

BACK TO WORK

24

Informazioni preliminari

AZIENDA A8

28 Settembre 2017 – h.17.00

Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano

La società si propone di inserirsi nel mercato del “bird control” italiano ed internazionale, con particolare riferimento al settore urbano, agricolo/zootecnico, vitivinicolo, ittico ed aeroportuale.

In soli due anni, la società ha conquistato importanti quote di mercato e soprattutto ha dimostrato, tramite il primo professionista “pilota”, la possibilità di creare una rete di **professionisti del Birdcontrol.**

La società detiene diverse **tecnologie e prodotti**, alcune delle quali brevettate, che si presentano al mercato con prezzi e caratteristiche eterogenei.

La società si avvale di esperti per lo sviluppo e la messa in opera di sistemi per il **Birdcontrol aeroportuale** e più in generale per il **Wildlife management**

Il procedimento attraverso il quale la società intende raggiungere gli obiettivi sopracitati corrisponde a trovare soluzioni efficaci grazie all’approccio professionale e all’erogazione di **prodotti efficaci** ed, inizialmente, di fascia prezzo bassa.

«creare e sviluppare metodiche, procedimenti e strumenti, anche integrabili tra loro, per mitigare i danni causati dalla presenza di volatili»



La società nasce dalla **idea imprenditoriale** dei due soci fondatori, da anni impegnati nello studio delle tecniche di birdcontrol, che grazie alla loro **esperienza** riconosciuta dalla comunità scientifica internazionale, sono riusciti a costituire un **marchio forte** che tramite prodotti versatili, intellegibili fra loro e polifunzionali mira a conquistare un ampio mercato.



Con un adeguata campagna marketing, ed un'accurata scelta dei rivenditori autorizzati, la società ha tutte la potenzialità e le caratteristiche necessarie per conquistare il mercato del "bircontrol" in pochi anni.

Il **business model** dell'azienda si sviluppa attualmente in due rami fondamentali: lo studio di **soluzioni specifiche** indirizzate alla risoluzione dei maggiori aeroporti mondiali e l'implementazione di **prodotti specifici**, efficaci ed innovativi per conquistare il lato "consumer" della clientela.



- ✓ In una fase preliminare rispetto all' acquisto del prodotto, il cliente verrà affiancato da una figura aziendale **professionista del Birdcontrol** in grado di analizzare problemi di vario genere e di ricercare soluzioni su misura per il cliente



- ✓ La società possiede dei prodotti da proporre ai propri consumatori **specifici e diversificati** capaci di rispondere ad esigenze di diversa natura; nello specifico sono stati implementati un prodotto di "fascia bassa" per il mercato consumer, ed un prodotto di fascia media, per il target "*professional*"

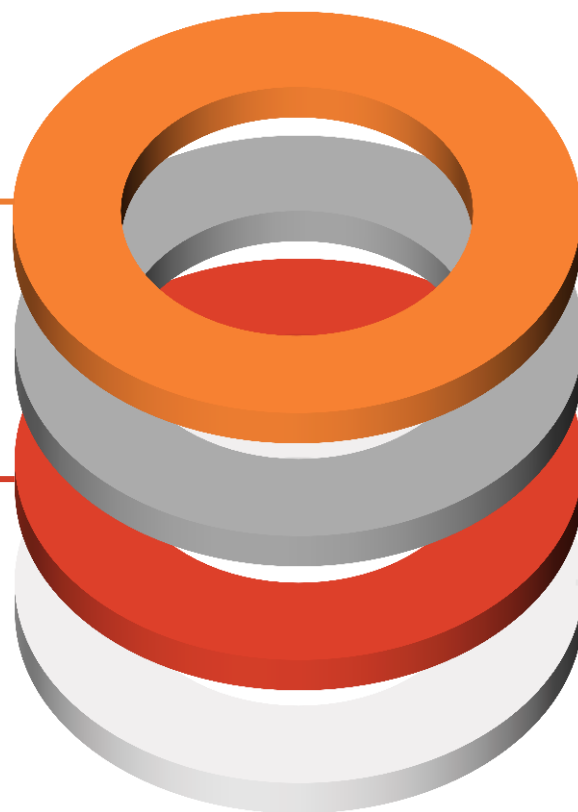
First mover

Nessun competitor sul mercato è in grado di offrire prodotti o servizi così innovativi.



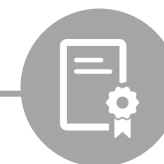
Personalizzazione

Capacità di adattare i prodotti offerti alle specifiche esigenze dei clienti.



Esperienza

Entrambi i soci possono vantare una esperienza ventennale nel settore.



Consulenza qualificata

Nascita di una figura professionale capace di approcciarsi al cliente in maniera diversa.

La società prevede di attuare una strategia basata sui seguenti step:

- **Realizzazione della piattaforma commerciale online, da inserire all'interno della progettazione di un piano marketing strutturato.**
- La realizzazione della **piattaforma** sarà sostenuta con il finanziamento ottenuto in una prima fase. La creazione di un sito internet esclusivamente dedicato al bird control, fortemente indicizzato e professionale, renderebbe possibile “monopolizzare” il mercato *consumer* e raggiungere vendite, solo in Italia, prossime al milione di Euro/anno
- **Sviluppo di nuovi prodotti**
Recenti analisi condotte dai soci hanno evidenziato la potenzialità del mercato americano, motivo per il quale gli stessi hanno deciso di dare priorità allo sviluppo di nuovi prodotti di fascia prezzo medio-bassa. Al contempo è intenzione degli stessi portare avanti delle sperimentazione di avanzatissimi modelli tecnologici con l'ottica di proporli al mercato “*professional*” entro pochi anni
- **Entrare nel mercato aviazione civile e militare quali fornitori**



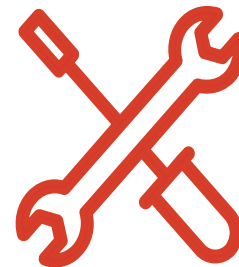
Esperienza nel settore e capacità imprenditoriali



Assenza di concorrenti effettivi in materia di “Birdcontrol professionale”

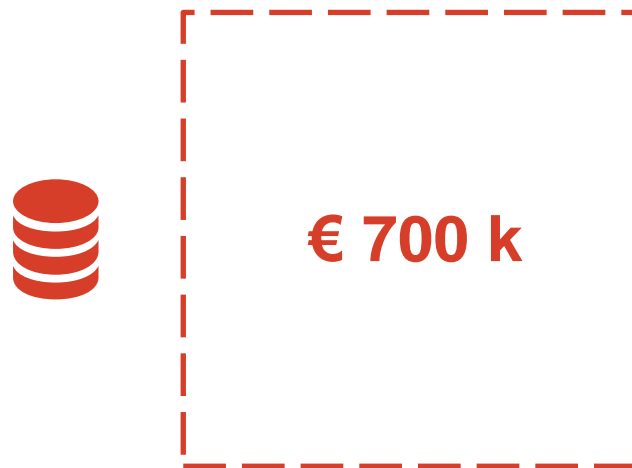


Possibilità di espansione internazionale



Ideazione di prodotti efficaci ed innovativi, basati su evidenze scientifiche

Il capitale sarà investito in:



Fase 1: 200 K €

- Dare un impulso al marchio e alla commercializzazione, dei prodotti
- Sviluppo nuovi prodotti di fascia prezzo medio-bassa con particolare focus al mercato nord e sud americano
- Creazione e forte indicizzazione sito web e-commerce
- Razionalizzazione compiti e struttura societaria

Fase 2: 500 K €

- Sviluppo di un novo prodotto high-tech
- Sviluppo di altri prodotti, in ambito “robotica per precision farming”
- Creazione, strutturazione e formazione della rete di “professionisti del bird control”, riuniti sotto il marchio
- Entrare nel mercato aviazione civile e militare
- Adeguamento struttura societaria



Profilo manageriale richiesto:

Commerciale