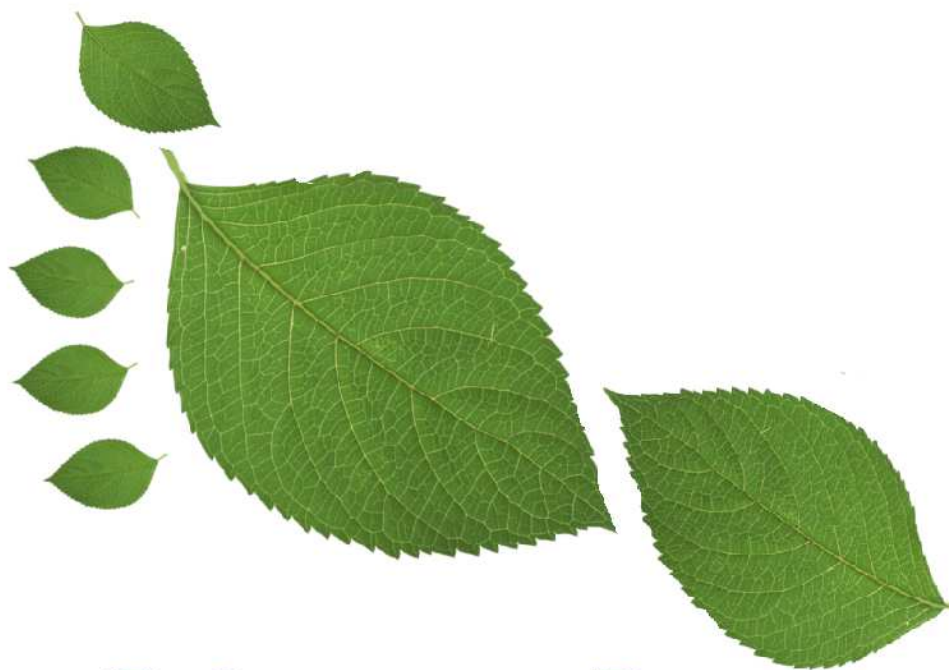




I.S.I.S. Paolo Carcano 2016/2017



Step App

Tutor InVento: Annarosa De Luca

Dream Coach: Marco Basile

Docente coordinatrice: Cinzia Maria Cogliati

INDICE:

La vision e Step App in sintesi

Lettera dell'Amministratore Delegato

La strategia di marketing

Analisi di mercato e SWOT

Gli obiettivi raggiunti

Il team

Break even point e cash flow

Consuntivo

Il futuro dell'azienda



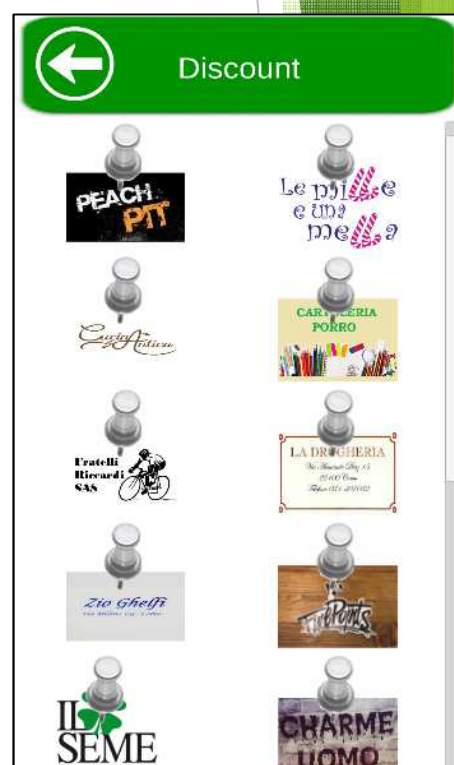
Il team di Step App al completo



STEP APP IN SINTESI

Più cammini, più risparmi; è questo lo scopo dell'applicazione, che conta i passi dell'utente e rende un quantitativo di monete virtuali tramutabili in sconti nei negozi del

centro città con noi convenzionati: basta cliccare comodamente sul logo del negozio nella 'galleria sconti' dell'app per avere tutte le indicazioni necessarie sulle modalità di spesa. Una grafica intuitiva e dinamica mirata ad invogliare i meno atletici a tornare in forma, spronandoli ad approfittare di numerosi e vantaggiosi sconti nei negozi tipici del centro città di Como. Cliccando il bottone centrale si ottiene un resoconto preciso e completo al termine della sessione di allenamento con l'incremento delle monete in alto a destra. **Con Step App ci guadagnano tutti: camminatori, negozianti, natura ed economia!**



Per una Como più eco-attiva, più dinamica e green nella quale il cittadino diventi, passo dopo passo, protagonista del rilancio eco-sostenibile della città



LETTERA DELL'AMMINISTRATORE DELEGATO

Affido a queste righe il resoconto dell' anno come Amministratore delegato di Step App, di cui ho ricevuto l'onere e l'onore di essere stato eletto rappresentante.

Un mandato che dalle premesse definirei entusiasmante: per il lavoro di questi mesi, per le sfide superate dal nostro team, per l'armonia e l'entusiasmo che caratterizzano il quotidiano dell'Azienda.

All'inizio di questa avventura ci eravamo prefissati degli obiettivi apparentemente chiari e ben delineati che sono poi stati stravolti e rivisti nell'ottica di una perfezione ben difficilmente raggiungibile che però, grazie al supporto dei nostri azionisti, ci siamo sforzati di conquistare.

E' proprio ai nostri 103 azionisti che voglio rivolgere il primo ringraziamento perchè loro, prima di tutti, ci hanno fatto comprendere le potenzialità della nostra idea e ci hanno spronato con il loro entusiasmo. Quando, venerdì 17 Marzo, abbiamo effettuato la vendita pubblica delle azioni, non avevamo idea del successo che avremmo riscontrato nelle attività imprenditoriali comasche e nelle associazioni che ci hanno offerto il loro patrocinio.

Ed è dunque ai negozianti che voglio rivolgere i più sentiti ringraziamenti perchè hanno mostrato al nostro ufficio vendite il volto più bello dell'imprenditoria e della voglia di risvegliarsi da una situazione di stallo, anche grazie ad un'apparentemente semplice applicazione neonata. Grande soddisfazione è stata apparire sul quotidiano "La Provincia" e ciò ha confermato la nostra sensazione di essere riusciti ad instaurare rapporti importanti nel territorio comasco, obiettivo che resta sempre la nostra priorità.

Dopo una campagna pubblicitaria estenuante per tempi e problemi tecnici, siamo riusciti a diffondere con estrema velocità i 5000 volantini che pubblicizzavano l'app e l'evento che si è rivelato essere la soddisfazione maggiore: la camminata nei boschi comaschi.

"Solo conoscendo il territorio in cui si vive, si può ripartire valorizzandolo" e questo siamo riusciti a trasmetterlo alle 94 persone che ci hanno sostenuto con la loro voglia di passare una domenica facendo sport e rispettando l'ambiente.

Un grazie particolare anche ai ragazzi di Como che hanno condiviso il nostro progetto intravedendo, dietro a quegli striscioni con i loghi dei nostri numerosi partner, la possibilità di risparmiarsi non inquinando. E' grazie a questo anno di Step App che il team e la sua città hanno, passo dopo passo, rivolto il loro sguardo verso il futuro, con il desiderio di ampliare il progetto per immaginare una nuova realtà che possa affondare le sue radici nella nostra tradizione e nel nostro territorio fonte inesauribile di risorse straordinarie.

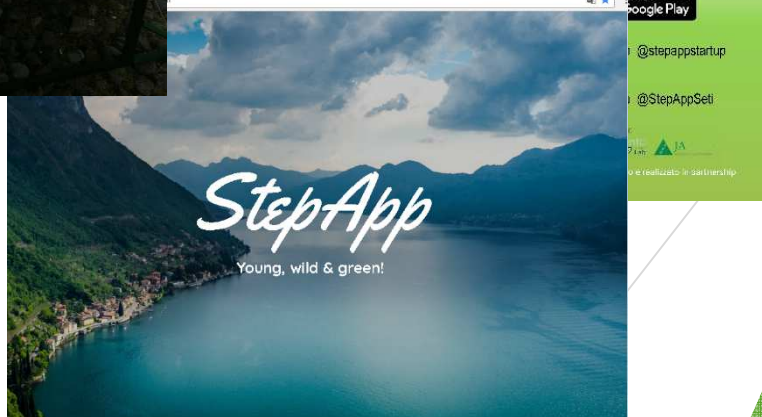
L'Amministratore Delegato
Stefano Caruso



STRATEGIA DI MARKETING

In questa era, ormai sempre più tecnologica, abbiamo visto i **social network**, in particolare Facebook, rivestire un ruolo estremamente importante. Di conseguenza abbiamo fondato la nostra campagna pubblicitaria sulla diffusione di foto e curiosità relative alla nostra app. Anche il nostro **sito web**, dalla grafica accattivante, punta a stimolare la curiosità dei visitatori per invogliarli a scaricare il nostro prodotto sul loro dispositivo Android.

Eppure, postare solo su Facebook avrebbe significato limitare i clienti, se è vero che il 56% degli italiani non utilizza questo social. Per ovviare al problema, abbiamo stampato **5000 volantini** che sono stati distribuiti per le vie della città lariana. Abbiamo poi avuto la conferma del successo e della diffusione del progetto il 30 aprile 2017 in occasione della **camminata-evento** organizzata da Step App con lo scopo di lanciare ufficialmente l'app. In tale giornata è stato possibile acquistare anche le nostre magliette con il logo ufficiale dell'azienda.

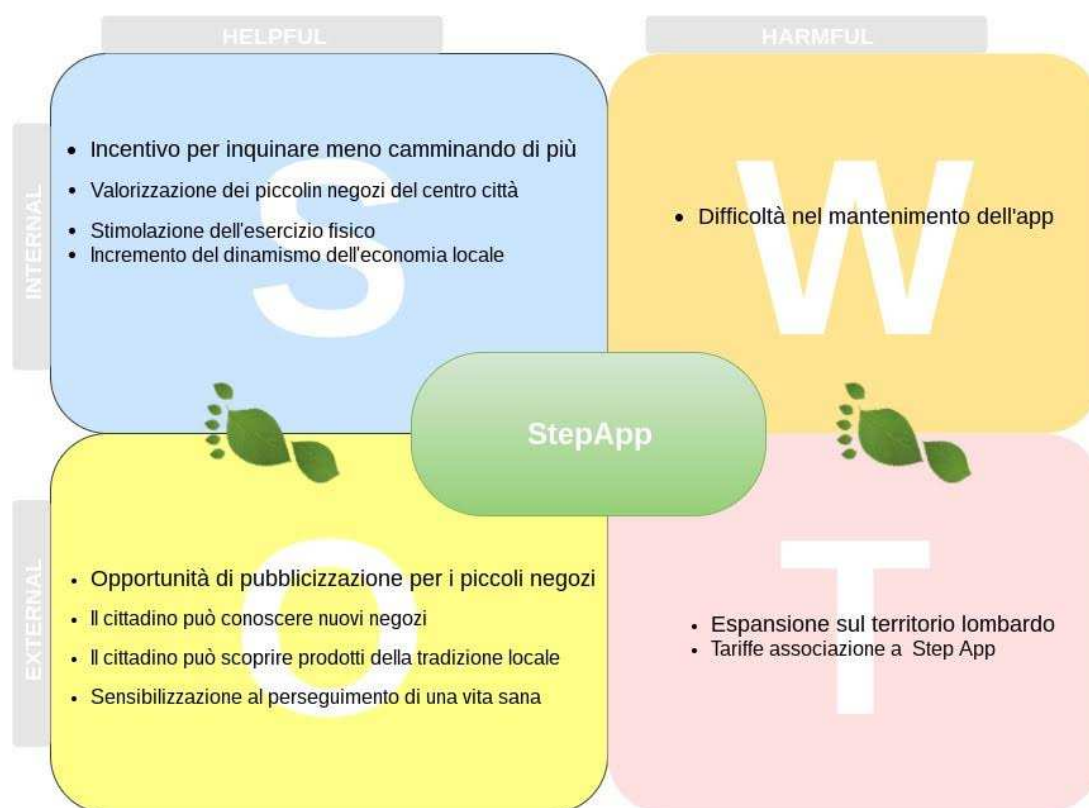




ANALISI DI MERCATO

Nome	Contapassi	Raccolta monete	Sconti	Costo	Valorizzazione territorio
Pedometro	Sì	No	No	Gratis	No
Featapp	Sì	Sì	Sì *	Gratis	No
Noomwalk	Sì	No	No	Gratis	No
BetterPoints	No	Sì	Sì	Gratis	No
Conta passi e perdita di peso	Sì	No	No	Gratis	No
S Health	Sì	No	No	Gratis	No
Salute	Sì	No	No	Gratis	No
<u>Step App</u>	Sì	Sì	Sì	Gratis	Sì

*solo ristoranti





OBIETTIVI RAGGIUNTI

Fin dai primi passi di questa appassionante avventura, non abbiamo pensato al futuro bensì al passato.

Sembrerà strano, ma l'idea nasce dalla volontà di ridare valore ai negozi tradizionali del centro città, posti perlopiù nella zona pedonale del centro storico.

L'obiettivo? **Inquinare meno e riportare i cittadini nelle vie del centro per immaginare un futuro tecnologico che salvaguardi le nostre tradizioni e le nostre radici.**

Ad una delle prime riunioni manageriali, quando ancora sembrava strana e forse anche irrealizzabile la nostra idea, sono stati posti degli obiettivi definibili come folli, viste le premesse e soprattutto i tempi ma, giorno dopo giorno, i pezzi sono andati ad unirsi e a formare quello che oggi, con orgoglio di tutta Como, chiamiamo Step App.

Ecco ciò che ci eravamo prefissati in quella riunione e abbiamo realizzato:

- abbiamo coinvolto giovani comaschi interessati a diventare parte attiva dell'iniziativa come azionisti: precisamente 103;
- **15 negozi sono diventati nostri partner.** Ed è proprio grazie ai negozi che abbiamo potuto offrire un piccolo rinfresco al termine di quella che è stata la nostra maggiore soddisfazione: la camminata di pubblicizzazione dell'app;
- per aumentare la visibilità della nostra app è nata l'idea di stampare 5000 volantini in formato A6 che con pazienza e tenacia abbiamo distribuito con l'aiuto dei negozi con noi convenzionati;
- abbiamo promosso e realizzato **una lunga camminata** nei boschi comaschi a cui hanno preso parte un **centinaio di camminatori e ciclisti**, iniziativa pubblicizzata con entusiasmo dal giornale "La Provincia" che ha condiviso i nostri obiettivi e con noi ha lavorato per un risultato esaltante;
- abbiamo stampato e venduto magliette con il logo aziendale che sono state esaurite in occasione dell'evento ripetutamente pubblicizzato sui social.



AMMINISTRATORE DELEGATO

Stefano Caruso



PRODUZIONE

MANAGER **Michelangelo Greppi**

Riccardo Cappi

Daniele Riva

Sara Ruggieri



SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

MANAGER **Arianna Savitteri**

Giulia Ballabio



AFFARI GENERALI

MANAGER **Chiara Canonaco**

Giuseppe Napolitano

Luca Vigilante



UFFICIO ACQUISTI

MANAGER **Pietro Moro**

Pietro Lanfranconi



UFFICIO VENDITE

MANAGER **Hasara Wickremasinghe**

Pierpaolo Oggioni

Tommaso Sportelli



GESTIONE FINANZIARIA

MANAGER **Alessandro Melfa**

Sonia Bovenzi

Alessandro Mogavero



COMUNICAZIONE

MANAGER **Andrea Cornelio**

Luca Poletti

Katherine Turner



MARKETING

MANAGER **Federico Pirola**

Abbass Jawad

Costi fissi	412,10€
Prezzo unitario abbonamento standard	30,00€
Costi variabili unitari	0€
Break Even Point abbonamento standard	6,68



Costi fissi	412,10€
Prezzo unitario magliette	10,00€
Costi variabili unitari	0€
Break Even Point magliette	12,81

RICAVI TOTALI	740,00€
COSTI TOTALI	412,10€
Risultato economico (RT-CT)	327,90€

Costi fissi	412,10€
Prezzo unitario abbonamento premium	50,00€
Costi variabili unitari	0€
Break Even Point abbonamento premium	1,67

Il Break Even Point complessivo è
7 abbonamenti standard,
2 premium e 13 magliette



DESCRIZIONE VOCE	DATA	USCITE	ENTRATE	SALDI
Raccolta capitale sociale	18/03/2017		732,00€	732,00€
Ricevuta n° 1-2 (negozi)	31/03/2017		80,00€	812,00€
Ricevuta n° 3-4 (negozi)	06/04/2017		80,00€	892,00€
Ricevuta n° 5-6-7(negozi)	12/04/2017		90,00€	982,00€
Ricevuta n° 8-9-10 (negozi)	14/04/2017		90,00€	1072,00€
Ricevuta n° 11-12-13-14 (negozi)	18/04/2017		140,00€	1212,00€
Volantini e sponsoriz. Facebook	19/04/2017	104,90€		1107,10€
Ricevuta n° 15 (negozi)	26/04/2017		30,00€	1137,10€
Evento step App, sito web e database	28/04/2017	248,20€		888,90€
Magliette (ricevute da 16 a 32)	30/04/2017		230,00€	1118,90€
Play store, stipendi e stand fiera di maggio	3/04/2017	59,00€		1059,90€

COSTI FISSI	Quantità	Costo unitario	Costo totale
Progettazione e coordinamento (ore di lavoro)	8	0,25€	2,00€
Spese commerciali per provvigioni (ore di lavoro)	8	0,25€	2,00€
Spese di rappresentanza (ore di lavoro)	8	0,25€	2,00€
Progetto grafico (ore di lavoro)	8	0,25€	2,00€
Attività di vendita (ore di lavoro)	8	0,25€	2,00€
Controllo qualità e analisi ambientale (ore di lavoro)	8	0,25€	2,00€
Spese di amministrazione per gestione fiscale e finanziaria (ore di lavoro)	8	0,25€	2,00€
Acquisto e allestimento stand per fiera	1	20,00€	20,00€
Licenza Play Store	1	25,00€	25,00€
Sponsorizzazione pagina Facebook e volantini	1	104,90€	104,90€
Sito web e database	1	156,90€	156,90€
Spese evento Step App	1	91,30€	91,30€
Caramelle	200	0,05€	10,00€
Fogli A3	100	0,10€	10,00€
TOTALE COSTI FISSI			432,10€

RICAVI	Quantità	Prezzo unitario	Prezzo totale
Abbonamenti standard	12	30,00€	360,00€
Abbonamenti premium	3	50,00€	150,00€
Vendita magliette	23	10,00€	230,00€
Donazioni: fogli A3	100	0,10€	10,00€
Donazioni: magliette	50	2,43€	121,39€
Donazioni: caramelle	200	0,05€	10,00€
TOTALE RICAVI			881,39€

COSTI VARIAB.	Quantità	Costo unitario	Costo totale
Acquisto magliette	50	2,43€	121,39€
TOTALE COSTI VARIABILI			121,39€

MDC (Margine di contribuzione) = 760,00€

REDDITO OPERATIVO 327,90€



IL FUTURO DELL'AZIENDA

Dati alla mano relativi alle prospettive di inquinamento delle nostre città, **si reputa necessario un drastico cambiamento e Step App è il primo passo verso il miglioramento della qualità dell'aria.**

Difficile fare previsioni plausibili sul futuro di questo prodotto e sulle possibili espansioni eppure possono aiutare i sondaggi da noi stilati tramite contatto diretto via email nelle città di Lecco, Varese e Monza, che abbiamo rilevato avere lo stesso problema di Como sia dal punto di vista ambientale che commerciale.

Proponiamo anche ai negozi delle città limitrofe la collaborazione e associazione con il nostro progetto partendo dalla comunicazione tramite social, email e volantini.

È grazie alle nostre statistiche che ipotizziamo l'**ampliamento dell'attività** già in essere come segue:

