SALTACASSA®- PROJECT

IDEE- IMMAGINAZIONE - TECNOLOGIA





SALTACASSA® - PROJECT

PROGETTO

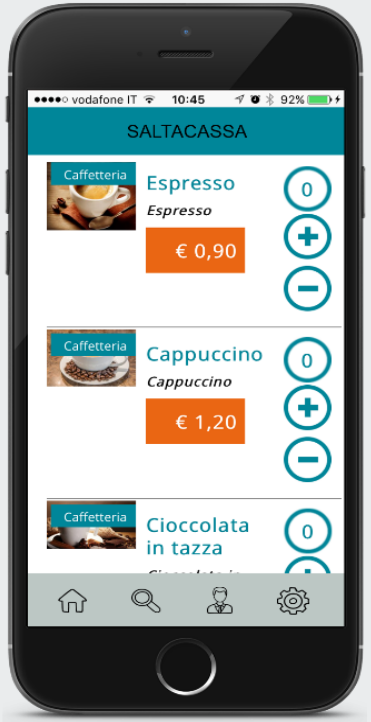
L'idea, denominata "SALTACASSA®" si basa sull'esigenza diffusa di poter accedere alle esperienze di acquisto in mobilità.
Il benefit più rilevante è sicuramente (da qui il nome del progetto) quella di non fare la fila alla cassa per il pagamento, adottando le tecniche di pagamento *mobile* che oramai tutti gli smartphone, e non solo, offrono.
L'obbiettivo è quello di dotare gli utilizzatori di un unico strumento per gli acquisti in mobilità, trasversale alle varie categorie commerciali, e di offrire agli esercenti una piattaforma B2C, con un taglio prettamente "social", altamente innovativa e performante.
In uno scenario quindi assolutamente trasversale, il progetto "SaltaCassa" si pone come "il metodo più efficace e conveniente" per acquistare qualsiasi bene o servizio.



SALTACASSA® - PROJECT

SERVIZIO

SALTACASSA® si compone essenzialmente di due progetti interlacciati tra loro.
Il primo è un marketplace innovativo di social-commerce, e il secondo è un progetto hardware per realizzare una stampante fiscale e non, dedicata alla validazione e finalizzazione degli acquisti effettuati attraverso il marketplace.
I risultati raggiunti si concretizzano in una piattaforma completamente CLOUD con l'utilizzo di una WEBAPP dedicata, e l'utilizzo in partnership con EPSON® di una stampante fiscale dedicata all'utilizzo di SALTACASSA®.

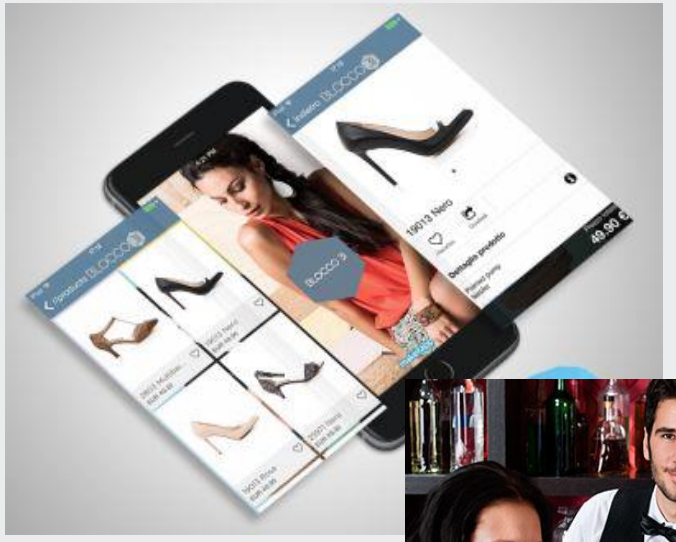




SALTACASSA® - PROJECT

SERVIZIO

Data l'estrema duttilità, infatti, il sistema si adatta a qualsiasi tipologia commerciale, dal locale pubblico (Bar, Negozio, Store…), alla ristorazione (Fast Food, Pizzerie, Ristoranti…) alla grande distribuzione (Supermercati, Ipermercati…), ai servizi alle persone (Parrucchieri, Centri estetici...) alle automazioni dei pagamenti (colonnine self-service carburante, autolavaggi…) fino agli ATM per prelevare contante o depositarlo (Sportelli bancari automatici...)





SALTACASSA® - PROJECT

TECNOLOGIA E BREVETTO

L'intero progetto è sviluppato su AZURE® il cloud di Microsoft® che ospita tutta la tecnologia necessaria, ovvero la validazione delle credenziali degli utenti, il backoffice, le parti funzionali della WebApp e tutti i servizi relativi alla corretta gestione delle stampanti fiscali collegate.
Per l'intero flusso operativo e tecnologia applicata, è stata depositata la domanda in attesa di brevetto
N° **102015000043370 (UB2015A003001) con risultato di ricerca favorevole (5 A). Il marchio SALTACASSA® è un marchio registrato.**



SALTACASSA® - PROJECT

MERCATO

SALTACASSA® è per tutti gli esercizi commerciali, per le fiere, per le sagre, dove è necessario stampare lo scontrino. È per chi ha nei propri locali diversi punti cassa anche per brevi periodi (eventi, happy hour, fiere) dove in breve tempo c'è alta affluenza con necessità di diversi operatori di cassa. È per tutti gli esercizi o eventi dove c'è la possibilità di asporto, perché permette di ordinare da remoto attraverso lo smartphone e quindi di abbattere i tempi di attesa e i tempi di pagamento.
SALTACASSA® è per tutti gli utenti che vogliono effettuare pagamenti senza usare contanti, che hanno necessità di trasferire o di regalare un buono di acquisto, permettendo di trasferire quanto acquistato a chiunque.



SALTACASSA® - PROJECT

MERCATO

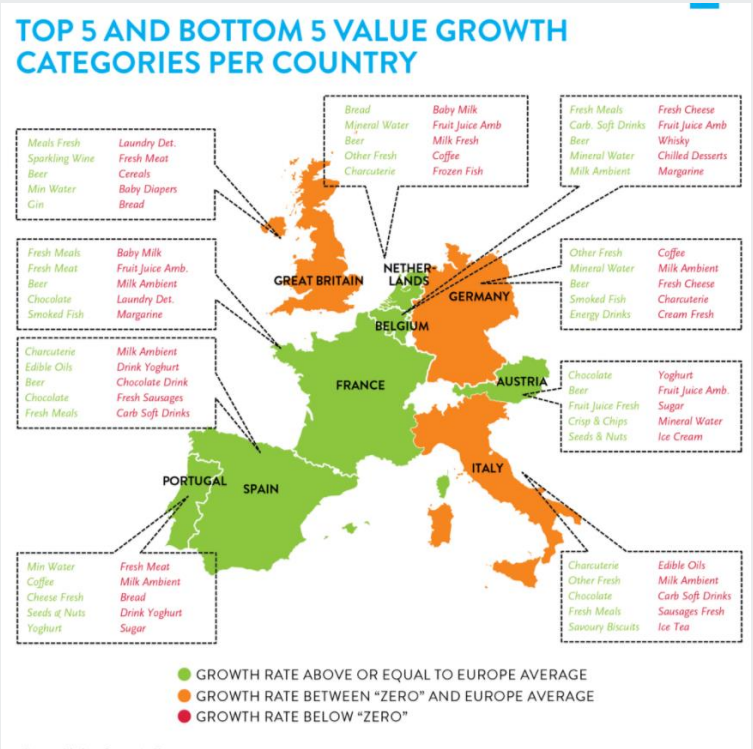
Considerando il mercato italiano dei soli BAR, ad oggi In Italia si contano 149’085 esercizi. Ipotizzando l’adesione al nostro marketplace nei prossimi tre anni del 3% abbiamo circa 4500 aderenti. La media di scontrini giornalieri è di 100 unità per un valore medio di 3.60 € (Dati FIPE), per cui ipotizzando (al massimo ribasso) il 10% di scontrini effettuati con SALTACASSA ® avremo 45’000 utilizzatori che veicolano un transato di 162’000.00 € al giorno.
Se a questo aggiungiamo le altre tipologie di mercato (servizi alle persone, vendita Retail, mobile ecc..) si raggiunge un mercato enorme e i relativi utilizzatori.



SALTACASSA® - PROJECT

MERCATO

FULLOVER crede fermamente nello sviluppo del sistema in veste internazionale, vista la facile scalabilità e replicabilità. Facendo i dovuti rapporti, EPSON® prevede di vendere in Europa entro il 2020 1,5 Ml di stampanti FP81 e FP90 ovvero le stampanti con il firmware già specializzato per riconoscere il sistema SALTACASSA®, sapendo che la quota di mercato per i settori HORECA è poco meno del 50% ci attestiamo su un valore poco inferiore ai 750,000 pezzi. Lasciando le percentuale di penetrazione del 3% come per il mercato Italiano, possiamo ipotizzare di avere una quota di 22'500 installazioni, veicolate dalla sola rete EPSON.



SALTACASSA® - PROJECT

CUSTOMER E TRACTION

Il prodotto nella versione WebApp è completato. Abbiamo fatto le prime installazioni che hanno dato ottimi risultati specialmente negli eventi "spot" come sagre e fiere, confermando che il prodotto è compreso dagli utilizzatori specialmente se coadiuvato da una presentazione e da una comunicazione mirata.
Nel corso del 2016 è nata una stretta collaborazione con SERENISSIMA INFORMATICA che ha da subito mostrato interesse per SALTACASSA®, e ci ha permesso di avere il primo contratto di fornitura. Si tratta della realizzazione di una soluzione "custom" per il committente "Euro Ristorazione Srl" per un sistema Installato presso l'università Ca' Foscari di Venezia.



SALTACASSA® - PROJECT

CUSTOMER E TRACTION

Questo primo lavoro ci ha permesso di creare una interfaccia di interscambio dati, con il prodotto di punta di SERENISSIMA INFORMATICA iSelz, che vanta migliaia di installazioni, aprendo così un potenziale mercato a SALTACASSA™ a tutti gli utilizzatori di iSelz. Sono in corso trattative con importanti catene del settore HORECA nazionali ed internazionali, dove l'inserimento della nostra soluzione sarà uno strumento innovativo importante, che segnerà un punto di lancio strategico fenomenale.



SALTACASSA® - PROJECT

SALES E MARKETING STRATEGY

La strategia di marketing prevede una iniziale suddivisione del mercato di riferimento : Retail – Business.
La progettazione della strategia di marketing per il retail prevede la costituzione di una rete vendita la cui realizzazione è affidata in outsourcing ad una agenzia specializzata (LugoNextLab), mentre per quanto riguarda i clienti Business si è siglato un accordo con SERENISSIMA Spa, che ha la necessaria rete di relazioni e competenze per affrontare questo segmento di mercato, con un parco clienti già consolidato e pronto a recepire i nostri prodotti e servizi.



SALTACASSA® - PROJECT

RETAIL - SALES E MARKETING STRATEGY

Per l'installazione e fiscalizzazione, ci affideremo alla rete di installatori certificati EPSON. Verrà messo a disposizione della rete di installatori un portale dedicato per la registrazione delle matricole e per la relativa attivazione dei servizi *SALTACASSA®* . Gli agenti saranno pagati a provvigioni sul venduto. Si tratta di agenti professionisti con grandi capacità ed esperienza e con parco clienti consolidato, che procederanno secondo un sistema ben preciso e pianificato. E' in corso la commercializzazione in area Nazionale, mentre è in preparazione la pianificazione della distribuzione in altri paesi dell'aera EURO a partire dalla seconda metà del 2018.



SALTACASSA® - PROJECT

BUSINESS - MARKETING STRATEGY

Il mercato business è particolare, in quanto i grandi player nazionali ed internazionali, (AUTOGRILL, MAC DONALD'S, CREMONINI, ecc…) hanno già i loro sistemi di gestione e un prodotto come SALTACASSA® per ovvi motivi, deve essere integrato con questi. Per questo si è raggiunto un accordo commerciale con SERENISSIMA Informatica spa, leader in questo mercato, con prodotti e servizi adeguati, e soprattutto con rapporti commerciali consolidati con clienti di spessore, che si sono da subito, dimostrati interessati a *SALTACASSA®*.



SALTACASSA® - PROJECT

BUSINESS - SALES E MARKETING STRATEGY

E’ stato quindi predisposto un piano di vendita che mira al raggiungimento di integrazione per circa 250 POS in tre anni con il sistema SALTACASSA™. Il modello di business prevede sia la vendita delle stampanti SALTACASSA® che lo sviluppo SW necessario all’integrazione con i sistemi già esistenti. I progetti di integrazione a seconda dei casi potranno avere respiro diverso, ma in linea di massima (esperienza EURORISTORAZIONE) si andrà dai 6/7 gg fino a qualche mese. In questo mercato, a differenza di quello retail, il valore medio dello scontrino fiscale è quasi doppio (7-8 euro contro i 3,5-5 euro del retail sempre riferito alla ristorazione veloce) ed il numero di emissioni è circa il quadruplo.



SALTACASSA® - PROJECT

BUSINESS MODEL

Il nostro prodotto oltre a permette di poter saltare la fila, offre diversi servizi, tra cui la possibilità di ricercare le offerte più convenienti, di inviare acquisti, buoni/sconti o anche somme di denaro a chiunque il cliente desideri, anche se non iscritto a *SALTACASSA®*. Per poter utilizzare il sistema è necessaria una stampante dedicata Epson. L'applicazione è gratuita, quindi non è previsto nessun costo per il consumatore, mentre l'esercente dovrà sostenere il costo per l'acquisto iniziale o noleggio della stampante fiscale, l'abbonamento per il servizio di marketplace e B2C e una fee sul transato attraverso la piattaforma *SALTACASSA®*.



SALTACASSA® - PROJECT

BUSINESS MODEL

Il modello retail è così articolato:

- Vendita
  - Stampante FP81
  - Lettore QR code
  - Visore
  - Tastiera
  - Fiscalizzazione
  - Assistenza
  - Installazione
- Canoni
  - Abbonamento 12 mesi
  - Abbonamento 36 mesi
  - Abbonamento 60 mesi
- Fee su transato

LISTINO	*1 anno*	*3 anni*	*5 anni*
Free	1'400.00	1'400.00	1'400.00
Basic	2'120.00	3'488.00	4'640.00
Standard	2'240.00	3'848.00	5'360.00
Premium	2'360.00	4'208.00	5'960.00
Totem	800.00	800.00	800.00

SALTACASSA® - PROJECT

BUSINESS MODEL

Il modello business è così articolato:

- Vendita
  - Integrazione con i loro sistemi
  - HW e Software necessario
- Canoni
  - Abbonamento 12 mesi
- Fee su transato

Business	*Valori*
Postazione base	1'188.00
Postazione aggiuntiva	359.00
% commissioni nette	1.50%

SALTACASSA® - PROJECT

COMPETITOR

In seguito a diverse ricerche e analisi abbiamo potuto appurare l'assenza di competitor diretti. Il nostro sistema è di fatto un MIX di servizi, ovvero integra il sistema di SELFTIKETING, con un MARKETPLACE, un LOYALTY SYSTEM integrato attraverso un SOCIAL centrato sul prodotto anziché sulle persone, infine un P2P realizzato tramite l'invio del QR-code con modalità trasversali. Tutto questo per far sì che il cliente possa riconoscere il valore aggiunto offerto da *SALTACASSA®*.
I vantaggi e le differenze rispetto ad altri sistemi sono evidenti, proprio per questo riteniamo che non ci siano competitor diretti. In questo modo siamo riusciti a differenziarci ed essere unici nel nostro genere.



SALTACASSA® - PROJECT

USO DEI FONDI

I capitali raccolti verranno investiti interamente nella società e utilizzati principalmente per lo sviluppo commerciale ed il sostentamento nella fase di lancio adottando le seguenti priorità:

1. Salari e stipendi
2. Marketing
3. Sviluppo
4. Spese operative

	% su totale	*Percentuale*
Sviluppo	18.00%	90'000.00
Salari e stipendi	44.00%	220’000.00
Marketing	30.00%	150'000.00
Spese Operative	8.00%	40’000.00
	Totale	***500'000.00***

SALTACASSA® - PROJECT

PROIEZIONI FINANZIARIE

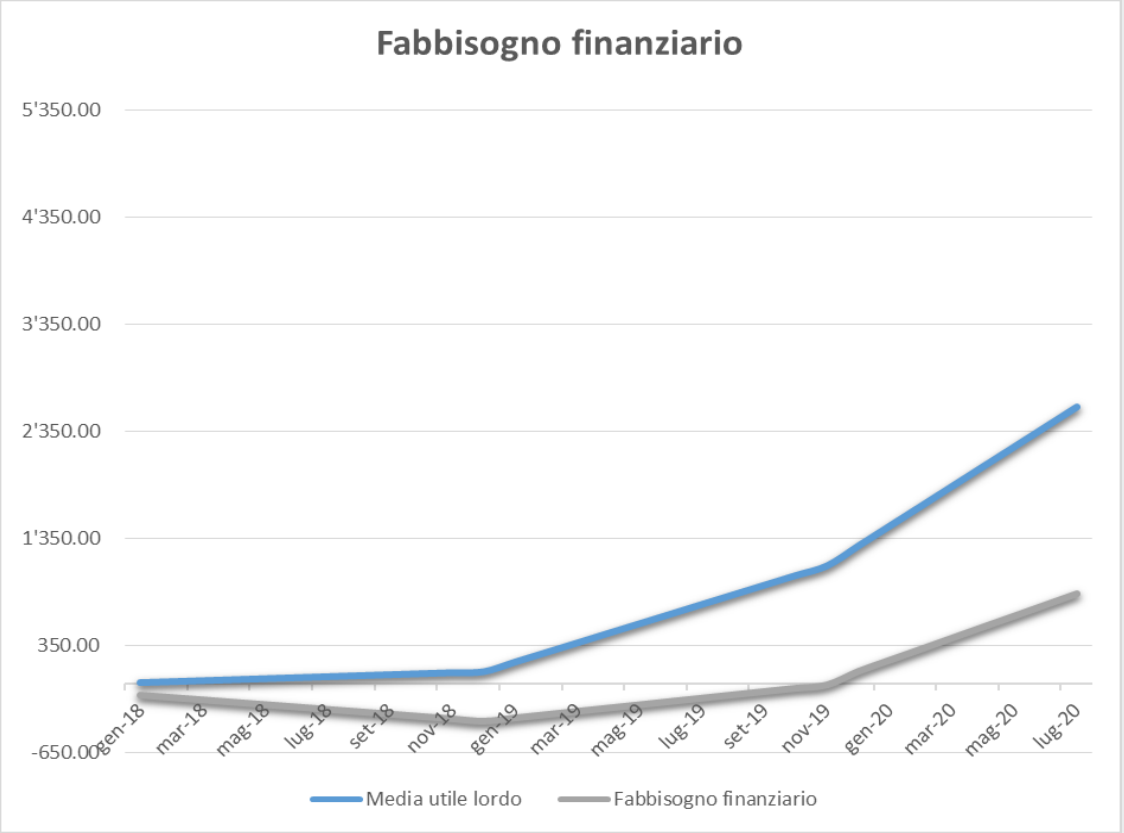
In base alle proiezioni di vendita e alle caratteristiche del mercato, abbiamo ipotizzato di avere nel primo anno un'opportunità di vendita pari a 338 pezzi suddivisi in un mix di prodotto retail e business che porta ad avere un primo margine di 456K Euro, che tolti i costi danno un utile lordo 80K Euro. Nel secondo anno per 825 pezzi avremo un primo margine di 1'535K Euro con utile lordo di 825K Euro, infine nella proiezione del terzo anno a fronte di 1200 pezzi venduti, primo margine di 3'087K Euro che daranno un utile lordo di 2'103K Euro.

Descrizione	2018	2019	2020
Ricavi totali	1'033'426.20	3'439'196.96	6'707'715.10
Costi variabili venduto	577'470.92	1'904'398.76	3'620'217.55
Primo Margine	***455'955.28***	***1'534'798.20***	***3'087'497.56***
Costi Fissi Retail	348'360.00	651'540.00	926'540.00
Costi Fissi Business	27'610.00	58'060.00	58'060.00
Margine lordo	**79'985.28**	**825'198.20**	**2'102'897.56**

SALTACASSA® - PROJECT

PROIEZIONI FINANZIARIE

Il fabbisogno finanziario viene calcolato in base al criterio del cash flow operativo, dal quale, si deduce che per far fronte all'impegno finanziario 2018-2020, siano necessari 2'071'000.00 Euro, che riportati nel diagramma, con un rateo di vendita del 50% e un ritardo della risposta a fronte delle azioni commerciali del 25%, materializza il fabbisogno netto per raggiungere l'auto sostentamento, con il massimo negativo nel dicembre 2018 di 352'000.00 Euro a fronte di un valore assoluto di spesa di 463'000.00 Euro tornando in area positiva nel Novembre 2019.



SALTACASSA® - PROJECT

OPPURTUNITA'

FULLOVER Srl è in una fase estremamente vantaggiosa, con un Outlook favorevole in rapida accelerazione. Lo stock messo sul mercato del 15% potrebbe in breve tempo essere assorbito da realtà che si sono dimostrate interessate a questa nostra avventura. Da qui la considerazione del valore che può avere la partecipazione societaria con quote ordinarie, che a breve potrebbero essere oggetto di richieste di cessione.
Investire oggi in FULLOVER Srl è un'occasione per realizzare concretamente i propri interessi e far partire una STARTUP con un futuro in forte espansione.



SALTACASSA® - PROJECT

BENEFIT

Chi investe per un valore uguale o superiore ai **5'000.00** Euro attraverso la piattaforma ***StarsUP*** avrà diritto ad uno sconto pari al 50% sull'acquisto di una soluzione SALTACASSA®. Facendo un esempio con il listino STANDARD contratto triennale, il prezzo di 3'840,00 scontato del 50% risulta un importo di 1'920.00 Euro, se a questo scontiamo il 30% di credito di imposta sull'investimento di 5'000.00 Euro, pari a 1'500,00 praticamente l'investitore compra la soluzione a 420,00 Euro. Nela caso del listino BASIC a un anno l'investitore ha un guadagno di 440.00 €uro



SALTACASSA® - PROJECT

PARTNERSHIP

EPSON®

Microsoft® BizSpark

SERENISSIMA INFORMATICA