettuata "in house", mentre per ciò che riguarda la parte infrastruttura IT, fermo restando il controllo diretto da parte del Responsabile IT aziendale, ci si andrà ad affidare, almeno per i primi tempi, a servizi di data center "in cloud" scalabili come ad esempio quelli offerti da Amazon (AWS) o Google (Cloud). Questo perché per una nuova piattaforma App/website è solo possibile ipotizzare la richiesta di potenza di calcolo, di dimensionamento dei database, dei data storage e della larghezza di banda.

Soluzioni come AWS o Cloud (eventualmente avvalendosi di un provider che vi si appoggi), a fronte di fee prestabilite, possono rispondere dinamicamente alle esigenze IT richieste, e possono contare su una grandezza infrastrutturale tale da scongiurare il pericolo di failure che, specialmente nel periodo iniziale della vita dei nuovi prodotti, potrebbero avere effetti negativi sul giudizio degli user e quindi sulla diffusione dei prodotti stessi.

Quanto sopra permette quindi di evitare ingenti spese iniziali per andare a creare un'infrastruttura IT proprietaria (fermo restando che in futuro questa opzione potrebbe essere percorsa qualora lo si ritenga conveniente) che potrebbe poi, una volta usciti i prodotti sul mercato, risultare sovradimensionata o (peggio) sottodimensionata, e di mantenere elevati standard qualitativi di servizio.

6) IL BUSINESS MODEL

Come detto in precedenza il Marketplace HireCam verrà sviluppato come sito web ed App per dispositivi mobili, ed in particolare inizialmente solo per Android-Google Play Store, mentre solamente in un secondo momento, e se lo si riterrà economicamente soddisfacente, si andrà a sviluppare la versione iOS-Apple App Store.

La ragione di ciò sta nel fatto che attualmente (Agosto 2020) Android ha il 74,25% di market share mentre iOS ha solo il 25,15% (dati <http://gs.statcounter.com/os-market-share/mobile/worldwide>).

Premesso quanto sopra, andiamo ad individuare i punti salienti che caratterizzano il Business Model.

a) Il target della clientela

Trattandosi di un Marketplace online ma anche in parte di un Social Network, **HireCam** si rivolgerà ad una clientela sia consumer che business.

Lato consumer gli user tipo saranno quindi persone che rientrano in una fascia d'età piuttosto ampia (tra i 18 ed i 65 anni), fruitori non solo di social network e app di messaging, ma anche di servizi di Entertainment in particolar modo video (Facebook Live, Youtube, etc.), nonché attente alla sicurezza dei beni e delle altre persone, che utilizzano app di mappe e navigazione (traffico real-time), nonché

utenti di app di noleggio droni (es. dronelance.io).

Passando invece alla clientela business, per le ragioni già spiegate nella sezione “Applicazioni”, si ritiene che il servizio offerto da **HireCam** possa essere in futuro proficuamente utilizzato dalle forze di Polizia e dalle Società private che si occupano di sicurezza e sorveglianza per il controllo in tempo reale del territorio, da Compagnie di Assicurazione per avere evidenze e rilievi di sinistri, da Aziende che si occupano della gestione e manutenzione della rete viaria, delle Aziende di autonoleggio e car-sharing, fino ad arrivare ai produttori di navigatori ed app di navigazione, che potrebbero voler integrare nei loro sistemi la possibilità di inserire video e foto in tempo reale da mostrare lungo i percorsi calcolati dai propri dispositivi, per dare ai propri clienti un servizio più accurato ed “immersivo”.

b) I bisogni da soddisfare

I bisogni da soddisfare nel caso di **HireCam** hanno una duplice natura.

Per ciò che attiene i Buyers, nascono dall’esigenza di avere IOS un “occhio remoto” per vedere a distanza luoghi di loro interesse, senza la necessità di spostarsi fisicamente.

Questa può essere ad esempio come già detto costituita dal controllo della propria auto o dei dintorni della propria casa mentre si è fuori per lavoro o vacanza, dal poter visitare “virtualmente” una città che non si conosce, dal poter controllare in tempo reale il traffico su una strada, etc. Potenzialmente, qualsiasi cosa si possa fare con i propri occhi la si può fare con **HireCam**.

D’altra parte, per i Freelancers, i bisogni derivano dalla possibilità di poter guadagnare denaro con il proprio smartphone in maniera semplice, ed in periodi di crisi come è quello attuale, il Freelancer potrebbe diventare un vero e proprio lavoro.

Senza contare che la pandemia SARS-CoV-2 / Covid-19, potrebbe portare in molti Paesi restrizioni alla mobilità personale come già avvenuto in numerosi casi di lockdown, rendendo quindi necessario trovare soluzioni che consentano ad Aziende e privati di avere rilievi fotografici e video remoti senza la necessità di muoversi fisicamente.

c) I canali commerciali e l’organizzazione delle vendite

I canali commerciali sono fondamentalmente due.

Il primo riguarda il download della App, nel qual caso il canale è costituito dallo store per App mobili (come detto Android/Play Store inizialmente). Si è deciso di mantenere gratuito il download della App (almeno nella versione iniziale) dal momento che il mercato di riferimento va decisamente in quella direzione (vedi previsioni www.gartner.com) e per incentivare la conoscenza del prodotto (il concetto di “provalo, è gratis”), e l’importanza di avere un alto numero di Daily Active Users che generano profitti (profitti generati con le modalità che vedremo nel paragrafo successivo) discende direttamente dal numero di persone che scaricano la App.

Il secondo canale commerciale riguarda l’inserimento e la vendita di pubblicità all’interno della App e del sito web, ed ovviamente, essendo nella fase iniziale prevista la commercializzazione solo su Android, ci si orienterà ai servizi Google “AdMob” ed “AdSense” e similari, sfruttandone la gestione automatizzata delle vendite.

d) Il revenue model, ed i criteri utilizzati per la definizione dei prezzi di vendita

HireCam produrrà profitti in due modi.

Il primo riguarda, come detto nel paragrafo precedente, la vendita di spazi pubblicitari “in App” ed “on site”, mentre il secondo, che poi è quello più remunerativo, consiste nell’applicare una commissione di servizio sulle transazioni (a pagamento) fra gli utenti.

Per ciò che riguarda la definizione del prezzo di vendita di spazi pubblicitari in-app e su sito web si è fatto riferimento ai dati statistici rilevati dalle fonti riportate sotto la tabella, che considerano gli anni 2016, 2017 e 2018.

Infine per la percentuale trattenuta nelle transazioni (10%) si è fatto riferimento (e ci si è voluti posizionare sotto) a siti che offrono servizi freelance fra gli utenti (ad es. TaskRabbit, NeedTo o Fiverr, che trattengono tra il 15% ed il 20%), ma anche servizi b2c (ProntoPro, Booking, etc., che trattengono il 13% - 15%).

Si tralascia di considerare per il momento, in quanto previste come sviluppo futuro e di difficile quantificazione, le revenues derivanti dalla vendita dei pacchetti “bundle” descritti in precedenza.

Il riepilogo si può trovare nella tabella seguente.

Prodotto/Servizio	unità di misura	Prezzo unitario di vendita a regime	Prezzo medio unitario dei concorrenti
HireCam	N.° DAU (daily active users) per app mobile e N.° VISITE/giorno per website	A) Vendita di spazi pubblicitari in-app CPC (cost per click) 0,25 €	A) CPC 0,27 \$ ¹ CTR (click through rate) 0,58% ² 1) http://www.businessofapps.com/guide/mobile-app-advertising-cpm-rates/ 2) https://www.retaildive.com/ex/mobilecommerce-daily/why-in-app-advertising-is-a-must-for-marketers
		B) Vendita di spazi pubblicitari su website CPC (cost per click) 0,35 €	B) CPC 0,54 \$ ³ CTR 2,34% ³ 3) https://blog.adstage.io/2018/02/13/facebook-ads-benchmarks-q4-2017
		C) Percentuale sulle transazioni fra utenti nella misura del 10% con min di 0,10 €/transazione, considerando un tasso del 1,5%	C) 10-20% a seconda del tipo di servizio

Fonti:

<http://www.businessofapps.com/guide/mobile-app-advertising-cpm-rates/>

<https://www.retaildive.com/ex/mobilecommerce-daily/why-in-app-advertising-is-a-must-for-marketers>

<https://blog.adstage.io/2018/02/13/facebook-ads-benchmarks-q4-2017>

e) Obiettivi di vendita

Nella tabella che segue si riportano i dati delle vendite e delle revenues previste, che discendono direttamente dai dati e dalle considerazioni del paragrafo precedente.

Per ciò che attiene le revenues derivanti dalle commissioni sulle transazioni si è considerato un valore medio di 7,50 € a transazione.

HireCam	Unità di misura	Unit Price	anno 1		anno 2		anno 3		anno 4		anno 5	
			quantità	Revenues (€)	quantità	Revenues (€)	quantità	Revenues (€)	quantità	Revenues (€)	quantità	Revenues (€)
"In App" Advertising	Clicks on banners	0,25 € (CPC)	40.200	10.050 €	656.300	€ 164.075	1.378.230	€ 344.558	2.411.903	€ 602.976	3.497.259	€ 874.315
	(CTR 0.58%)											
"On Site" Advertising	Click on banners and links	0,35 € (CPC)	34.160	11.956 €	183.630	€ 64.271	385.623	€ 134.968	674.840	€ 236.194	978.518	€ 342.481
	(CTR 2,34 %)											
Commissioni sulle transazioni 10%	N.° transazioni (valore medio 7,50 €/transazione)	€ 0,75	29.750	22.313 €	485.700	€ 364.275	1.020.000	€ 765.000	1.785.000	€ 1.338.750	2.588.250	€ 1.941.188
Totali anno				44.319 €		592.621 €		1.244.526 €		2.177.920 €		3.157.984 €

f) Strategie di marketing e promozionali (piano triennale)

Dal momento che parliamo di App mobili (ovviamente anche del relativo sito web, ma la parte principale sarà comunque costituita dalla App), le strategie promozionali saranno strettamente legate al mondo digitale e del web.

In particolare, partiamo da una considerazione quasi banale: il fattore più importante per il successo di una App mobile è la notorietà al pubblico.

Una volta infatti che una App comincia a prendere piede tra gli utilizzatori degli smartphone, superando l'iniziale ostacolo costituita dall'essere poco conosciuta, ha buone possibilità di avere successo, potendo contare anche sul "passa-parola" fra gli utenti stessi come efficace mezzo promozionale.

Così la necessità principale quando la si lancia sul mercato è far sì che le persone la conoscano e comincino ad utilizzarla, anche solo per curiosità. Questo fatto porta all'esigenza di avere una appropriata strategia pubblicitaria, che è il focus principale della strategia di marketing e vendite.

Il primo passo sarà pertanto quello di rivolgerci ad agenzie esperte nel settore del web e social marketing, con cui abbiamo già avuto dei contatti e studiato gli step da mettere in atto, che riportiamo qui di seguito:

- pubblicare annunci e banner sui motori di ricerca, in particolare Google, utilizzando i loro servizi marketing ed advertising (es. Google AdWords), aumentare il SEO positioning - € 75.000.
- pubblicare banner all'interno di siti web i cui contenuti possano essere affini ed i cui fruitori possano avere potenzialmente interesse verso le app (es. Google AdSense) - € 40.000.
- pubblicare annunci sui social più famosi (ad es. Facebook Business e Twitter for Business) - € 35.000.
- far partire campagne marketing e pubblicitarie sui social network e portali video streaming (Twitter, Facebook, Instagram, YouTube, Vimeo, etc.), puntando ad ottenere il massimo numero di follower "mirati" utilizzando agenzie e servizi che facciano appunto "follower scouting" ed "influencer marketing" - € 25.000.
- inserire pubblicità in riviste, sia online che cartacee, specializzate sul mondo mobile e tecnologia (es. Cellulare Magazine e simili) - € 25.000.

Il budget totale dedicato in un triennio è quindi pari a 200.000 €, divisi in 35.000 € il primo anno, 65.000 € il secondo e 100.000 € il terzo.

Per gli anni successivi è previsto ovviamente un ulteriore piano di sviluppo del veicolo marketing e commerciale; come si potrà vedere nella Tabella al punto 12 vengono riportati, come budget previsionali, gli importi che verranno investiti a tal fine (155.000 € e 185.000 €), ma il dettaglio degli impieghi verrà deciso dopo il primo biennio, una volta ricevuti i feedback inerenti i mezzi che hanno fornito i riscontri migliori in termini di business e revenues indotte, in modo tale da concentrare maggiormente le risorse su di essi.

g) Business Model Canvas

Partner Principali  1. Google Play Store 2. Google Cloud / Amazon Web Services 3. Paypal, Stripe (pagamenti con carta di credito), Skrill/Neteller (portafogli elettronici)	Attività Principali  1. Programmazione Piattaforma App mobile e web 2. Gestione Piattaforma 3. Release aggiornamenti 4. Gestione feedback utenti 5. Gestione rapporti con partner tecnici e commerciali 6. Rapporti con eventuali gestori di servizi 7. Sviluppo Marketing e canali promozionali 8. Gestione personale interno	Valori di vendita  1. Fornitura di servizi non presenti nel panorama App mobili e siti web 2. Semplicità di uso della Piattaforma 3. Download gratuito 4. Possibilità di guadagno immediato da parte dei freelancers 5. Sistema di feedback utenti 6. Possibilità di utilizzare molteplici tipi di device (droni,dashcams,etc.)	Relazione con il Cliente  1. FAQ su App e sito web 2. Supporto forum su sito web 3. Customer Care: risponde al Cliente via mail, chat, telefono se necessario	Segmentazione Clientela  1. Clienti Consumer 2. Clienti Business non IT related (ad es. società di sorveglianza, forze di polizia, assicurazioni) 3. Clienti Business IT related (ad es. produttori di navigatori satellitari, produttori di altre App che necessitano di controllo video da remoto)
Costi  1. Costi di struttura fisica utenze 2. Costi personale 3. Gestione Piattaforma App e Sito 4. Costi acquisto materiale IT 5. Costi di Hosting Server e Database 6. Costi di Promozione, Marketing e Pubblicità	Risorse Chiave  1. Innovazione 2. Versatilità del prodotto 3. Skill elevate ed alta specializzazione dei Team di sviluppo 4. Auto promozione della Piattaforma 5. Platea di potenziali clienti enorme		Canali di reperimento  1. Google Play Store 2. Google ADW e similari 3. Banner pubblicitari per download 4. Sito web	Fonti di ricavo  1. Commissioni di servizio sulle transazioni 2. Vendita spazi pubblicitari su App e sito web 3. Vendita di "bundle" di servizi particolari (come ad es. accesso a telecamere di sorveglianza)

7) IL MERCATO DI RIFERIMENTO

Il mercato di riferimento di **HireCam** è ovviamente quello delle App mobili e dei Marketplace online, sebbene all'interno di queste enormi macro-categorie si vada a posizionare in ben definite nicchie.

Il trend del mercato globale, benché già incredibilmente esteso, secondo autorevoli previsioni è comunque in continua crescita, con oltre 3,2 miliardi di user e un fatturato globale di oltre 461 miliardi di \$ US (Statista.com).

Solo in Italia sono quasi 50 milioni le persone online ogni giorno (Report Digital 2020).

Il grado di concentrazione è quindi alto, sebbene la natura del business (lo stesso utente in genere ha più app installate), oltre allo sconfinato numero di potenziali user, lasci spazio anche a piattaforme relativamente "più piccole" come VK o YY, che comunque contano pur sempre circa 100 milioni di user).

Le barriere all'ingresso quindi inizialmente saranno quelle che derivano dall'offerta di un nuovo servizio e di una nuova app sconosciuta, che affacciandosi sul mercato dovrà innanzitutto trovare una base iniziale di utenti, considerato che il ciclo di vita del prodotto è ancora alla fase di lancio.

Se invece vogliamo limitarci al mercato dei Marketplace online di servizi freelance (sebbene come detto **HireCam** si rivolga ad un numero potenzialmente molto più elevato di user vista la natura "non specialistica" dei servizi che possono essere offerti), bisogna considerare che solo negli USA 57 milioni di persone utilizzano marketplace Freelance di vario tipo. Upwork (uno dei siti più famosi) ha avuto una global revenue di 300 milioni di \$ US nel 2019. (Statista.com).

Se prendiamo invece in esame Fiverr, il più famoso di essi, abbiamo circa 478.000 downloads mensili⁽³⁾, circa 1 milione di transazioni fra utente ogni mese⁽⁴⁾, ed una revenue di 13,6 milioni di \$ USA annuali⁽³⁾.

Sebbene Fiverr sia stato lanciato ormai 9 anni fa e sia quindi nella sua "maturità", avendo tra l'altro avuto 5 round di finanziamento (dal c.d. "seed" fino al "series D"), esso dimostra come i numeri riportati come previsionali di revenues per **HireCam** siano assolutamente attendibili, dovendo tra l'altro **HireCam** stessa cimentarsi in un mercato ancora totalmente nuovo ed inesplorato se consideriamo le peculiarità che offre, ma sicuramente molto più ampio di quello in cui il già citato Fiverr ed i suoi diretti concorrenti operano.

⁽¹⁾ Statista.com

⁽²⁾ Social Media Trends 2018

⁽³⁾ <https://www.crunchbase.com/organization/fiverr#section-overview>

⁽⁴⁾ <https://expandedramblings.com/index.php/fiverr-facts-statistics/>

8) CONCORRENTI PRINCIPALI

HireCam come detto nel paragrafo precedente andrà ad operare ed a creare un mercato completamente nuovo. Data la natura duplice del prodotto, che può essere considerato sia un Marketplace ma anche un Social Network con servizi video integrati, dobbiamo andare a distinguere questi due aspetti ed analizzarli separatamente.

Considerandolo come un Marketplace, abbiamo fondamentalmente tre competitor principali:

- i. quelli che sono probabilmente i prodotti più simili ad **HireCam** sono Whoopsnap e Scoopshot, che sono due App che promettono di guadagnare facendo fotografie (anche con lo

smartphone) e di venderle ad agenzie di stampa o similari, o partecipando a contest con premi per le fotografie migliori. Come si può evincere, mancano completamente il rapporto diretto c2c tra gli user (non esistono buyer privati) sia il concetto di anonimato, inoltre l'interattività (non c'è interazione in tempo reale fra buyer e freelancer) e le finalità (prettamente sono usati come detto da agenzie di stampa) sono molto ristrette rispetto a quelle di **HireCam**.

- ii. il già citato più volte Fiverr, che pur essendo un Marketplace assolutamente generalista permette di fornire servizi foto e video, ma di natura assolutamente non interattiva e dal contenuto molto limitato, ad esempio si può richiedere un video o foto in cui il freelancer fa "cosplay" (quindi si traveste da personaggio dei fumetti o dei manga). Mancano completamente il concetto di presa diretta "live", la geolocalizzazione e l'anonimato.

Se invece ci vogliamo orientare alla categoria Social Network, ovviamente non ci si può esimere dal considerare Facebook Live, così descritto da un autorevole sito: "Con FB Live è possibile fare una diretta streaming di quello che avete davanti, col vostro smartphone: quando aprite la casella per pubblicare uno status, comparirà anche l'icona "Live Video", oltre a quelle "Aggiungi foto/video" e "Crea album fotografico"; potrete aggiungere una breve descrizione sulla diretta che state per fare e selezionare quali fra i vostri amici potranno vederla; durante la diretta potrete vedere il numero di amici che vi sta seguendo, i loro nomi e i loro commenti allo streaming. Ci si può anche iscrivere ai "Live Video" di altri utenti". (1)

Qui il punto di forza sta nel numero incredibile di user Facebook, che quindi in gran numero potranno usufruire della parte Live, i punti di debolezza stanno nella mancanza di anonimato (quasi ovviamente, trattandosi di Facebook), e soprattutto nel fatto che non c'è interazione "1 a 1" tra utenti, ma si tratta fondamentalmente di un mero "ego booster".

(1) <https://www.ilpost.it/2016/04/07/facebook-live/>

9) VANTAGGI E SVANTAGGI COMPETITIVI, DIFENDIBILITÀ, TRASFERIBILITÀ

Per **HireCam**, rispetto ai competitors riportati nel paragrafo precedente, i **vantaggi** si estrinsecano prevalentemente nel suo essere innanzitutto un vero e proprio Marketplace non generalista ma solo di servizi video e foto live, nella possibilità di anonimato per gli user, e per finire nella caratteristica "multi-device", per cui oltre alla fotocamera dello smartphone potranno essere utilizzati droni, action cams, dashcams, etc.

Altro vantaggio risiede, nei confronti delle piattaforme Marketplace generaliste, considerate le revenues derivanti dalle commissioni sui servizi, nella maggiore convenienza di **HireCam** (10% a cui va sommato circa un 3% di commissioni del metodo di pagamento come ad es. Paypal, contro il 20% di Fiverr ed altri), per cui anche qualora esse dovessero orientarsi sulla fornitura di servizi simili ad **HireCam**, si troverebbero costrette a dover abbassare notevolmente le proprie "fee".

Gli **svantaggi** principali sono ovviamente quelli legati alla caratteristica di novità del tipo di servizi offerti nonché al fatto che bisognerà fare in modo che gli user delle App mobili possano conoscere il prodotto nonché alla necessità di creare una notorietà per il brand **HireCam**.

Per ciò che attiene la **difendibilità**, in merito alla durata si prevede che possa essere di circa 2 anni. Questa stima è stata fatta prendendo in considerazione i tempi per i futuri competitor per riprodurre un progetto simile partendo dai dati di mercato della App, assumendo come riferimento il raggiungimento di 1 milione di download (target stimato in circa 1 anno e 10 mesi), che porterebbe un focus di interesse verso il prodotto, ed aggiungendovi i tempi di progettazione e sviluppo ed integrazione nella piattaforma eventualmente già esistente.

In forza di quanto sopra, volendo analizzarne la **trasferibilità**, le vie per un eventuale concorrente per acquisire i prodotti sul mercato porterebbero ad avere due ipotesi realisticamente possibili:

- 1) il concorrente potrebbe riprodurre la App, ed in tal caso si rientrerebbe nelle considerazioni di cui sopra (tempi di "interesse" e di sviluppo), oppure
- 2) acquisizione del prodotto da parte del competitor, ipotesi che verrebbe a suo tempo valutata nell'ottica di una vantaggiosa exit-strategy, nel caso l'offerta fosse particolarmente interessante.

10) BREVETTO

Domanda per brevetto per invenzione industriale "MARKETPLACE ONLINE PER SERVIZI LIVE VIDEO E FOTO ANONIMI BASATI SU GEOLOCALIZZAZIONE" presentata n.: 102019000014637 presso UIBM.

11) GRADO DI SVILUPPO

HireCam è attualmente fruibile dal sito web, pubblicato ad Agosto 2020, all'indirizzo:

hirecam-app.com

Il sito, sviluppato in autonomia senza alcun round di finanziamento, è operativo, assolutamente mobile responsive, ed ha molte delle features incluse nel progetto definitivo, tra cui l'inserimento di annunci sia da parte dei Freelancers che dei Buyers, il sistema di pagamenti con deposito "Escrow" a garanzia, la possibilità di interazione tra utenti per mezzo di chat e messaggistica personale, il meccanismo di rating degli utenti basato su valutazioni indipendenti degli utenti stessi. Ne è stata sviluppata anche una versione demo per permettere agli utenti di fare pratica con le funzionalità del sito, raggiungibile a:

demo.hirecam-app.com

Esiste altresì un video (in lingua inglese) che illustra alcune features ed applicazioni di **HireCam**:

youtu.be/b6fV8RnZb9U

I prossimi step prevedono una versione multilingue del sito (aggiungendo la versione in lingua inglese), l'implementazione della geolocalizzazione, della trasmissione in diretta real time delle foto e dei video (al momento è disponibile solo la possibilità di caricarli su una casella di chat personale fra utenti creata al momento dell'acquisto del servizio), nonché della modalità di chat vocale.

Lo sviluppo della App per dispositivi mobili inizierà a breve, e prevederà tutte le funzionalità già presenti nel sito web, più alcune caratteristiche peculiari che permetteranno di sfruttare appieno le possibilità messe a disposizione dai moderni smartphone.

12) PIANO DEI COSTI DI GESTIONE

Si riportano qui di seguito nella Tabella i Costi di gestione attesi per un periodo avente un orizzonte temporale di 5 anni.

Descrizione dei costi	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
Materie prime, materiale di consumo, semilavorati e prodotti finiti					
Materiali di consumo	1.000 €	3.000 €	3.000 €	5.000 €	5.000 €
Materiali EDP	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €
Beni per manutenzioni	1.000 €	2.000 €	2.000 €	3.000 €	3.000 €
Totale Materie prime, etc.	3.000 €	6.000 €	6.000 €	9.000 €	9.000 €
Servizi					
Servizi di marketing e web marketing	35.000 €	65.000 €	100.000 €	155.000 €	185.000 €
Utenze telefoniche, energia el., etc.	2.000 €	4.000 €	6.500 €	9.000 €	13.000 €
Servizi professionali diversi (commercialista, avvocato, notaio, responsabile GDPR.)	12.000 €	20.000 €	25.000 €	25.000 €	30.000 €
Viaggi e trasferte	3.000 €	8.000 €	10.000 €	15.000 €	20.000 €
Assicurazioni	10.000 €	15.000 €	15.000 €	20.000 €	20.000 €
Servizi Customer Care	28.000 €	56.000 €	0 €	0 €	0 €
Costi supporto ed aggiornamento software ed hardware	1.000 €	3.000 €	4.000 €	4.000 €	4.000 €
Totale Servizi	91.000 €	171.000 €	160.500 €	228.000 €	272.000 €
Canoni di locazioni					
Hosting server web/App/DB	12.250 €	75.000 €	135.000 €	170.000 €	205.000 €
Totale canoni di locazioni	12.250 €	75.000 €	135.000 €	170.000 €	205.000 €
Altri costi					
Affitto ufficio	7.200 €	12.000 €	12.000 €	18.000 €	18.000 €
Noleggio autovetture	750 €	1.050 €	1.300 €	1.900 €	2.500 €
Totale altri costi	7.950 €	13.050 €	13.300 €	19.900 €	20.500 €
Totale godimento beni di terzi (canoni+altri costi)	20.200 €	88.050 €	148.300 €	189.900 €	225.500 €
TOTALE (€)	114.200 €	265.050 €	314.800 €	426.900 €	506.500 €

13) PIANO DEL PERSONALE MANAGEMENT, SVILUPPO E GESTIONE

Nella Tabella seguente sono riportati i costi relativi al Personale che sarà impiegato in **HireCam**, con l'esclusione i quelli del Customer Care che verranno dettagliati al punto successivo

Numero risorse	Descrizione competenza	Tipologia contratto	Contratto di riferimento	Inquadramento	Costo annuo unitario (€)	Costo annuo totale (€) anno 1	Costo annuo totale (€) anni succ.
1	CEO/CFO	Contratto collaborazione	C.C. Organo Amministrazione		19.000 €	19.000 €	19.000 €
1	Supervisor	Indeterminato full time	CCNL metalmeccanico	6	24.750 €	24.750 €	24.750 €
2	Programmatore/SW Designer (Team di Sviluppo)	Indeterminato full time	CCNL metalmeccanico	5	21.500 €	43.000 €	43.000 €
1	Responsabile IT (dal 2° anno)	Indeterminato full time	CCNL metalmeccanico	5	21.500 €	0 €	21.500 €
Totali (€)						86.750 €	108.250 €

Come si vede si vuole tenere basso il costo fisso del personale, compreso quello del CEO/CFO (che è inferiore agli altri), andando a prevedere un piano di incentivazione costituito dalla partecipazione alle quote/future azioni dell'azienda.

Il fine ultimo infatti è quello di andare a costruire un vero e proprio "Team" non costituito da meri lavoratori dipendenti, ma da persone che contribuiscano attivamente alla crescita dell'Azienda e del progetto, avendo il massimo interesse ad apportare il proprio contributo professionale ed umano.

14) PIANO DEL PERSONALE CUSTOMER CARE

Per il Customer Care, per le ragioni spiegate in precedenza, ci si avvarrà dal terzo anno di personale contrattualizzato che opererà direttamente dalla Sede Aziendale.

È previsto che il numero di risorse impiegate vada a crescere di anno in anno, prevedendo 6 addetti al terzo anno, 10 al quarto e 12 al quinto.

Descrizione competenza	Tipologia contratto	Contratto di riferimento	Inquadramento	Costo annuo unitario (€)	N.° risorse anno 3	Costo annuo totale (€) anno 3	N.° risorse anno 4	Costo annuo totale (€) anno 4	N.° risorse anno 5	Costo annuo totale (€) anni succ.
Addetto Customer Care	Indeterminato part-time 30 h	CCNL TLC	3	14.000	6	84.000	10	140.000	12	168.000
Totali (€)						84.000		140.000		168.000

Rimane inteso come in caso di necessità, qualora i volumi di richieste lo richiedessero, ci si potrà affidare, come previsto tra l'altro per i primi due anni, ad aziende che offrono servizi di customer care per incrementare temporaneamente le risorse dedicate, fermo restando che per i volumi previsti il servizio clienti interno dovrebbe essere sufficiente a gestire gran parte delle esigenze degli utenti di **HireCam**.

15) PIANO DEGLI INVESTIMENTI

Si riporta qui di seguito la Tabella con il piano degli investimenti quinquennale:

Descrizione del bene	Importo (€) Anno 1	Importo (€) Anno 2	Importo (€) Anno 3	Importo (€) Anno 4	Importo (€) Anno 5
Personal Computer e Notebook ad alte prestazioni, da fornire in dotazione al Team di Sviluppo per lo sviluppo, il testing ed il deployment delle app e dei siti web	8.000 €	2.000 €	8.000 €	2.000 €	8.000 €
Web Server e Database Server per testing locale sviluppo ed aggiornamenti (Dell PowerEdge o similare)	4.000 €			5.000 €	
Software produttività (Office) programmazione e sviluppo app e website (Adobe Dreamweaver o similari)-antivirus e sicurezza (Avast Premier Ultimate o similari)	2.000 €			2.000 €	
Tablet e smartphone Android di medio-alte prestazioni da fornire in dotazione al Team di Sviluppo per il testing delle app e dei siti web in modalità mobile	2.800 €	3.500 €	3.500 €	3.500 €	3.500 €
Stampante multifunzione laser per ufficio (HP Color Laserjet Pro MFP o similare)	400 €		400 €		400 €
Postazione Customer Care (dal terzo anno, PC e Telefono, n.4)			1.400 €		
Totali (€)	17.200 €	5.500 €	13.300 €	12.500 €	11.900 €

Come si può notare gli investimenti riguardano esclusivamente componenti hardware e software necessarie per lo sviluppo ed il testing della App e del sito web.

In particolare si prevede un turnover ogni due anni per quel che riguarda i personal computer sia fissi che notebook, al terzo anno per il server di testing ed ogni anno per i dispositivi mobili, data la velocità con cui in questo campo avviene l'uscita sul mercato di nuovi dispositivi, e la necessità di avere un prodotto finale che sia sempre "up to date".

Infine si è prevista l'installazione di 4 postazioni per il customer care a partire dal terzo anno, quando tale servizio verrà internalizzato.

16) CONTO ECONOMICO PREVISIONALE

Conto economico	Anno 1°	Anno 2°	Anno 3°	Anno 4°	Anno 5°
Ricavi di vendita	€ 44.319	€ 592.621	€ 1.244.526	€ 2.177.920	€ 3.157.984
A) Valore della produzione	€ 44.319	€ 592.621	€ 1.244.526	€ 2.177.920	€ 3.157.984
Acquisti di materie prime sussidiarie, di consumo e merci	€ 3.000	€ 6.000	€ 6.000	€ 9.000	€ 9.000
Servizi	€ 91.000	€ 171.000	€ 160.500	€ 228.000	€ 272.000
Godimento di beni di terzi (canoni loc. + altri costi)	€ 20.200	€ 88.050	€ 148.300	€ 189.900	€ 225.500
Personale	€ 86.750	€ 108.250	€ 192.250	€ 248.250	€ 276.250
Ammortamenti e svalutazioni			€ 3.230	€ 3.710	€ 3.090
Accantonamenti per rischi ed oneri	€ 2.000	€ 5.000	€ 9.000	€ 13.000	€ 17.000
Oneri diversi di gestione	€ 1.000	€ 3.000	€ 5.000	€ 8.500	€ 13.000
B) Costo della produzione	€ 203.950	€ 381.300	€ 524.280	€ 700.360	€ 815.840
(A-B) Risultato della gestione caratteristica	-€ 159.632	€ 211.321	€ 720.246	€ 1.477.560	€ 2.342.144
+ Proventi finanziari	€ 0	€ 646	€ 2.987	€ 5.770	€ 9.955
- Interessi e altri oneri finanziari	-€ 170	-€ 170	-€ 3.770	-€ 3.770	-€ 3.770
C) Proventi e oneri finanziari	-€ 170	€ 476	-€ 783	€ 2.000	€ 6.185
E) Risultato prima delle imposte	-€ 159.802	€ 211.797	€ 719.463	€ 1.479.560	€ 2.348.329
-F) Imposte sul reddito	€ 0	€ 59.500	€ 196.150	€ 398.200	€ 628.000
G) Utile/perdita d'esercizio	-€ 159.802	€ 152.297	€ 523.313	€ 1.081.360	€ 1.720.329

17) IL PROSPETTO FONTI/IMPIEGHI ED IL FLUSSO DI CASSA

	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
Impieghi					
Costi ed investimenti	€ 134.400	€ 278.550	€ 345.330	€ 464.610	€ 551.490
Personale	€ 86.750	€ 108.250	€ 192.250	€ 248.250	€ 276.250
Interessi e oneri finanz.	€ 170	€ 170	€ 3.770	€ 3.770	€ 3.770
Tasse/Imposte		€ 59.500	€ 196.150	€ 398.200	€ 628.000
Tot. Impieghi	€ 221.320	€ 446.470	€ 737.500	€ 1.114.830	€ 1.459.510
Fonti					
Capitale Soc.	€ 1.000	€ 9.000			
Equity	€ 220.000				
Produzione	€ 44.319	€ 592.621	€ 1.244.526	€ 2.177.920	€ 3.157.984
Prestiti (Decreto Liquidità)	€ 23.750				
Proventi finanziari	€ 0	€ 646	€ 2.987	€ 5.770	€ 9.955
Tot. Fonti	€ 289.069	€ 602.267	€ 1.247.513	€ 2.183.690	€ 3.167.939
Flusso di cassa netto	€ 67.749	€ 155.797	€ 510.013	€ 1.068.860	€ 1.708.429
Flusso di cassa cumulativo	€ 67.749	€ 223.545	€ 733.558	€ 1.802.418	€ 3.510.847

18) IL CAPITALE RICHIESTO E L'EQUITY OFFERTA

Si riportano qui di seguito i dati salienti della richiesta di capitale in Equity, insieme ai valori pre e post money.

- Capitale sociale alla costituzione: € 1.000
- Richiesta capitale in Equity: € 220.000
- Equity offerta: 12,79%
- Pre-money: € 1.500.093
- Post-money: € 1.720.093
- Durata dell'investimento: 5 anni

19) LE IPOTESI DI EXIT STRATEGY DEGLI INVESTITORI

Sono due le possibilità di exit individuate

- Buy-back:** acquisizione delle quote/azioni da parte dei soci del Team ad un valore da computarsi sul parametro dell'ultimo EBTDA.
- Trade-sale:** acquisizione dell'Azienda da parte di soggetti terzi di natura industriale, che potranno essere partners industriali o competitors interessati ad integrare **HireCam** all'interno di loro piattaforme eventualmente già esistenti, oppure grandi clienti business che

potrebbero voler cogliere l'opportunità di internalizzare la gestione dei servizi offerti dalla piattaforma (si pensi ad aziende che si occupano di security ed intelligence).

20) INDICATORI FINANZIARI

Si riportano di seguito i principali indicatori considerando l'orizzonte temporale di investimento di 5 anni:

- ROI: 100.28%
- TIR: 109,84%
- VAN (tasso 0,75%): 3.182.603
- IP: 15.3067

Dott. Ing. Riccardo Nobile
Amministratore Unico
HireCam S.r.l. a socio unico