



Progetto Syncar

Car sharing p2p

Di

Giulia Baldazzi

Diana Maria Chis

Carlo Emilio Montanari

Liceo Scientifico B.Rambaldi L.Valeriani di Imola, classe 4BS, anno scolastico 2012/2013

Docente referente: Pierangela Marocchi

Sommario

1. Mission e Impresa in generale.....	4
1.1 Perché ci è nata l'idea	4
2. Come funziona il servizio	5
3. Perché ci si dovrebbe rivolgere a noi	6
4. Settore di attività in cui opera l'impresa	6
5. Le fasi dell'impresa	7
6. Barriere di entrata.....	7
7. Fattori critici di successo	8
8. Analisi dell'ambiente di mercato	9
8.1 Clienti privati.....	9
8.2 Aziende.....	15
9. I concorrenti	16
9.1 Nel settore dell'autonoleggio.....	16
9.1.1 Caratteristiche dei concorrenti.....	16
9.1.2 I nostri punti di forza.....	16
9.2 Nel settore dell'autostop online	16
9.2.1 Caratteristiche dei concorrenti.....	17
9.2.2 I nostri punti di forza.....	17
10. Assicurazione e sicurezza	17
10.1 Protezione dei noleggi	17
10.2 Assicurazione per il luogo di lavoro e altri	18
11. Funzionamento del sito Internet nel dettaglio	18
11.1 Registrazione	18
11.2 Sistema dei passaggi.....	19
11.3 Sistema del Noleggio.....	20
11.4 Contatto tra utenti	22
11.5 Multe e sanzioni.....	22
11.6 <i>Syncar for Business</i>	23
11.7 <i>Syncar Enterprise</i>	23
11.8 Funzionamento dell'applicazione per cellulari.....	24
12. Strategie di marketing	24
13. Prezzi.....	25
13.1 Costi dei noleggi.....	25

13.1.1 La nostra commissione.....	26
13.2 Costi dei passaggi	27
13.2.1 La nostra commissione.....	27
13.3 I nostri pacchetti	27
14. Capitale umano	27
16. Formula giuridica	28
17. Aspetti economici e finanziari	28
17.1 Investimenti iniziali	29
7.2 I ricavi.....	30
7.3 Conto economico	32
18. Appendici.....	33
18.1 Questionario sottoposto al campione di potenziali clienti	33

1. Mission e Impresa in generale

Syncar è un servizio di *car sharing peer to peer* che fonde insieme la funzionalità di un servizio di *car rental online* con la filosofia di comunità come *eBay* che si basano sulla cooperazione tra utenti.

Oggi, in periodo di crisi economica, possedere un'auto propria sta diventando sempre più oneroso e la copertura pubblica è costosa, poco puntuale ed efficiente. I servizi di *car sharing* presenti in Italia sono pochi, malfunzionanti e già obsoleti, al punto che nessuno sembra essere a conoscenza della loro esistenza, mentre le aziende di *car rental* e i taxi hanno costi esorbitanti.

Syncar dà la possibilità ai privati di condividere la propria vettura in tutta sicurezza con coloro che ne hanno temporaneamente bisogno e di offrire passaggi condividendo i propri itinerari; il tutto tramite una piattaforma di intermediazione online che rende semplice, chiara e veloce la promozione della propria vettura, la prenotazione, le transazioni finanziarie e le formalità assicurative e legali.

Inoltre *Syncar* offre alle aziende un pacchetto di utilità online volte a organizzare il trasporto dei dipendenti di una azienda in maniera più economica ed efficiente, creando una rete di passaggi autonoma, e trasformando le auto aziendali in investimenti produttivi, perché sarà possibile offrirle a noleggio nei periodi di non utilizzo.

Syncar permetterà anche agli autosaloni e ai venditori di auto usate di offrire a noleggio i loro modelli da esposizione e ai proprietari delle officine automobilistiche di noleggiare le loro auto di rimpiazzo nei momenti in cui non sono assegnate ad un loro cliente, garantendo loro guadagni extra e maggiore visibilità.

Lo scopo dell'impresa è di trasformare l'automobile da semplice e costoso mezzo di trasporto a investimento produttivo, di offrire i benefici di un'automobile privata a chi non se la può permettere e soprattutto ridurre il traffico e l'inquinamento favorendo il "riempimento" della propria automobile.

1.1 Perché ci è nata l'idea

Abbiamo constatato, anche grazie ai nostri viaggi all'estero, che in generale il servizio dei trasporti italiano è molto arretrato e inefficiente in relazione ai bisogni degli utenti che sono in continua evoluzione e che oggi, come mostrano recenti inchieste, oggi vedono nell'auto soprattutto un mezzo di trasporto e non tanto uno status symbol.

Pensiamo quindi che un servizio di intermediazione tra le persone capace di rimuovere tutti gli attriti dal punto di vista legale, assicurativo ed economico, possa costituire una grande opportunità compatibile con la sensibilità diffusa soprattutto nei periodi di crisi che tende a valorizzare il senso pratico e l'attenzione per l'impatto ambientale e a sviluppare un maggior senso comunitario e cooperativo.

Ci poniamo come promotori di una nuova filosofia di condivisione delle proprie automobili, nel tentativo di migliorare il mondo dei trasporti, da sempre grande fonte di disagi evitabili.

Grazie all'impulso che ci è stato fornito dal progetto *Experiment* abbiamo deciso di portare avanti la nostra idea su un piano più pratico, sia per diffondere la conoscenza del *Car Sharing* nel nostro territorio, sia per collaborare alla realizzazione di questa iniziativa.

Per la realizzazione del progetto abbiamo cercato di utilizzare al meglio i pochi mezzi a nostra disposizione: in quanto studenti di un liceo scientifico siamo partiti digiuni di competenze nei campi dell'economia aziendale e del diritto, ma siamo consapevoli che imparare come funziona

il mondo delle imprese sia una competenza imprescindibile per chiunque desideri realizzare i propri progetti.

2. Come funziona il servizio

Questo servizio funziona al 100% online e sarà formato da un sito internet (e da una relativa app per smartphone) diviso in 2 parti: una dedicata al noleggio della propria automobile e una alla condivisione degli itinerari, il cosiddetto “autostop online”.

Nella prima parte ogni utente registrato potrà registrare la propria automobile specificando tutte le caratteristiche, le fasce orarie in cui è disponibile, il costo (suggerito dal sito) e la posizione, e ottenere l’inserimento del proprio annuncio sul sito dopo un diretto controllo eseguito da uno dei nostri soci/dipendenti. L’utente indicherà su un calendario online il momento in cui è disposto a ricevere la nostra visita di controllo. In questa visita verificheremo l’effettiva corrispondenza dei dati inseriti con la realtà (onde evitare frodi assicurative e targhe clonate), e lo stato dell’automobile (che dovrà corrispondere esattamente alle descrizioni fornite dall’utente sul sito). Fatto ciò l’annuncio dell’auto verrà “attivato” ed inserito nel database.

Tutti gli annunci di auto disponibili saranno poi indicizzati e facilmente accessibili a tutti gli utenti alla ricerca di un veicolo, che potranno inviare, unicamente attraverso il sito stesso, una richiesta di prenotazione che verrà recapitata immediatamente all’inseritore tramite e-mail, sms, o notifica su cellulare, a scelta.

Durante il periodo del noleggio l’automobile dell’utente offerente sarà protetta da una assicurazione temporanea che subentrerà al posto di quella originale dell’automobile e la coprirà da incidenti stradali causati dal guidatore di turno (che dovrà comunque coprire parte dei costi), furti, vandalismi e catastrofi naturali.

Per ottenere degli introiti e garantire questa protezione, tutti i pagamenti dei noleggi dovranno essere obbligatoriamente effettuati tramite il sito stesso, che tratterà una percentuale come commissione.

La seconda parte del sito, dedicata all’autostop online, consente agli utenti di condividere i propri itinerari con compagni di viaggio con cui dividere le spese del carburante e di richiedere passaggi, con lo stesso principio dell’altra sezione.

Questo servizio avrà soprattutto uno scopo promozionale, in quanto limitandosi a ufficializzare il passaggio e a fare da intermediario incrementando la sicurezza, richiede costi di commissione inferiori; inoltre la presenza di banner pubblicitari in questa sezione potrà comunque garantire delle entrate.

Il servizio offrirà anche un pacchetto riservato alla gestione dei trasporti a livello aziendale e un pacchetto per la gestione di grandi quantità di automobili, riservato agli autosaloni e ai negozi di auto usate. Il primo consisterà in un account speciale capace di “accorpate” al proprio interno un determinato quantitativo di account normali (i dipendenti) e organizzare una rete di trasporti interna, il secondo consentirà di gestire con facilità un numero di auto superiore alle 4 unità (un utente normale può inserirne fino a 3), ottenere un banner promozionale che lo contraddistinguerà come “grande offerente”, più un banner a scelta per promuovere l’attività dell’utente (es. “offerta dall’ autosalone Santerno”) e avere accesso a pannelli di controllo riservati per la gestione di prenotazioni in contemporanea.

3. Perché ci si dovrebbe rivolgere a noi

Perché una persona dovrebbe rivolgersi a noi quando potrebbe benissimo condividere la propria automobile con mezzi propri? Per vari motivi:

- **conoscibilità:** collocando un annuncio nel nostro sito l'utente ha la possibilità di aver accesso ad una maggior quantità di persone e trovare persone interessate nelle immediate vicinanze;
- **affidabilità:** il nostro sito garantisce un servizio di Feedback che scheda tutti gli utenti registrati in base a tutte le relazioni che hanno con altri utenti, garantendo standard di sicurezza;
- **assicurazione:** se durante un noleggio "non coperto" l'auto subisce dei danni, l'offerente finisce col rimettere molto più di quel che guadagna, con la nostra copertura temporanea l'offerente ha la certezza che, nel peggiore dei casi, il premio della sua assicurazione non subirà rialzi;
- **legalità:** qualora l'offerente ricevesse una multa risalente ad un periodo in cui l'auto era sotto noleggio, potrà rivolgersi senza problemi al servizio assistenza che provvederà, tramite all'archivio dei noleggi registrati, ad entrare in contatto con chi era alla guida in quel momento e a fargli pagare la multa;
- **gestione:** tramite i nostri servizi online e su app telefonica, l'utente ha la possibilità di gestire tutti i suoi noleggi e dati senza problemi ed entrare in contatto con il servizio assistenza in qualsiasi momento;
- **pagamenti sicuri:** chi garantisce che al termine di un noleggio "fai da te" il tuo cliente ti pagherà effettivamente il servizio? Chi garantisce che dopo un pagamento anticipato ti verrà sicuramente offerto il servizio senza ritardi o truffe? Attraverso il nostro sito ogni noleggio o passaggio viene pagato anticipatamente, tuttavia questo importo non verrà immediatamente versato all'utente che offre il veicolo ma verrà consegnato solo al termine del noleggio/passaggio, dopo che sarà stata confermata da entrambi i clienti coinvolti, attraverso messaggi automatici o applicazione, la corretta transazione di beni. In questo modo garantiamo sia il pagamento per l'offerente sia il rimborso immediato per il richiedente in caso di truffe o mancati appuntamenti.

In altre parole, col nostro servizio ogni privato cittadino in possesso di un'automobile ha la possibilità di ottenere introiti senza troppi sforzi pagando solo una piccola commissione al sito intermediario e formalizzatore.

Allo stesso modo i clienti che necessitano di un'automobile potranno contare sulla sicurezza di un *car rental* a prezzi molto ridotti e nelle immediate vicinanze.

4. Settore di attività in cui opera l'impresa

Il servizio si colloca nel settore dei trasporti, ambito che sembra essere fonte di dispiaceri per tutti e che si mostra soprattutto arretrato rispetto alle nuove tecnologie di comunicazione che rendono possibile accedere ad internet da qualsiasi luogo.

Con le nostre tecnologie e con la rapida diffusione degli *smartphone* è possibile creare un sito/applicazione semplice ed efficiente, capace di convogliare un gran numero di utenti. Come sostiene Fleura Bardhi della Northeastern University of Boston nel numero di "Focus" del febbraio 2013 "I giovani vogliono provare diverse macchine, stili di vita, identità", i teen-agers

considerano l'auto come uno strumento che facilita la vita e non come uno *Status Symbol*, in altre parole risulta più pratico noleggiare facilmente un'auto e pagarne l'effettivo utilizzo, piuttosto che possederne una della quale bisogna farsi carico pagando regolarmente tasse, assicurazioni e manutenzione.

Il servizio punterà, quindi, sulla fascia giovanile e sulle imprese, offrendo a queste ultime una buona opportunità di migliorare senza grandi spese il trasporto dei loro dipendenti e di migliorare allo stesso tempo il loro spirito di cooperazione.

5. Le fasi dell'impresa

Dopo aver ultimato la costruzione del sito internet e aver completato le formalità a livello burocratico, legale e assicurativo, inizieremo per il primo mese a sperimentare personalmente con amici e parenti la versione Alpha del servizio, per verificare la necessità di miglioramenti nei protocolli.

Successivamente si procederà a rilasciare la fase Beta nel solo territorio imolese e nel circondario, concedendo quindi ai soli residenti nel circondario di usufruire del servizio di *sharing* con la protezione assicurativa, tuttavia il sito sarà accessibile da tutta la nazione e i servizi di autostop online saranno comunque disponibili ma senza supporto o assistenza garantita. Inoltre si cercherà di diffondere e rendere il più conosciuto possibile il servizio. Non appena verrà confermata la stabilità del sistema ed il prodotto avrà sufficientemente attecchito, saremo in grado di assumere personale o includere nuovi soci capaci di garantire il servizio di controllo. Procederemo quindi ad espandere la copertura su altri territori limitrofi nei ritmi più veloci possibili, onde attirare il maggior numero possibile di utenti.

6. Barriere di entrata

Essendo l'utilità di questo tipo di servizi direttamente proporzionale al numero di utenti attivi, l'unica barriera sarà legata alla conoscibilità del sito che, se privo di offerte, non è in grado di offrire alcun servizio.

Per riuscire a dare il "calcio di inizio" al servizio effettueremo quindi un'accurata campagna pubblicitaria sul web tramite piattaforme come *Facebook* e *Google Adwords*, un giro di presentazione presso le varie aziende imolesi nella zona industriale, lontane dalle zone residenziali e quindi potenzialmente interessate, ed una campagna locale, utilizzando annunci sui giornali e volantaggio. Inoltre, coinvolgendo parenti e amici, si prospetta di lanciare il sito con già 15 automobili registrate.

Inoltre nel sito esisterà la funzione "*crea la mia rete*" che fornisce un set di volantini e lettere già pronte per promuovere il sito e creare la propria rete di clienti paganti.

7. Fattori critici di successo

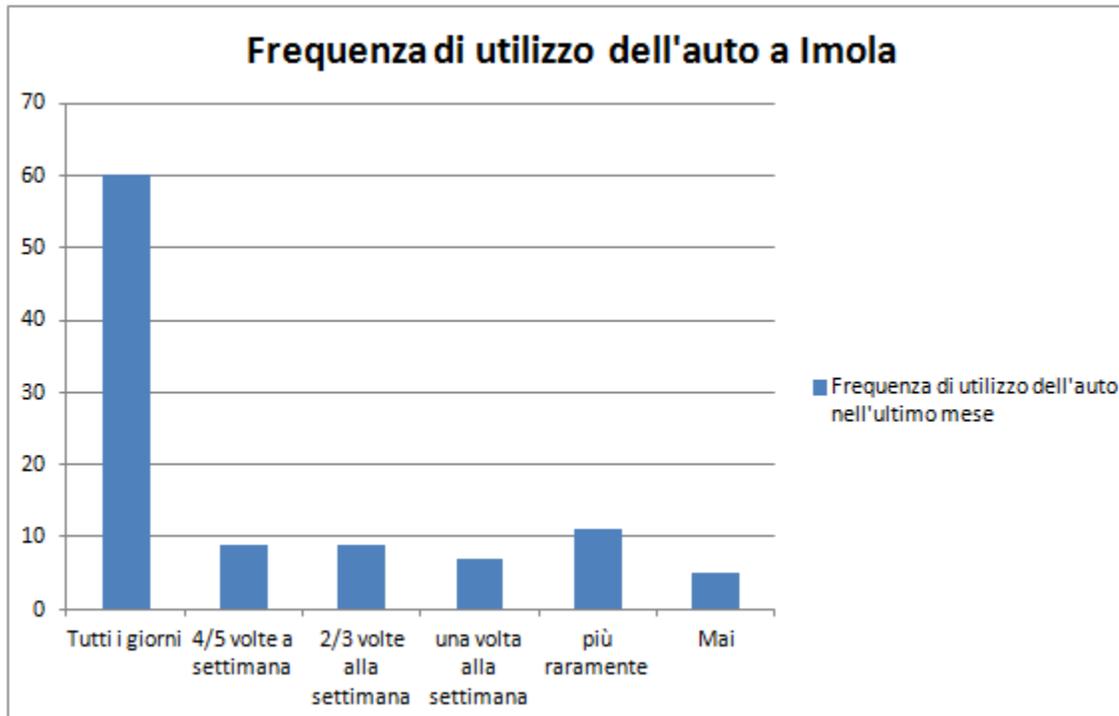
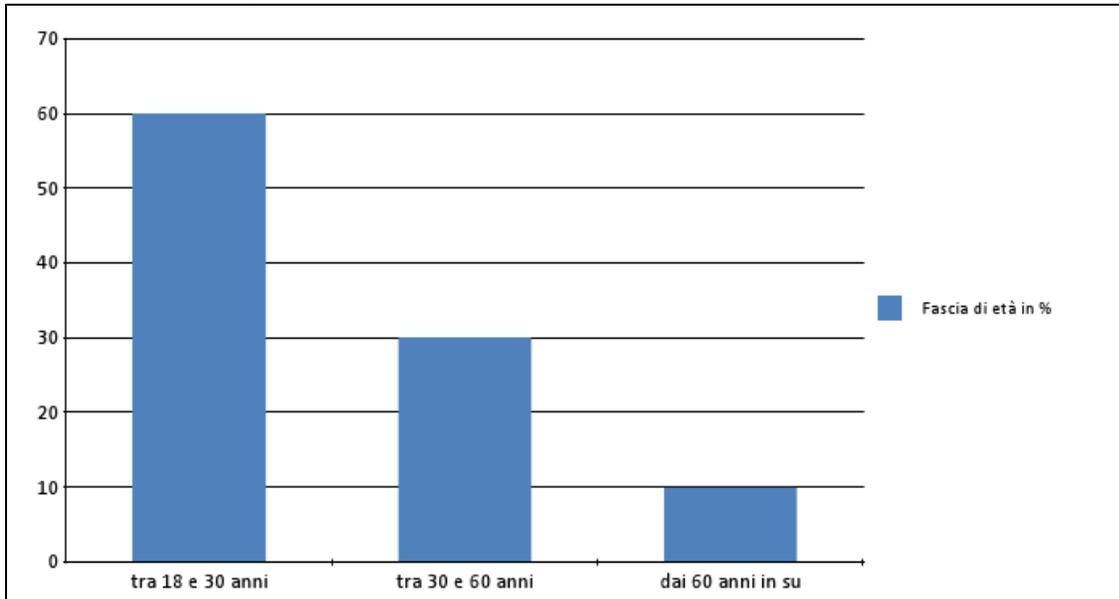
- All'inizio, mancando ovviamente il Feedback, le persone potrebbero essere scettiche, per risolvere questo problema garantiremo per prima cosa una copertura assicurativa temporanea che andrà a proteggere l'auto per tutto il periodo del noleggio, senza intaccare l'assicurazione dell'utente offerente, un servizio di assistenza online e telefonico completo ed un controllo costante dei requisiti minimi di sicurezza dei vari utenti;
- la copertura del servizio dipende dagli utenti stessi, come risposta a questo fatto, il sito offrirà la possibilità a ciascuno di "costruire la propria rete", ossia fornirà una serie di volantini e lettere già pronte per promuovere in tutta comodità il sito e crearsi la propria rete di passaggi;
- tutte le transazioni di denaro dovranno essere eseguite sul sito, questo potrebbe sembrare scomodo o insicuro a coloro che non sono abituati, inoltre sarà necessario informarsi sui protocolli di sicurezza che stanno alla base delle transazioni di denaro sul web;
- un servizio del genere deve garantire un'assistenza costante ai clienti per risolvere tutte le eventuali dispute e rispondere a tutte le domande, si potrà quindi richiedere assistenza online dal sito, da una pagina *Facebook e Twitter*, ad un numero aperto in orario di ufficio per i casi di necessità ed uno attivo 24h/7gg per i casi di emergenza, che funzionerà grazie ad una suddivisione in turni di reperibilità dei soci;
- è necessaria la massima intuitività dei servizi, sarà quindi necessario richiedere consulenze tecniche per la realizzazione di siti pratici e funzionali.

8. Analisi dell'ambiente di mercato

8.1 Clienti privati

Abbiamo analizzato statisticamente le caratteristiche principali degli utenti che non fanno uso di alcun servizio di *car sharing* (praticamente la totalità degli imolesi). Sottoponendo ad un campione il più eterogeneo possibile di circa 100 persone un questionario (18.1 Questionario sottoposto al campione di potenziali clienti) abbiamo ottenuto i seguenti dati:

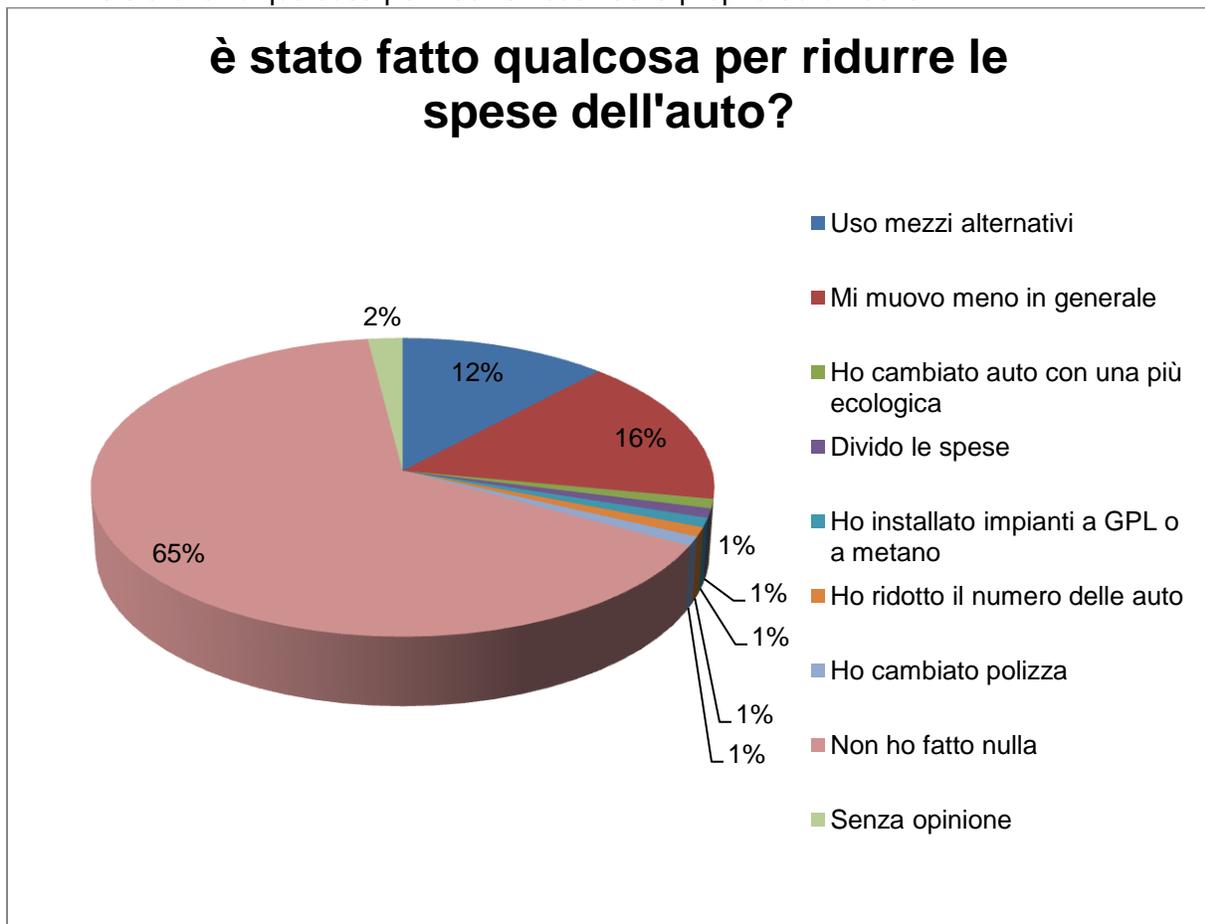
- età del campione analizzato



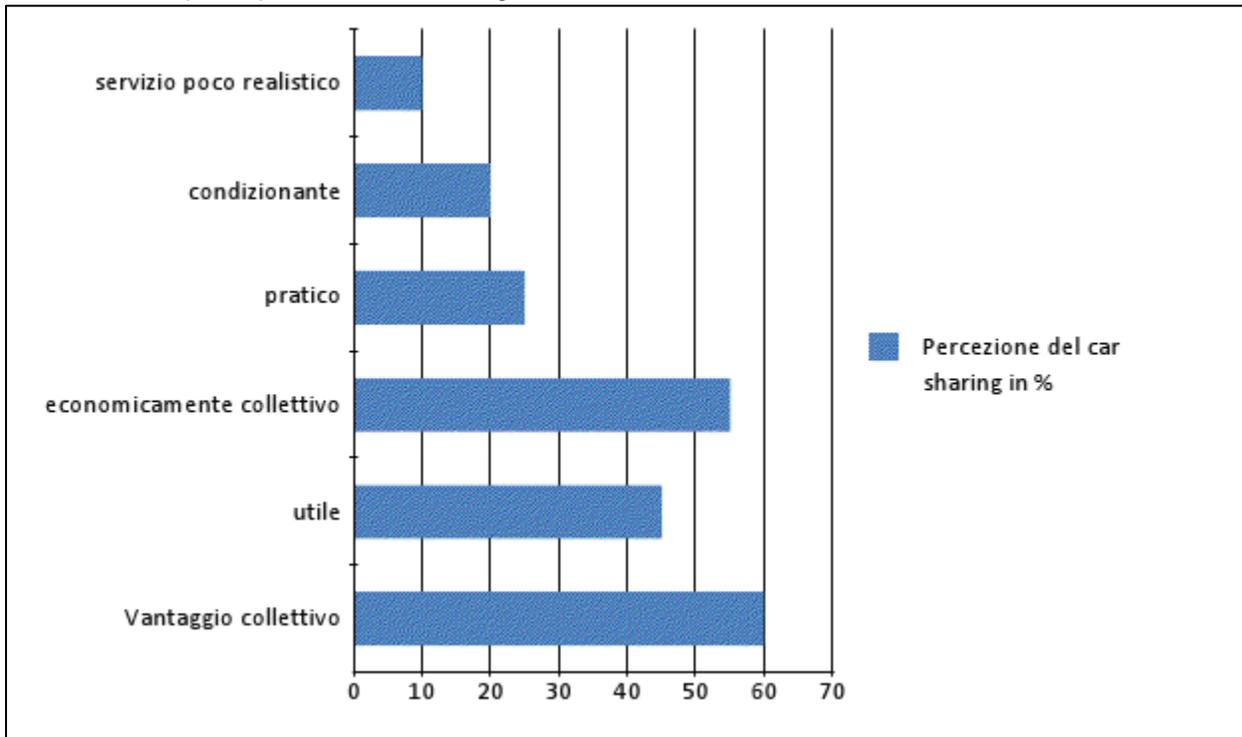
- Le spese richieste per il mantenimento della propria automobile vengono considerate:

Alte	64%
Basse	8%
Giuste	25%
Senza opinione	3%

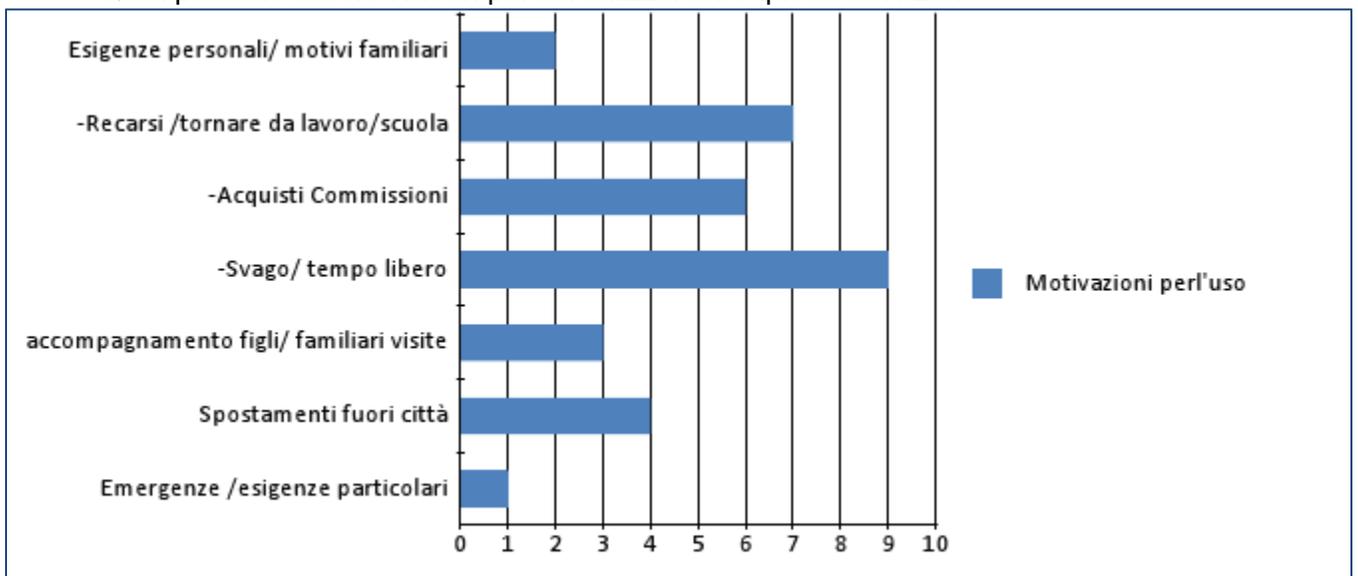
- è stato fatto qualcosa per ridurre i costi della propria automobile?



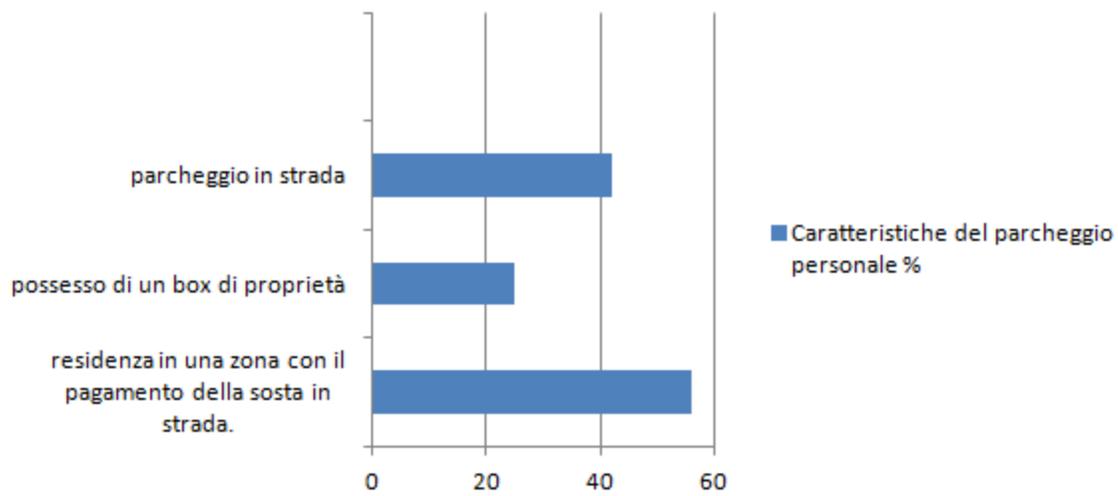
- Come percepisce il Car Sharing?



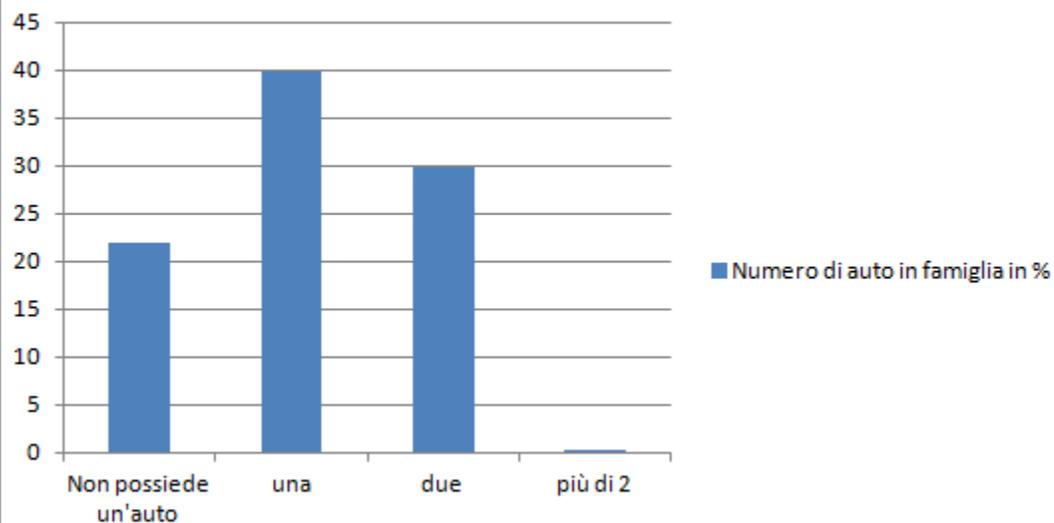
- Quali possono essere i motivi per cui utilizzerebbe questo servizio?

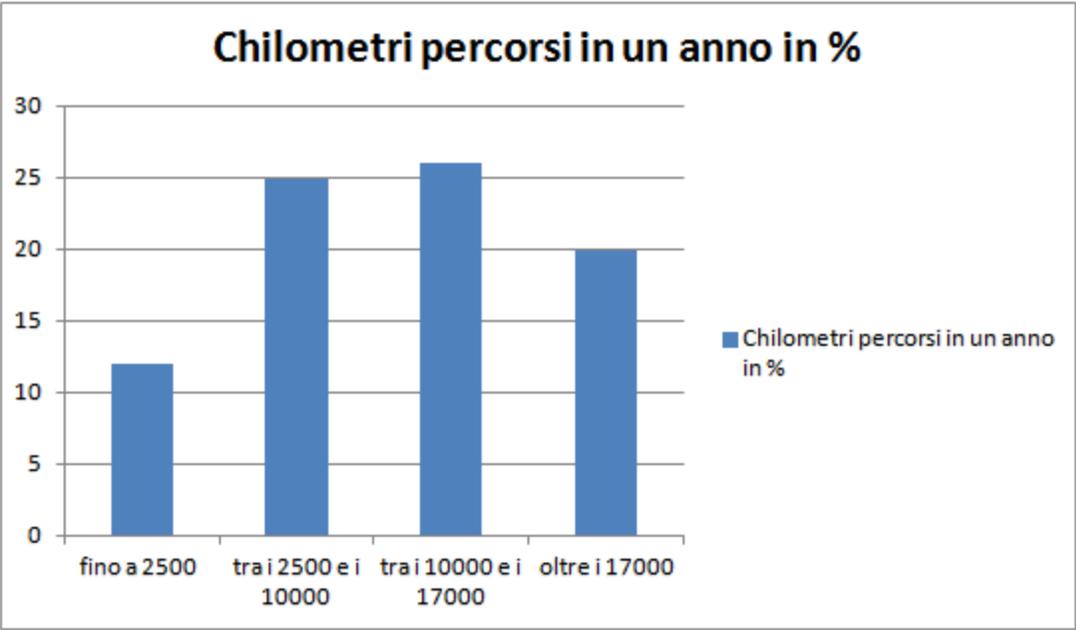


Caratteristiche del parcheggio personale %

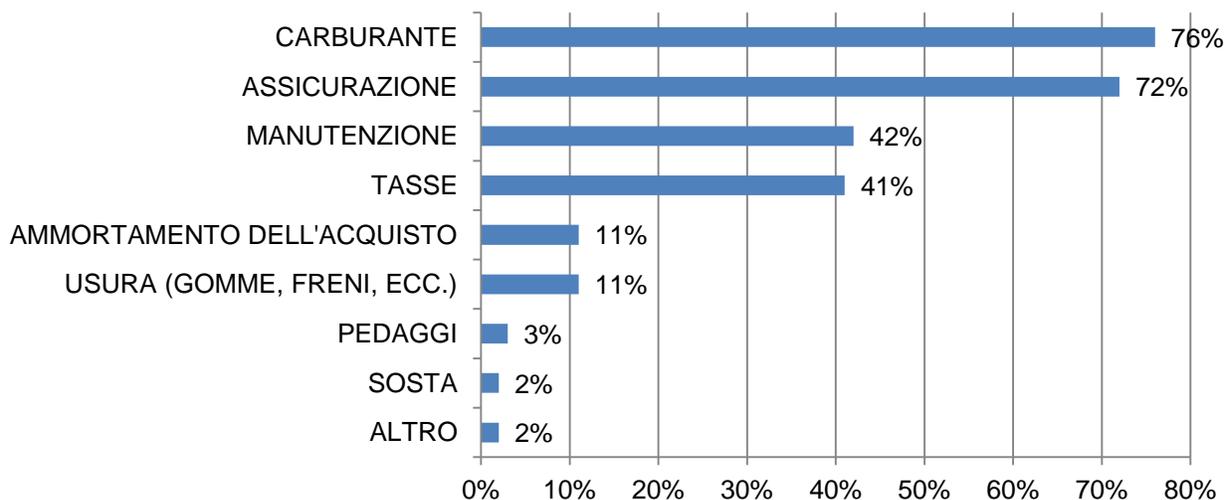


Numero di auto in famiglia in %





Quali spese considera per calcolare quanto costa l'auto in un anno? (barrare ciò che si considera) Percentuale di considerazione



Risulta quindi che il cittadino medio utilizza molto la propria automobile, ma allo stesso tempo prova malcontento nei confronti dei costi, per i quali, nella maggior parte dei casi, non sa trovare soluzione. Col nostro servizio, un privato può sia decidere di rinunciare a mantenere il proprio mezzo e utilizzare quelli messi a disposizione dagli altri utenti e/o mettere in comune la propria auto ammortizzandone i costi.

Tuttavia dal momento che la maggior parte delle persone risulta utilizzare la propria auto tutti i giorni, potrebbe essere disponibile a noleggiare il proprio mezzo solo per un numero limitato di ore al giorno, rendendo quindi necessario installare delle utilità di gestione nel sito atte ad ottimizzare l'organizzazione dei calendari di prenotazione. Ma soprattutto gran parte delle persone può trovare maggiore interesse a condividere i propri itinerari da pendolare con altri clienti per renderli più piacevoli e diminuirne i costi.

Inoltre si può notare che si può contare su una vasta gamma di famiglie potenziali clienti che possiedono un'auto extra da noleggiare, nonché il fatto che la maggior parte delle persone mantiene la propria automobile su un parcheggio a pagamento, elemento che può rendere più interessati a noleggiare l'auto anche solo per ammortizzare i costi del parcheggio stesso.

L'analisi sulla percezione del *Car Sharing* evidenzia che il servizio viene considerato prevalentemente moderno ed economicamente e comunitariamente utile e vantaggioso.

Anche se il campione si presenta prevalentemente riluttante o disinteressato a prestare la propria automobile, si può contare su un buon 31% di persone abituate a farlo.

Si prevede comunque che l'intermediazione semplificata e sicura del nostro servizio convincerà buona parte del 49% degli utenti non abituati a prestare l'auto a cimentarsi.

8.2 Aziende

Analizzando il report del febbraio 2009 sul customer satisfaction delle aziende nei confronti dei mezzi di trasporto e del car sharing

(<http://www.icscarsharing.it/main/doc/forum/CarSharingReport.pdf>) mostra che i rapporti che le aziende collocate in città che non dispongono di servizi pubblici di car sharing come Imola hanno con i mezzi di trasporto:

- Le spese per le auto e gli spostamenti vengono considerate

	Azienda privata	Azienda di pubblica amministrazione
Alte	32%	13%
Basse	11%	25%
Giuste	44%	50%
Senza opinione	13%	12%

- Sono stati messi in atto le seguenti correzioni:

	Azienda privata	Azienda di pubblica utilità
Acquistato auto meno costose	2%	/
Installato impianti Gpl e Metano	2%	/
Cominciato ad utilizzare mezzi alternativi (bici, mezzi pubblici)	3%	13%
Riorganizzato il sistema dei trasporti alla base	7%	13%
Cominciato a rivolgersi a corrieri e aziende esterne	3%	13%
Niente / senza opinione	83%	61%

Da questi dati risulta che la stragrande maggioranza delle aziende non dispone di soluzioni per ridurre le spese dei trasporti, considerate alte da una percentuale consistente.

Noi ci offriremo quindi come sistema online a basso costo capace di ridurre le spese per i trasporti.

Pagando un costo mensile, le aziende potranno avere accesso ad un pannello di controllo riservato, capace di organizzare in pochi passaggi una rete di trasporti personale. Quest'ultimo sarà in grado di ridurre il numero di auto aziendali necessarie per il trasporto di dipendenti e

addirittura di trasformarle in un investimento produttivo, offrendo la possibilità di inserirle nel database delle auto a noleggio e riceverne i guadagni. Tramite il nostro servizio sarà possibile mettere d'accordo i dipendenti di un' azienda con facilità e migliorare anche il loro "rapporto di squadra".

9. I concorrenti

9.1 Nel settore dell'autonoleggio

I principali concorrenti sono le varie agenzie di *car rental*, che offrono un servizio simile al nostro. Le due principali nel territorio imolese sono:

- **EUROPA CAR**
Imola Center
Indirizzo:
VIA GUGLIELMO MARCONI 42A
40026 IMOLA
Telefono: +39 0542 20691
Fax: +39 0542 610511
- **AVIS AUTONOLEGGIO**
(sede più vicina a Bologna)

9.1.1 Caratteristiche dei concorrenti

Sono entrambe compagnie di livello mondiale che garantiscono affidabilità, assistenza e servizi a domicilio, nonché una vasta scelta di modelli e di tariffe.

Come punti deboli, però, hanno che le loro tariffe sono estremamente elevate per il cliente medio (50-60 euro per un noleggio di tre ore in periodo lavorativo) ed è necessario, a meno di non pagare un cospicuo supplemento, prendere e riportare l'automobile nell'ufficio di noleggio (nel caso di Europacar nel centro di Imola, nel caso dell'Avis è necessario pagare un supplemento di 100 euro).

9.1.2 I nostri punti di forza

Anche se un servizio basato sulla cooperazione tra utenti non ha la stessa affidabilità di una azienda autonoma, il nostro servizio richiede un pagamento inferiore e può essere collocato potenzialmente in ogni luogo, purché ci sia uno che noleggia la propria automobile. Ma soprattutto il nostro è un servizio in cui sono gli utenti stessi che ottengono benefici dalle loro interazioni. Questa caratteristica di mutualismo reciproco, se riesce ad attecchire, è capace di creare una grande e forte rete di trasporti unica nel suo genere.

9.2 Nel settore dell'autostop online

Nostro principale concorrente sarà il sito internet nato da pochi anni *Postoinauto.it*, da poco gemellatosi con il network internazionale *Blablacar*, rinominandosi *Blablacar.it*. Questo giovane sito non è affatto l'unico nel suo genere ma, a differenza di altri quali *Roadsharing.com* e

Autostop.it, presenta una grafica molto accattivante, una perfetta integrazione con i vari social network e un'aria di novità e dinamicità che i concorrenti non presentano.

9.2.1 Caratteristiche dei concorrenti

Rilevante differenza tra *Blablacar.it* e noi è che questo servizio non richiede alcun costo di commissione e sembra già presentare un nutrito gruppo di utenti che postano quotidianamente passaggi col solo fine di ottenere compagni di viaggio e ridurre i costi. La semplicità dell'interfaccia utente e della registrazione, che si limita al solo inserimento dei dati, riduce al minimo il tempo necessario per offrire o richiedere un itinerario.

9.2.2 I nostri punti di forza

Blablacar impone dei limiti nello stabilire il prezzo e offre solamente il servizio di condivisione di itinerari. Inoltre si limita a mettere in contatto le due parti senza offrire sistemi di pagamento sicuro e lasciando le transazioni di denaro da sbrigare tra gli utenti stessi (si veda il punto 3. Perché ci si dovrebbe rivolgere a noi).

Il nostro sito, al contrario, convoglierà al suo interno molteplici servizi coinvolgendo, oltre ai privati, anche aziende e compagnie, garantendo un flusso molto maggiore di utenti.

La vasta gamma di siti simili, in ogni caso, evidenzia la nascita di un nuovo ambiente nel mercato dei trasporti che presenta grandi potenzialità in relazione all'evoluzione dei sistemi di comunicazione, un servizio capace di convogliare tutte le nuove utilità in un unico pannello di controllo unificato potrebbe diventare una nuova piattaforma di successo nazionale.

C'è da osservare inoltre, che rimandando lo scambio di denaro al momento dell'incontro delle due parti, si possono verificare situazioni imbarazzanti.

10. Assicurazione e sicurezza

10.1 Protezione dei noleggi

Quello che il nostro servizio offrirà è un'assicurazione versatile e temporanea che va a proteggere ogni noleggio in tutta la sua durata. Come pagamento ogni transazione di denaro devolgerà una percentuale di commissione alla società assicurativa e, per le formalità legali, tutti i dati necessari di ogni noleggio (libretto, patente, ecc.) saranno richiesti per poter accedere al servizio e saranno archiviati e trasmessi all'assicurazione in caso di necessità.

In base alle caratteristiche dell'automobile registrata, alla durata del noleggio e all'anzianità del guidatore, l'assicurazione classificherà automaticamente il noleggio in una fascia di protezione: maggiore sarà il livello della fascia, più alta sarà la percentuale di commissione di assicurazione, da un minimo del 5% ad un massimo del 15%. Questa percentuale verrà prelevata dal 30% di commissione che sarà devoluto a *Synicar*.

In caso di collisione con torto o concorso di colpa (CID passivo), verrà applicata una penale/franchigia a titolo di risarcimento dei danni non previsti nella copertura assicurativa. E' fatto obbligo di comunicare immediatamente al servizio assistenza di emergenza l'eventuale furto del veicolo o di sue parti (restituendo le chiavi dell'auto al possessore) e di denunciare il fatto all'autorità di polizia entro 24 ore dalla scoperta.

Nel caso di furto o incendio dell'autoveicolo con responsabilità del Cliente, questi è tenuto a corrispondere al possessore la differenza tra il valore commerciale dell'autovettura e il valore dell'indennizzo dell'assicurazione.

Queste saranno comunque le penali da pagare in caso di danni con torto o concorso di colpa:

Livello del danno	Descrizione delle parti danneggiate	Importo da pagare
Minimo	Area urto frontale; pneumatici, fanalino Area urto laterale; luci direzione, specchio retrovisore Area urto posteriore, pneumatici	150,00€
Lieve	Area urto frontale; Paraurti, mascherina, proiettori Area urto laterale; Porta Area urto posteriore ; Paraurti, parafango, proiettori	300,00€
Grave	Area urto frontale; Parafanghi, parabrezza, radiatore, cofano motore Area urto laterale; Fiancata completa, vetratura Area urto posteriore ; Parafanghi, baule	600,00€
Molto grave	Area urto frontale; Sospensioni, motore, cambio Area urto laterale; Montanti, tetto Area urto posteriore ; sospensioni	1.000,00€
Gravissimo	Rottamazione	1.500,00€

Tutti gli incidenti, furti e danni dovranno venire IMMEDIATAMENTE comunicati al servizio assistenza di emergenza, pena l'addebito di tutti i danni e l'esclusione permanente dal servizio.

Per mantenere valida l'assicurazione sarà cura del proprietario dell'automobile mantenere la propria automobile assicurata di base, funzionante e in regola con le manutenzioni obbligatorie.

10.2 Assicurazione per il luogo di lavoro e altri

In base ai dati ottenuti, saranno necessarie altre assicurazioni per la tutela legale e la protezione del posto di lavoro:

- tutela legale, per un fatturato aziendale inferiore ai 500.000€ con un massimale annuo di 10.000€, il costo della polizza è di 700€ annui; con un massimale annuo di 50.000€, il costo della polizza è di 1000€ annui;
- assicurazione dei locali per incendio, ecc. e responsabilità civile, € 200 circa;
- assicurazione delle attrezzature e apparecchiature informatiche, € 300 circa.

11. Funzionamento del sito Internet nel dettaglio

11.1 Registrazione

La registrazione di un nuovo utente si dividerà in due parti:

nella prima parte l'utente deve semplicemente inserire il suo nome, un indirizzo mail ed una password oppure effettuare un ancor più rapido "Login with Facebook" che andrà a creare un profilo prendendo i dati di base dalla sua pagina Facebook.

Con questo profilo, compilato a metà, l'utente potrà avere accesso a tutto il database pubblico delle automobili e dei passaggi disponibili, ma nel momento in cui vorrà o noleggiare un'auto o offrire un passaggio, sarà necessario che fornisca maggiori dati sulla sua attendibilità, fornendo al sito una scansione della sua carta di identità o passaporto ed una della sua patente o libretto a seconda dei casi che verranno analizzati nello specifico.

Dovrà inoltre fornire numero, data di scadenza e codice di accesso della carta di credito o carta prepagata e accettare i termini e le condizioni di uso che autorizzeranno il sito a prelevare, dopo conferme, il denaro per le prenotazioni.

Tutte queste informazioni non verranno mai rese pubbliche senza la previa richiesta dell'utente stesso, che avrà sempre la possibilità di fornire dati anagrafici più specifici, recapiti telefonici o e-mail e decidere in qualsiasi momento se e quando fornirli agli altri utenti (in caso di necessità organizzative particolari, urgenze o problemi).

11.2 Sistema dei passaggi

Offerta

In questa sezione del sito ogni utente potrà inserire nel database tutti gli itinerari per i quali è disponibile a dare un passaggio, specificando fino al numero civico il punto di partenza e di arrivo, la data in cui viene effettuata l'andata e l'eventuale ritorno, se è un tragitto pendolare e aggiungendo tutte le note necessarie come il margine di ritardo possibile nella sua partenza, la quantità di bagagliaio disponibile e il tempo che è disposto a dedicare per effettuare una deviazione.

Il sito, facendo ricorso a servizi come *Google Maps*, calcolerà la distanza percorsa, il tempo necessario e il consumo previsto di carburante, suggerendo il costo da richiedere per il contributo spese. L'utente avrà anche la possibilità di condividere la sua offerta su tutti i social network esistenti e di pubblicizzare comodamente la sua offerta.

Domanda

Ogni utente che necessita di un passaggio può visualizzare tutta la lista dei passaggi disponibili eseguendo comode ricerche che daranno come risultati tutti i passaggi ordinati in base alla pertinenza con la partenza e la destinazione, offrendo comunque la possibilità di visualizzare itinerari che si limitano a passare accanto alla destinazione desiderata. Vi saranno inoltre molteplici filtri aggiuntivi che l'utente potrà applicare alla ricerca della soluzione migliore.

Una volta che l'utente avrà trovato il passaggio desiderato, potrà direttamente visualizzare la pagina dell'utente offerente, con tanto di dati ed eventuali feedback, ed inviare una richiesta di passaggio, che verrà inoltrata all'offerente tramite *sms*, *e-mail*, *Facebook*, o tramite notifica attraverso l'applicazione per *Smartphone* a scelta.

Qualora non vi fossero passaggi disponibili per le particolari richieste dell'utente, vi sarà la possibilità di postare su una pagina a parte una richiesta di passaggio, che può essere condivisa su i vari social network e attirare l'attenzione di persone non iscritte ma comunque disponibili a dare il passaggio e/o richiedere una notifica via mail qualora arrivasse un nuovo passaggio.

Note economico-legali

Il sito sarà l'intermediario in ogni relazione tra gli utenti e si impegnerà a fare da deposito del denaro del noleggio fino alla fine di quest'ultimo. In caso di rimborso non verrà trattenuto un centesimo.

Tutte le transazioni di denaro infatti prevedranno un pagamento anticipato del servizio; questo, tuttavia, non verrà accreditato subito a colui che offre il passaggio, ma solo dopo che il richiedente avrà confermato al sito, tramite internet o SMS automatici, l'avvenuto trasporto e la sua "incolumità".

In questo modo, nel peggiore dei casi (mancato trasporto, truffa, incidenti, ritardi sostanziosi), l'utente potrà essere rimborsato senza interferenze e potranno essere avviati procedimenti disciplinari quali l'esclusione dal servizio e sanzioni aggiuntive per potervi riaccedere.

Elementi extra e note

Passaggi per eventi: uno è invogliato ad avere un compagno di viaggio che condivide la stessa meta per lo stesso scopo, quindi perché nascondere i propri interessi? Se vi saranno eventi come concerti, fiere del fumetto e feste anche solo locali, sarà possibile razionalizzare tutti i viaggi che puntano allo stesso evento in gruppi indicizzati in base alla data con collegata un'immagine relativa all'evento stesso. Ciò renderà il tutto più dinamico e appetibile.

Note di sicurezza e di affidabilità

Per dare un passaggio sarà sufficiente una scansione di un proprio documento di identità, non saranno richiesti documenti relativi alla patente o all'automobile ma ogni documento aggiunto o fornito sarà oggetto di merito e distinzione nel momento in cui verrà postato il banner dell'offerta.

Feedback finale

Alla fine di ogni passaggio andato in porto, entrambi gli utenti potranno valutare la loro esperienza e raccomandare o segnalare il compagno di viaggio.

Pendolari e compagni permanenti

Il primo scopo di questo servizio è quello di eliminare il traffico lavorativo, sarà quindi incentivata l'offerta di passaggi pendolari affinché una persona possa trovare in una sola visita un passaggio verso la sede di lavoro per tutte le mattine.

Passaggi rosa

Siccome può essere considerato pericoloso per una donna sola dare passaggi a degli sconosciuti, verrà creata una "sezione rosa" riservata a sole donne e donne con bambini che, una volta certificato il loro sesso, potranno senza problemi dare e avere passaggi "senza rischi".

11.3 Sistema del Noleggio

Cuore del sito nonché punto più ostico da trattare.

Inserimento di un'automobile

(massimo 3 per utente gratuito, limitate per utenti Business ad una per utente associabile e illimitate per utenti Enterprise)

Così come la registrazione iniziale, l'utente potrà eseguire la completa compilazione di tutti i punti in più fasi, ma potrà includere l'auto nel database delle auto disponibili solamente dopo che avrà completato tutti i punti obbligatori per la sicurezza, inoltre se l'utente vorrà rendere l'auto più appetibile, sarà necessario includere molti dettagli ed una serie di fotografie che ritraggano l'auto e il proprietario.

Punti obbligatori per la prima registrazione della propria automobile:

- cognome e nome del proprietario
- numero di telefono cellulare del proprietario (che verrà confermato con un sms di controllo)
- Nickname dell'automobile col quale apparirà nel database
- marca/modello/anno
- tipo di auto (smart, compact, suv, 4x4, ecc.)

- tipo di benzina e una stima di quanti chilometri fa al litro
- tipo di cambio
- numero di posti
- posizione esatta dell'automobile (accanto all'indirizzo verrà visualizzata una mappa recante un segnalino con la posizione dell'automobile, non verrà indicata l'esatta posizione nella sezione pubblica)
- specificare se l'auto ha un parcheggio dedicato o se ha un posto in un parcheggio pubblico e se si è disponibili a reperire alla fine l'auto in altre zone come stazioni vicine o simili
- periodi in cui è disponibile (nei week-end, non in ore notturne, ecc.)
- prezzo. Questo sarà deciso dall'utente stesso, il quale indicherà il costo orario, per un'intera giornata e il costo aggiuntivo per km, queste cifre saranno consigliate dal sito stesso non appena l'utente avrà compilato i dati sulla propria automobile in modo che, detratti costi di commissione, di assicurazione, di manutenzione e di propellente, possa contare su utili che si aggirano intorno ai 700-1000 euro all'anno se riesce a noleggiarla in media 3 giorni al mese.
- dichiarare di essere gli effettivi proprietari dell'automobile
- accettare i termini e le condizioni

Altri punti obbligatori per attivare la propria automobile (eseguibili in un secondo momento)

- targa (informazione che resta privata)
- **Minimo 4 foto di interni ed esterni dell'automobile, sia per valutare in prima istanza il valore dell'auto, sia per fornire ai futuri utenti richiedenti un supporto visivo per effettuare la loro scelta**
- scansione del libretto dell'automobile e della sua assicurazione, con annessi i certificati delle manutenzioni (fondamentale per poter far entrare in vigore l'assicurazione casco temporanea)
- Inserire in un calendario digitale, con appuntati gli orari in cui i soci saranno disponibili, una data in cui si è disposti a ricevere una visita di controllo e ottenere l'approvazione, onde evitare truffe e frodi assicurative

Dettagli aggiuntivi per aumentare l'appetibilità dell'automobile

- preferenze per trasporto animali e fumatori
- presenza di portabiciclette
- presenza di seggiolini per bambini
- storia dell'automobile, optional presenti (navigatore) ed eventuali danni preesistenti.
- colore

Una volta completata la registrazione la macchina verrà visualizzata nel sito e l'utente potrà cominciare a ricevere richieste di noleggio, che potrà comodamente gestire dalla posta, dal sito, dallo *smartphone* o anche attraverso degli *sms* automatizzati.

Ad ogni richiesta che riceverà, l'utente potrà consultare la pagina e il feedback del richiedente e decidere se accettare o rifiutare la sua richiesta (la tempistica di risposta sarà un ulteriore fattore di classificazione pubblica dell'utente).

Domanda di un'automobile

Un utente che desidera trovare un'automobile avrà la possibilità di visualizzare tutte le auto disponibili ordinate in base alla distanza da un puntatore collocato o con un indirizzo scritto o con un click su una finestra di *Google maps*. Sarà possibile inoltre ordinare ulteriormente le auto in base a costi, modelli, posti disponibili e molti altri parametri. Alla fine l'utente potrà visualizzare i feedback dei vari utenti offerenti e inviare richieste di prenotazione con specificata la fascia oraria desiderata.

11.4 Contatto tra utenti

Gli utenti potranno entrare in contatto diretto tramite una *chat* predisposta dal sito e dall'*app* per concordare i dettagli dell'incontro quali orario e cessione delle chiavi per prendere possesso dell'auto.

Il pagamento verrà diviso in due parti:

nella prima parte, l'utente pagherà un acconto calcolato in base al numero di ore per cui ha prenotato la vettura,

nella seconda parte, l'utente insieme al proprietario del mezzo, una volta riconsegnata l'auto, dovranno inserire il numero di chilometri percorsi e il codice identificativo dello scontrino fiscale di eventuali pieni di carburante, in modo da detrarre il costo di quest'ultimo dal pagamento finale.

Il sito, una volta ottenuti tutti i dati, eseguirà istantaneamente i calcoli e effettuerà la transazione bancaria.

Nota importante sulla benzina.

Verrà richiesto ai proprietari delle automobili di noleggiare l'auto con il serbatoio pieno, qualora però si presentasse la necessità di eseguire un pieno durante un noleggio, essendo inclusa nella tariffa per chilometro il costo della benzina, sarà possibile conservare la ricevuta fiscale del pieno di benzina e trasmetterla al sito, che sottrarrà automaticamente dalla tariffa finale il costo del carburante versato. Questa operazione dovrà essere confermata da entrambe le parti. Sarà comunque richiesto di restituire l'auto con il serbatoio pieno almeno per metà.

11.5 Multe e sanzioni

Syncar è basato sul rispetto tra le persone e le loro proprietà e la comunità.

In caso di cattiva condotta dell'utente, verranno applicate delle penali e delle note di demerito sul suo feedback visualizzabile da tutti gli utenti.

Nella tabella sottostante vengono riportate le conseguenze di una cattiva condotta.

Caso	Descrizione	Penale
Pulizia	Il veicolo non è riportato nello stesso stato nel quale era stato consegnato	60€
Serbatoio del carburante in riserva	Il proprietario potrebbe avere problemi ad effettuare un pieno.	20€
Ritardo	Il proprietario ha disagi.	25€ + prezzo del noleggio supplementare
Smarrimento delle chiavi	Disagio + costo per una nuova copia	100€ + costo della copia, variabile in base alla tipologia di mezzo
Multe stradali	In caso di multa, l'utente può prendersi l'onere di pagarla autonomamente; in caso contrario il sito forzerà il pagamento aggiungendo un supplemento.	30€
Fumare in un'auto di	Penale per il disagio	30€

non fumatori specificato nell'offerta		
Annullamento della prenotazione tra i 30 minuti e le 24 ore prima	Penale pagata da colui che cancella (proprietario o richiedente)	100% del costo di un'ora fino a un massimo di 35€

Syncar trattiene il 15% di commissione delle multe per i suoi servizi.

Queste multe potranno essere prelevate dall'utente incriminato in nome dei termini di contratto che sono stati accettati al momento della registrazione.

11.6 Syncar for Business

Syncar for Business sarà un' utilità gestionale a pagamento pensata appositamente per le imprese di qualsiasi dimensione alla ricerca di un sistema per ridurre le spese di trasporto e per rendere le automobili aziendali acquistate degli investimenti produttivi.

Rispetto ad un account gratuito, il pacchetto business offrirà la possibilità di crearsi un unico pannello di controllo per:

- Registrare in un unico luogo tutte le auto aziendali e le posizioni dei propri dipendenti che necessitano di trasporto.
- Raggruppare tutti gli account gratuiti dei propri dipendenti sotto l'account aziendale a pagamento (numero di associazioni limitate in base alla fascia del prezzo).
- Pianificare e gestire in maniera agevolata un sistema autonomo di passaggi, calcolando tempi di percorrenza, auto necessarie e spese.
- Mettere a nolo le varie auto aziendali di proprietà durante i momenti "morti", ottenendo anche visibilità extra qualora ci fossero pubblicità sulla carrozzeria (verrà comunque specificato).
- In caso di viaggi aziendali in automobile, condividere eventuali posti vuoti sul database.
- Entrare in sinergia con altre aziende limitrofe registrate al servizio, creando una rete unificata di passaggi.

Questo pacchetto avrà un costo di 20 euro al mese per le piccole aziende (fino a 20 dipendenti), 40 euro al mese per quelle di medie dimensioni (da 21 a 50 dipendenti), 60 euro al mese per le grandi aziende (fino a 150 dipendenti), 80 euro per le aziende superiori (oltre 150 dipendenti).

11.7 Syncar Enterprise

Questo pacchetto verrà offerto ai gestori di auto saloni, negozi di auto usate e proprietari di officine che desiderano ottenere guadagni extra dalle auto invendute o inattive e ottenere visibilità extra oltre alle entrate.

Pagando solo 2 euro al mese per ogni macchina inserita, l'utente proprietario dell'autosalone otterrà il diritto di caricare sul database un numero illimitato di vetture e ottenere, oltre ad una posizione di rilievo nei risultati di ricerca, un banner su ogni offerta che certificherà l'auto come proveniente da un account *Enterprise* (elemento di distinzione che evidenzia l'esperienza e l'affidabilità dell'utente).

Verrà inserito inoltre un banner pubblicitario personalizzabile per indicare la provenienza dell'automobile, inserendo a scelta link per il sito internet del proprio negozio o, più

semplicemente, indicando il solo nome (es: "auto proveniente dall' Autosalone Santerno, clicca per maggiori info").

L'utente *Enterprise* avrà inoltre a disposizione un pannello di controllo più avanzato che consentirà di gestire più facilmente un consistente numero di automobili in un'unica pagina.

11.8 Funzionamento dell'applicazione per cellulari

L'applicazione per *smartphone* consiste in un pannello di controllo che renderà più facile e diretto gestire

- il calendario degli appuntamenti e delle prenotazioni
- la registrazione di vetture e itinerari e il loro aggiornamento
- lo stato del proprio conto economico *Syncar* (ossia controllare lo storico movimenti)
- consultare i profili dei vari utenti e rilasciare feedback dopo una relazione
- effettuare prenotazioni
- entrare in contatto con altri utenti (il sito farà da tramite)
- richiedere assistenza
- calcolare il prezzo finale del noleggio
- effettuare tutti i pagamenti immediatamente e controllare che siano stati effettivamente eseguiti.

Verrà rilasciata una versione per *Android* ed una per *iPhone*, inoltre il sito avrà una formattazione alternativa capace di adattarsi agli eventuali telefoni che si conatteranno via web.

12. Strategie di marketing

Inizialmente cominceremo a presentarci come piattaforma organizzativa presso le piccole aziende che non possono permettersi un sistema di auto aziendali, offrendo anche uno sconto sul pagamento mensile per un periodo di 6 mesi, in quanto il sito non sarà in grado di essere pienamente operativo nel primo periodo.

La copertura all'inizio sarà limitata a causa dei pochi utenti ma si prospetta di ottenere una diffusione del servizio grazie al passaparola tra conoscenti e online.

Con una massiccia campagna di lancio il sito verrà pubblicizzato anche durante la fase di prova (5. Le fasi dell'impresa) e verrà offerta la possibilità di preiscriversi e essere uno dei primi pionieri del sito non appena verrà lanciata la fase beta definitiva.

Il principale sistema di pubblicità consisterà in annunci via internet inseriti attraverso *Google Adwords*, che consente una campagna assai mirata basata su parole chiave, in questo caso legate a mezzi di trasporto, e limitata inizialmente nel territorio Imolese.

Un'altra possibilità di propaganda si può ottenere dal Comune di Imola in quanto è un progetto che promuove l'economia locale e diminuisce l'inquinamento e lo spreco. Verranno inoltre effettuate inserzioni sui giornali locali ed eseguita una campagna di volantinaggio.

Non appena il servizio avrà sufficientemente attecchito nel territorio imolese daremo il via ad una campagna promozionale severa e massiccia per attirare il maggior numero di utenti possibili.

Ma dal momento che la pubblicità migliore è sempre stato il passaparola, la nostra pubblicità più importante sarà l'iniziativa **“crea la mia rete”** che consiste nell'offrire ad ogni utente un pannello di controllo per rendere facile e accattivante il passaparola di *Synca*, questo pannello, oltre a contenere messaggi e link di invito da condividere su tutte le mail e i social network, avrà anche dei depliant informativi già pronti da passare ai propri vicini per convincerli ad entrare nel sito. In questa maniera se qualcuno necessita di un veicolo nelle immediate vicinanze e ha un vicino di casa che possiede un'automobile funzionante ma che non utilizza mai, lo può convincere a farsela noleggiare usando come intermediario e come copertura assicurativa il nostro servizio e viceversa se uno ha un'auto e conosce persone che ne hanno bisogno può far conoscere loro il sito in tutta facilità.

Consentendo poi tramite tasti appositi di condividere ogni offerta e passaggio sui maggiori social network, tramite messaggi del tipo “sto cercando compagni di viaggio, clicca sul link e unisciti a me!”, si prospetta di poter entrare potenzialmente in contatto con una gran massa di clienti.

Trattandosi di un servizio web, dedicheremo costantemente sforzi per

13. Prezzi

13.1 Costi dei noleggi

Anche se sarà concesso agli utenti stessi di decidere il prezzo di noleggio della loro automobile, il sito suggerirà un prezzo orario indicativo in base alla tipologia di automobile e agli anni di anzianità. Il costo chilometrico sarà proposto in base alla tipologia di propellente e ai consumi per litro secondo la seguente tabella:

Tipo di auto	Costo per un giorno di noleggio	Costo per un'ora di noleggio
Subcompact	29,00 €	3,70 €
Compact	34,00 €	4,30 €
Sedan	37,00 €	4,80 €
Wagon	37,00 €	4,80 €
SUV	40,00 €	5,10 €
Fuoristrada / 4X4	44,00 €	5,60 €
Convertibile (con tettuccio reclinabile)	41,00 €	5,10 €
Sportiva	47,00 €	5,70 €
Camioncino	36,00 €	4,70 €

Anzianità dell'automobile	Percentuale di riduzione
meno di 1 anno	-0%
2 anni	-1,5%
3 anni	-3%
4 anni	-4,5%
5 anni	-6%
6 anni	-7,5%
7 anni	-9%
8 anni	-10,5%
9 anni	-12%
10 anni	-13,5%
11 anni	-15%
12 anni	-16,5%
13 anni	-18%
14 anni	-19,5%
15 o più anni	-21%

Il costo per chilometro viaggerà intorno ai 20 centesimi con benzina inclusa. Qualora una prenotazione a ore finisca per essere più costosa di un giorno intero di prenotazione, verrà considerato automaticamente il costo di una intera giornata.

Il costo effettivo sarà comunque a discrezione dall'utente, che dovrà fare i conti con la nostra percentuale di commissione (30% del totale), con i costi di manutenzione dell'auto, e tener conto della necessità di essere competitivo con gli altri utenti.

A discrezione dell'utente saranno anche le variazioni del prezzo in base alla fascia oraria. Vi sarà quindi la possibilità di specificare più prezzi in base all'ora.

13.1.1 La nostra commissione

Syncar tratterrà il 30% di tutti i costi finali per il noleggio.

Parte di questa percentuale sarà data all'assicurazione in base alle caratteristiche del veicolo (modello e anni di anzianità andranno a collocare le auto in fasce di valore decise dall'assicurazione stessa). Si prospetta, quindi, che in totale *Syncar* riceverà dal 15% al 25% di ogni transazione.

13.2 Costi dei passaggi

Al momento della condivisione del proprio itinerario, un servizio integrato di calcolo della distanza calcolerà la lunghezza del percorso e consiglierà un prezzo pari a 10 centesimi per chilometro. Qualora colui che richiede il passaggio voglia essere portato solamente a metà strada oppure in un punto che va ad allungare il tragitto, verrà ricalcolato automaticamente il tragitto effettivamente eseguito e verrà concesso al guidatore di richiedere un extra di un euro più l'eventuale costo di allungamento del percorso dovuto a deviazioni.

Tutte queste "anteprime" di costi verranno calcolate al momento della ricerca. Nel senso che dopo che il richiedente avrà inserito partenza e arrivo vedrà illustrate tutte le possibili offerte, comprese quelle che necessitano di una deviazione per soddisfare la sua richiesta.

Il prezzo effettivo sarà comunque deciso dall'utente offerente, che sebbene possa specificare eventuali cambiamenti nel calcolo dei propri prezzi, dovrà comunque fare i conti con le altre offerte concorrenti e con i mezzi pubblici che alla fine dei conti si dovessero rivelare più economici.

Qualora l'itinerario presentasse dei pedaggi, l'utente offerente può chiedere che vengano inclusi nel prezzo e divisi a metà.

13.2.1 La nostra commissione

Syncar tratterrà il 10% di tutti i costi finali per il passaggio in quanto intermediario e deposito temporaneo della quota del passaggio.

13.3 I nostri pacchetti

Riportando i prezzi illustrati precedentemente, questi saranno i costi dei pacchetto "Syncar for Business" e "Syncar Enterprise"

Nome Pacchetto	Descrizione del servizio	Costo
Syncar for small business	Accesso al pacchetto business + 20 account unificabili (1 per dipendente)	20 euro al mese
Syncar for medium business	Accesso al pacchetto business + 50 account unificabili (1 per dipendente)	40 euro al mese
Syncar for large business	Accesso al pacchetto business + 150 account unificabili (1 per dipendente)	60 euro al mese
Syncar for unlimited business	Accesso al pacchetto business + account unificabili illimitati	80 euro al mese
Syncar Enterprise	Possibilità di caricare un numero illimitato di automobili a noleggio con annesso un banner pubblicitario a scelta più il banner enterprise	2 euro al mese per ogni auto caricata

Tutti i pacchetti business verranno offerti con il 50% di sconto durante la fase beta del progetto (si veda la parte 5. Le fasi dell'impresa)

14. Capitale umano

Come capitale umano sono necessarie poche persone, capaci di utilizzare internet e programmi gestionali e competenti nel campo delle assicurazioni e nella guida di un'automobile; queste dovranno garantire un servizio di assistenza almeno nell'orario normale di ufficio e un servizio d'assistenza extra d'emergenza, funzionante 24h/7gg.

Il nostro team sarà composto da 3 persone che si suddivideranno i compiti in questa maniera:

- **Baldazzi Giulia:** essendo una persona molto ordinata e organizzata e possedendo contatti diretti con dipendenti di banche e assicurazioni avrà come compito la gestione economica e assicurativa della cooperativa, più un turno di assistenza;
- **Chis Diana:** in quanto socia con più esperienze dirette nel mondo della guida e attualmente unica patentata del gruppo, sarà l'addetta alla sicurezza e all'amministrazione dei problemi legali; avrà in più un turno di assistenza;
- **Montanari Carlo Emilio:** essendo il più appassionato di informatica e competente nel campo della programmazione in java, c++ e nella formattazione di siti internet, sarà addetto alla gestione dei servizi internet, allo sviluppo di aggiornamenti e correzioni dei bug e avrà in più un turno di assistenza.

Poiché si prevede un'espansione dell'area del servizio in un periodo non superiore ai 2-3 anni, si prospetta di assumere nuovo capitale umano nel momento in cui sarà necessaria una maggiore assistenza.

16. Formula giuridica

SYNCAR nasce come **società cooperativa di utenza** che mira a offrire un servizio di intermediazione per tutti coloro che vogliono un'alternativa agli scomodi mezzi di trasporto attuali senza dover spendere somme sempre più elevate per un veicolo proprio sapendo, inoltre, di evitare sprechi a danno dell'ambiente.

Noi soci abbiamo deciso di optare per questa formula in quanto mette alla pari intermediari ed utenti, coinvolgendo quindi maggiormente questi ultimi e facendoli sentire parte integrante di una grande comunità. Il nostro principale fine è quello di migliorare lo stato del traffico urbano sempre più congestionato e di indurre le persone a creare delle piccole reti locali mutualistiche di condivisione dei propri beni e allo stesso tempo dei piccoli business, migliorando la convivenza, i rapporti sociali, e il bilancio mensile.

Oltre ai soci fondatori, verrà offerta la possibilità agli utenti con un anno di anzianità con uno storico di almeno 30 noleggi, di diventare, con un contributo, dei soci ufficiali di *Syncar*.

Ciò darà accesso a sondaggi riservati per decidere eventuali iniziative e cambiamenti del sito e di ottenere un ristorno annuale, che dipenderà direttamente dalla "efficienza" dei soci stessi. Inoltre questi avranno un banner su tutte le loro offerte che li classificherà come "soci *Syncar* affidabili"

17. Aspetti economici e finanziari

I servizi innovativi online hanno come vantaggio il fatto che non necessitano di fondi elevati per partire e non implicano di indebitarsi con le banche. Tuttavia questi servizi sono quasi sempre

degli azzardi in quanto il loro successo dipende unicamente dalla mole di utenti che riesce ad attirare, che può essere esigua all'inizio ma ha la possibilità di aumentare esponenzialmente negli anni successivi.

Siti di successo come Facebook e Youtube si possono infatti definire i vincitori di una lotta darwiniana contro decine di altri siti internet simili, che non sono stati in grado di offrire servizi egualmente utili e interfacce altrettanto accattivanti.

Tuttavia siamo profondamente convinti del fatto che il nostro servizio può cambiare il modo in cui è concepita l'automobile e consideriamo l'esito incerto della nostra attività una variabile accettabile proprio in quanto non mettiamo a rischio capitali significativi e il tempo di lavoro richiesto è del tutto compatibile con la regolare frequenza di un corso universitario da parte dei 3 membri della cooperativa.

17.1 Investimenti iniziali

Trattandosi di un servizio online non saranno necessari investimenti molto onerosi.

Considerando che

- 1 come primo ufficio, fondamentale per garantire una sede fisica alla cooperativa, sarà più che sufficiente, nel primo anno, una proprietà libera appartenente alla socia **Giulia Baldazzi**.

- 2 Computer portatili e telefoni cellulari sono già tra le proprietà private dei soci fondatori.

Saranno quindi necessari solamente i seguenti elementi:

- 1 Un centralino telefonico all'interno dell'ufficio per gestire le chiamate in entrata e inviare gli SMS automatici.

- 2 Un computer fisso per l'ufficio.

- 3 Attrezzatura di base per l'ufficio, Fax e fotocopiatrice.

- 4 Contratto con un fornitore di servizi internet per acquistare uno spazio su un buon server già esistente ed in grado di gestire anche i traffici monetari, come *Aruba* (in futuro la cooperativa potrebbe diventare indipendente da questo punto di vista).

- 5 Consulenza per la programmazione del sito internet e delle applicazioni.

- 6 Campagna pubblicitaria di lancio.

- 7 Costruzione della società con inclusa la creazione del contratto assicurativo per la copertura dei futuri utenti.

- 8 Coperture legali.

- 9 Tasse di registrazione per i due principali market di app per cellulari (*AppStore* e *PlayStore*).

DESCRIZIONE	VALORE D'ACQUISTO (senza I.V.A.)	DURATA	AMMORTAMENTO
Centralino telefonico	500,00	5	100
Computer fisso	350,00	4	87,5
Mobili per ufficio	500,00	5	100
Fax e fotocopiatrice	400,00	4	100
Spese per la costituzione della società	3000,00	10	300

Registrazione ai negozi di APP	150,00	5	30
Realizzazione sito WEB	3500,00	5	700
Pubblicità di lancio	1500,00	3	500
TOTALE	9.900,00		1917,5

Visti i bassi costi iniziali, è possibile per noi tre soci investire solo 3300 euro a testa per far partire la cooperativa, restando indipendenti da prestiti e mutui e allo stesso tempo ancora capaci di reperire eventuali incentivi statali o europei per progetti e cooperative ecologiche.

- Prospetto Fonti- Impieghi

DESCRIZIONE	VALORE IN EURO	DESCRIZIONE	VALORE IN EURO
1) Mezzi propri		INVESTIMENTI	
a) finanziamento soci			
b) capitale sociale (apportato dal titolare/soci)	9900		9900
Totale 1 Mezzi propri	9900		
2) Mezzi di terzi			
d) Finanziamenti Pubblici			
e) Prestiti Bancari			
Totale 2 Mezzi di terzi	0		
TOTALE GENERALE 1+2	9900	TOTALE GENERALE	9900

7.2 I ricavi

Vista la particolare natura dei ricavi che otterremo e vista la difficoltà nel prevedere il successo di un sito web, è necessaria una spiegazione introduttiva della seguente tabella:

I prodotti venduti:

1. Commissione Noleggio: si intende la percentuale che *Synicar* ottiene, al netto dell'assicurazione, da ogni noleggio (**13.1.1 La nostra commissione**), per ottenere una proiezione realistica di questo valore così variabile, si presuppone che ogni utente offerente noleggi la sua automobile 3 giorni al mese a 33.33 euro ottenendo un lordo di 100 euro mensili, che verranno divisi in 70 per l'utente, 15 per l'assicurazione e 15 per *Synicar*. Ogni utente offerente quindi, secondo la proiezione, renderà 15 euro a *Synicar* ogni mese. Verrà quindi indicata una "rendita annuale" di 180 euro.
2. Commissione Passaggi: si intende la percentuale che *Synicar* ottiene da ogni passaggio (**13.2.1 La nostra commissione**), si presuppone che ogni utente registrato e coinvolto offra in media 3 passaggi al mese da 20 euro, fruttando a *Synicar* 6 euro di commissione. Verrà quindi indicata una "rendita annuale" di 72 euro

3. Pacchetti Business: i costi dei pacchetti sono specificati nell'apposita tabella (**13.3 I nostri pacchetti**), nel primo anno i pacchetti avranno un costo di lancio dimezzato onde attirare più clienti possibili.
4. Pacchetto Enterprise: si riporta il numero di auto caricate in totale nella proiezione di tutti gli utenti Enterprise.

Il numero di clienti:

Come specificato nelle fasi dell'impresa (**5. Le fasi dell'impresa**) partiremo subito con 15 utenti che offrono la propria automobile più altri conoscenti registrati. Si prospetta, con i costi agevolati iniziali, di riuscire a coinvolgere 3 piccole aziende del circondario imolese, 2 medie ed una grande e di coinvolgere di conseguenza la stragrande maggioranza dei loro dipendenti anche come utenti privati. A questi si aggiungeranno 2 utenti Enterprise che caricheranno inizialmente 5 automobili ciascuno e i vari privati che verranno raggiunti dalla nostra massiccia campagna di lancio. Si considereranno quindi, tra utenti iniziali, preiscritti e aggiunti nel corso del primo anno, un totale di 50 utenti che offrono automobili e 150 che offrono passaggi, verranno però ridotto i mesi di ricavi di questo primo anno da 12 a 10 in quanto si prospetta una partenza lenta nel primissimo periodo, mancando esperienza e dimestichezza in generale da parte di tutti i membri.

Nel secondo anno si comincerà immediatamente a diffondere il servizio sulla maggior parte possibile della provincia di Bologna, e da lì continuare progressivamente fino a raggiungere l'espansione a livello nazionale negli anni successivi.

Considerando il potere del passaparola e di come questo viene incentivato dal sito stesso e di come a questo si aggiungerà la nostra campagna pubblicitaria, si prospetta che per ogni 2 utenti se ne aggiungerà un terzo dopo un anno. Questa percentuale di incremento è puramente indicativa in quanto può anche essere estremamente maggiore o minore a seconda del successo che il sito riscuoterà.

Prodotto/servizio	1°Anno			2°Anno			3°Anno		
	Q.tà	Prezzo	Fatt.to	Q.tà	Prezzo	Fatt.to	Q.tà	Prezzo	Fatt.to
Commissione noleggi	50	150	7500	75	180	13500	112,5	180	20250
Commissione per i passaggi	150	60	9000	225	72	16200	337,5	72	24300
Pacchetti Small	3	100	300	4,5	240	1080	6,75	240	1620
Pacchetti Medium	2	200	400	3	480	1440	4,5	480	2160
Pacchetto Large	1	300	300	1,5	720	1080	2,25	720	1620
Unlimited	0		0	1	960	960	1,5	960	1440
Enterprise	10	20	200	15	24	360	22,5	24	540
Totale	216		17.700	325		34.620	487,5		51930
Importi devoluti all'assicurazione									

Commissione Assicurativa Noleggi	50	150	7500	75	180	13500	112,5	180	20250
----------------------------------	----	-----	------	----	-----	-------	-------	-----	-------

7.3 Conto economico

Evidenziando il fatto che la commissione assicurativa è già stata detratta nel calcolo delle rendite, sono state incluse tutte le varie spese che derivano dall'utilizzo di utilità online fornite da aziende terze, nonché spese extra in incremento ogni anno per la necessità di eventuali consulenze o supporto legale derivanti da eventuali contese tra utenti.

Composizione del Conto Economico e calcolo del risultato di esercizio prima delle imposte.

	1° anno	2° anno	3° anno
Ricavi da vendite e prestazioni di servizi	17.700	34.620	51.930
RISULTATO DELL' ATTIVITA' DI PRODUZIONE	17.700	34.620	51.930
Costi Commerciali:			
Costi di pubblicità e promozione	1.500	2.000	2.000
TOTALE COSTI COMMERCIALI	1.500	2.000	2.000
Costi Amministrativi:			
Costo dei fornitori esterni di servizi amministrativi c/o Lega coop	1.200	1.200	1.200
Altri costi amministrativi			
TOTALE COSTI AMMINISTRATIVI	1.200	1.200	1.200
Spese generali:			
Affitti	-	-	-
Mantenimento immobile	600	600	600
Costo del dominio web e dei server Aruba	1.000	1.000	1.000
Assicurazione su impresa e immobile	1.500	1.500	1.500
Abbonamento per servizio di SMS Sending	600	600	600
Tasse bancarie per circuiti bancari online (PayPal pro)	360	360	360
Consulenze per risoluzione di Bug (in parte già contemplate nel contratto Aruba)	1.000	1.000	1.000
Spese legali e assicurative	2.000	2.000	2.000
Salari, stipendi, compensi	4.200	20.000	33.000
Ammortamenti			

	1.918	1.918	1.918
TOTALE SPESE GENERALI	13.178	28.978	41.978
RISULTATO OPERATIVO	1.822	2.442	6.752
Interessi passivi ed altri oneri finanziari	150	150	150
UTILE O PERDITA DELL'ESERCIZIO prima delle imposte	1.672	2.292	6.602

Si può notare che anche solo dopo il primo anno di operatività, caratterizzato da un basso guadagno a causa dei prezzi promozionali iniziali, si cominciano ad avere cospicue entrate anche solo mantenendo un incremento positivo del 50% annuo, incremento realistico da ottenere per quello che per molti può diventare un sistema utile e pratico per annullare le spese della propria automobile o per avere accesso a bassi prezzi ad un veicolo.

l'incremento elevato dei nostri compensi dipende dal fatto che, aumentando la quantità di utenti, sarà necessaria una nostra presenza maggiore per garantire la qualità dell'assistenza. Si presenterà quindi l'opportunità di passare ad un orario part-time ad uno full-time.

Si noti quindi che **essendo la maggior parte delle spese direttamente proporzionale alle rendite ottenute, le probabilità che la cooperativa vada in perdita sono quasi nulle anche nelle peggiori proiezioni.**

18. Appendici

18.1 Questionario sottoposto al campione di potenziali clienti

Sesso

- Femmina
- Maschio

Che età ha?

- Tra i 18 e 30 anni
- Tra i 30 e 60 anni
- Dai 60 anni in su

Quali mezzi di trasporto utilizza?

- Mezzi privati
- Mezzi pubblici (autobus/ treni)
- Taxi
- altro

Quali sono le mete principali?

- Fuori città

- Scuola

- Lavoro

Sei soddisfatto dei mezzi pubblici di trasporto?

- Sì
- No

Se no, perché?

- Ritardi
- Tempo impiegato
- Costi

Quante auto possiede la sua famiglia?

- Non possiedo un'auto
- Una
- Due

- Più di due

Se possiede almeno un'auto, quali sono le caratteristiche della sua area di parcheggio?

- Area con il pagamento della sosta in strada
- Possedimento di un box di proprietà
- Parcheggio in strada
- Parcheggio privato

Quanto spesso utilizza l'auto?

- Tutti i giorni
- 2/3 volte a settimana
- Una volta a settimana

Quanti km percorrere all'anno?

- Fino a 2500 km
- Tra i 2500 e i 10000
- Tra i 10000 e i 17000
- Oltre i 17000

Quali spese considera per calcolare quanto costa l'auto in un anno?

- Sosta
- Pedaggi
- Usura (gomme, freni, ecc)
- Ammortamento dell'auto
- Tasse
- Manutenzione
- Assicurazione
- Carburante
- Multe
- Altro

Lei attualmente considera le sue spese per l'auto:

- Alte
- Basse
- Né alte né basse, giuste
- Senza opinione

Ha mai sentito parlare del car sharing?

- Sì
- no

Quanto sente l'esigenza di essere maggiormente informato riguardo il servizio di car-sharing?

- alta
- media
- bassa

Come percepisce il servizio del car-sharing?

- Servizio poco realistico
- Condizionante
- Pratico
- Economicamente collettivo
- Utile
- Vantaggioso per la collettività
- Inadatto alle esigenze delle persone
- Inattuale
- Moderno

Quali sono gli aspetti su cui è necessaria maggiore informazione?

- Contratto/ modalità di utilizzo
- Costi e tariffe
- Ubicazione dei parcheggi
- Utilizzo per lunghi percorsi
- Modalità di prenotazione
- Tutto
- Altro

L'aspetto più interessante del servizio di car sharing in relazione alle esigenze personali:

- Libera del peso del possesso dell'auto (scadenze bollo, assicurazione, revisioni, manutenzione, atti vandalici)
- Aiuta a ridurre l'impatto sull'ambiente delle auto private, spesso obsolete ed inquinanti
- Fa risparmiare sulle spese generali dell'auto di proprietà
- Nessuno di questi /senza opinione

Quali possono essere i motivi per cui utilizzereste questo servizio?

- Esigenze personali /motivi familiari
- Recarsi/ tornare a/da scuola
- Recarsi/tornare a/da scuola
- Acquisti commissioni
- Svago/ tempo libero
- Accompagnamento figli
- Visite famigliari
- Spostamenti fuori città
- Emergenze/ esigenze particolari

Sarebbe disponibile a dare in prestito la propria auto?

- No
- Presto l'auto senza problemi
- Presto l'auto ma non mi fa piacere
- Senza opinione

Pensa che rinunciarebbe al possesso dell'auto se:

- Potesse contare sui mezzi pubblici?
- Potesse avere un'auto a disposizione da usare solo quando serve?

Dalla definizione del car-sharing, cosa la colpisce di più in maniera positiva?

- Il fatto che non si paghino carburante/ spese di manutenzione/ assicurazione
- L'idea di condividere l'auto

- Poter utilizzare internet/telefono per prenotare
- altro

E in maniera negativa?

- L'idea di condividere l'auto
- La difficoltà di raggiungere i parcheggi dedicati
- La necessità di prenotare per utilizzare il servizio
- Il calcolo del costo in base a tempo e chilometri
- Il fatto di dover prenotare via internet o via telefono
- Altro