



RELAZIONE INTRODUTTIVA

- O PROGETTO
- O SERVIZIO
- O BISOGNO DEL CLIENTE
- O TECNOLOGIA E BREVETTO
- O MERCATO E TARGET
- O CUSTOMER
- O SALES E MARKETING STRATEGY O BUSINESS MODEL
- O COMPETITOR

PROGETTO

CIAOALDO è la prima piattaforma europea che consente la mobilità, urbana ed extraurbana, cambiando il paradigma: la condivisione è sul driver e non sulla vettura, poiché l'auto è del cliente. L'intuizione di partenza è che esiste molta forza lavoro in grado di guidare un'auto con una facilità di valutazione della capacità individuata sull'estratto punti patente. Il progetto quindi incrocia la disponibilità di tempo lavoro di soggetti che necessitano redditi incrementali, con la domanda di mobilità urbana di medio e lungo raggio.

CIAOALDO è uguale ad altre piattaforme di "sharing del tempo", ma con una specializzazione unica. L'autista mette sulla piattaforma la propria disponibilità di tempo libero, che può andare da poche ore settimanali di una persona occupata, a tutta la giornata se il driver non è occupato.

Il cliente, una volta definita la propria necessità in termini orari o giornalieri, troverà sulla piattaforma i driver disponibili nella sua zona. Lo schema è quello di tutte le piattaforme di condivisione, da AIRBNB a BLABLACAR.

SERVIZIO

CIAOALDO è una piattaforma che incrocia una quota di domanda di mobilità urbana ed extraurbana di medio raggio/durata con l'offerta di tempo lavoro di soggetti che desiderano incrementare le proprie entrate disponendo di sufficienti requisiti verificati: i punti patente.

E' previsto un abbonamento mensile alla piattaforma per il driver ed un pagamento fisso per ogni corsa per il cliente. Il servizio per il driver comprende la pubblicazione del profilo con la valutazione doppia di CIAOALDO e dei clienti, l'accesso ai profili dei clienti ed alla loro valutazione e l'accesso ad eventuali servizi accessori di

pagamento ed assicurativi. Il servizio per il cliente prevede l'accesso ai profili dei driver ed alle loro valutazioni e classifiche, la ricerca dei driver, un help desk a supporto, e l'accesso ad eventuali servizi accessori di pagamento ed assicurativi.

L'oggetto del servizio invece è la mobilità urbana ed extraurbana di medio lungo raggio/durata.

BISOGNO DEL CLIENTE

CIAOALDO è una piattaforma di sharing che incrocia offerta di lavoro con domanda di mobilità.

Il bisogno soddisfatto è per il driver la possibilità di avere redditi incrementali rispetto al proprio – stipendio, pensione o altro – mettendo a disposizione quote di tempo libero sulla piattaforma.

Per il cliente, CIAOALDO risolve il problema della mobilità di medio e lungo raggio e durata temporale con livello di costo competitivo rispetto alla concorrenza. Due sono i bisogni soddisfatti: il primo è l'impossibilità di usare l'auto- patente sospesa, traumi agli arti o insicurezza nella guida - o altre situazioni dovute a cause di forza maggiore. Il secondo riguarda la scelta di non guidarla per qualsiasi motivo utilizzando quindi un driver sia in propria presenza- accompagnamenti per shopping o aeroportuali – o consegnando l'auto al driver che la riporterà espletato il servizio- cambio gomme o lavaggio –.

Altri clienti potenziali sono i soggetti che operando nel mercato del turismo con offerta privata- tipicamente AIRBNB e B&B- che potrebbero offrire, disponendo di auto propria, servizi di transfer a prezzi competitivi agli ospiti, integrando la loro offerta.

TECNOLOGIA

Il sito è attualmente basato su tecnologia Ruby On Rails con database PostgreSQL. Il frontend utilizza librerie terze come Google Maps, Analytics, plugin sociali Facebook, interfacciate tramite codice Javascript Vanilla. Lo sviluppo futuro sarà di portare il database verso tecnologie NoSQL (un ipotesi in fase di analisi è MongoDB con Elasticsearch per il motore di ricerca) e portare il frontend verso un sistema più moderno e modulare (Angular 5 oppure React).

Sono state sviluppate App Android e iOS che permettono di effettuare le ricerche dei driver in mobilità. Attualmente la tecnologia utilizzata è un wrapper nativo contenente web views che aprono funzioni direttamente dal sito web. Le funzionalità sono mappate in modo speculare. Lo sviluppo futuro sarà quello di rendere completamente native le due app migliorando notevolmente il look and feel e la user experience. Inoltre dovrà essere gestita tutta la parte di gestione della transazione finanziaria con possibilità di pagamento con Carta di Credito/PayPal.

MERCATO E TARGET

I main target di riferimento sono principalmente i soggetti privati ed i micro imprenditori turistici non strutturati. I primi hanno fattori inibenti la guida- patente sospesa, trauma ortopedico- o impossibilità di guida - badante senza patente / anziano senza rinnovo -. I secondi sono i possessori di AIRBNB che vogliono offrire servizi accessori ai loro clienti.

Le dimensioni del mercato potenziale di CIAOALDO sono le seguenti*

- PATENTI RITIRATE ANNO 30.000
- BADANTI AUTORIZZATE 500.000
- TRAUMI ORTOPEDICI 60.000
- BED & BREAKFAST 25.000
- AIRBNB 110.000

*fonte MINISTERO, MINISTERO SALUTE, AIRBNB; B&B

CUSTOMER / CLIENTI

Dal lancio commerciale nel settembre 2016, CIAOALDO ha raggiunto più di 2.000 DRIVER registrati, di cui oltre 1.200 qualificati e abilitati al servizio. La percentuale femminile è di circa il 10%. I DRIVER, così come gli utenti, sono distribuiti in tutto il paese. Più del 50% è nelle 4 principali città, Milano, Roma, Torino e Firenze

I clienti sono 1.500 ed hanno effettuato dall'apertura del servizio nel giugno 2017 a settembre 2017 n. 500 richieste delle quali 70 sono stati confermate. 2.700 ore totali di servizio per 560 giornate con 4,8 ore media per giornata di lavoro.

SALES E MARKETING STRATEGY

La strategia di acquisizione dei driver ha avuto un primo passaggio di comunicazione su un media nazionale– il cinema- con uno spot di “reclutamento”. Da settembre 2016 a novembre 2016 la comunicazione ha girato sul circuito UCI CINEMAS, il primo in Italia con circa il 25% di quota di mercato spettatori.

Da dicembre 2016 ci sono stati due flight di campagna di 7 giorni sul circuito MOVIE MEDIA, in marzo 2017 ed in maggio 2017 oltre ad un paio di settimane di adv su FACEBOOK in dicembre 2016. Questo per potere offrire all'apertura del servizio un sufficiente numero di autisti.

Da giugno 2017 invece CIAOALDO ha implementato la presenza su FACEBOOK con l'apertura della pagina e su YOUTUBE con l'apertura di un canale per la veicolazione di alcuni spot virali con obiettivo acquisizione di clienti. Resta costante comunque l'acquisizione della “materia prima” e cioè dei driver, circa un centinaio nuovi al mese.

BUSINESS MODEL

Il modello prevede dopo un periodo di lancio che consenta di arrivare ad una massa critica di domanda sufficiente a fare arrivare una richiesta ad almeno il 50% dei drivers, il pagamento di una fee mensile di 5 € per i driver attivi, con almeno una corsa ed un pagamento per corsa da parte del cliente di 5 €.

Dal momento in cui si richiede il pagamento si implementeranno sistemi di micro-assicurazione ed eventualmente anche di intermediazione del pagamento che potrà passare attraverso la piattaforma e non sarà più direttamente tra il driver ed il cliente, legislazione permettendo.

COMPETITOR

I competitor di CIAOALDO sono:

- NCC SERVICES – Conducenti autorizzati con la propria auto. Sono in tutto il paese con diversi siti web senza applicazione unica. Il posizionamento dei prezzi è alto = 1 ora 50 €
- UBER – Conducenti non autorizzati con le loro auto. UBER è solo in due o tre città principali. Con app. il posizionamento dei prezzi è alto = 1 ora 50 €
- APP VARIE - Nuove applicazioni con studenti/ lavoratori. Solo in città principali. Il posizionamento dei prezzi è medio = 1 ora 30 €
- BUS – viaggi di raggi diversi. Il posizionamento dei prezzi è il più basso = meno di 10 €
- TRENI - viaggio di medio e lungo raggio. Il posizionamento dei prezzi è basso = 10 €

PROIEZIONI FINANZIARIE

Gli assunti finanziari sono stati sviluppati su un orizzonte temporale di 5 anni e si fondano sull'aspettativa di giungere ad un totale di circa 40.000 driver e 450.000 clienti suddivisi in 5 nazioni obiettivo. Prudenzialmente le stime puntuali includono tutti i costi di lancio, ma non la piena valorizzazione del potenziale delle 3 nazioni che sono a piano a 3 anni dal lancio in Italia.

I costi per lo sviluppo tecnologico sono stimati circa € 500.000, su 5 anni.

La spesa marketing per l'acquisizione di nuovi clienti comporta investimenti stimati di circa € 5 MLN in 5 anni (tra 10 € e 15 € per utente). A regime il costo di marketing è stimato in circa 0.45 € anno per cliente.

I costi operativi di gestione del servizio sono stimati ipotizzando una struttura centrale snella che conta 3 figure: il coordinatore, un responsabile marketing ed un collaboratore. Il servizio operativo per nazione prevede da subito una figura operativa ed un processo di scaling up configurato a regime per la gestione di circa 60.000 servizi e 15.000 utenti per dipendente (circa 60 servizi al giorno, di cui solo un minima percentuale con esigenze di intervento a supporto).

Entro la fine del quinto anno di piano si prevedono oltre 230.000 servizi all'anno, uno stock di 40.000 driver e 450.000 clienti, ricavi per servizi pari a circa € 4 MLN e un EBITDA (excl. capex) / Sales pari al 70%, che, misurato al netto dei costi investiti in marketing, si assesta ad oltre il 30%.

In termini finanziari si prevedono 2 round di investimento: il primo, a bassa intensità, di € 200.000, inteso al completamento delle funzionalità base dell'applicazione e al consolidamento dell'operatività e del brand in Italia; Il secondo orientato al lancio del brand nelle nazioni obiettivo, inclusa l'Italia, stimato in circa € 1 MLN. Dal terzo anno un EBITDA positivo al netto dei costi di marketing consentirà l'accesso a finanziamenti bancari o di soci finanziatori.

Agli investitori del primo round di € 200.0000 sarà ceduto il 7,27% del capitale, riconoscendo al progetto una valutazione pre-money pari a € 2.551 MLN. Agli investitori del secondo round di € 1 MLN, sarà ceduto il 20% del capitale, secondo una valutazione pre-money di € 5 MLN.

Al termine del programma ci si attende un valore non inferiore ad € 10 MLN.