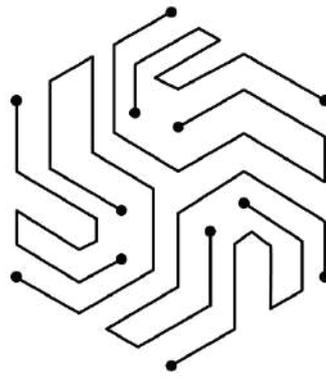


15 GIUGNO 2020



BUSINESS
EXECUTIVE
SUMMARY
TEAM LEVIANT

Il Team Leviant



(Da sinistra a destra nella fotografia)

Giulia Caligari - Dottoressa in Ingegneria Gestionale

Ivan Faustini - Dottore Magistrale in Ingegneria Edile e Architettura

Giordano Rivellini – Designer di interni e prodotto industriale

Filippo Cogoli – Dottore Magistrale in Civil and Environmental Engineering

Gentian Dedej - Laureando in ingegneria dell'automazione industriale

Il nostro logo

Le cinque parole chiave che rappresentano il significato del nostro logo:



1. Collaborazione
2. Connessione
3. Design
4. Modularità
5. Immersività

Il nostro slogan

MAKE THE FUTURE NOW



Indice

1	Abstract dell'idea imprenditoriale	3
2	Struttura del documento	3
3	Idea imprenditoriale e offerta unica di valore	4
3.1	L'idea	4
3.2	Offerta unica di valore	6
3.3	I Valori aziendali, Vision e Mission	7
3.3.1.	La nostra Vision	8
3.3.2.	La nostra Mission	8
4	Contesto di mercato	8
4.1.	Rapporto CSIL 2019 – Settore del mobile	9
4.2.	Report Assintel ICT 2020	9
5	Il piano strategico di Leviant	10
5.1.	Commercializzazione	10
5.2	Partner e attività chiave	10
5.3	Rischi	11
6	Il Business Plan di Leviant	12
6.1	Breve introduzione	12
6.2	Business Model Plan a 5 anni	12
7	Richiesta agli investitori	13
8	Il Team	14
9	Allegato A: SITOGRAFIA	16
10.	Allegato B: PIANO DI FINANZIAMENTO	16
10.	Allegato C: CONTO ECONOMICO	17

1 Abstract dell'idea imprenditoriale

Il team Leviant realizzerà un sistema, composto da una piattaforma cloud e un applicativo per visore olografico di nome LexPI, che abbinerà interior design con realtà virtuale. Questo applicativo consentirà allo user/customer la personalizzazione mediante tecnologie di realtà virtuale/mista di spazi reali (sia abitativi sia commerciali), già nella fase di progettazione. L'idea imprenditoriale vuole innovare il processo che accompagna la scelta degli elementi d'arredo da parte del customer con lo scopo di generare una situazione di win-win tra il progettista (ci riferiamo a designer, architetti, progettisti di interni e altre figure di questo settore) e il suo cliente. Da un lato la proposta d'arredo viene esperita e compresa appieno dal customer (intesa come la persona che si appresta a comprare complementi d'arredo) senza bisogno dell'uso di tavole tecniche o di render; Dall'altro lato, l'immediatezza della percezione aiuta lo user (inteso come progettista, utente dell'applicativo) a spiegare e far percepire la propria proposta d'arredo.

Il campo d'applicazione è quello dell'Interior Design. Il prodotto si rivolge al settore del commercio al dettaglio di mobili ed ai liberi professionisti, operanti nell'interior design, architetti e affini. Lo user di LexPI è il progettista di nuova generazione che cerca una transizione dalla visualizzazione 2D (tavole su carta e schermi di computer) alla visione olografica.

La nostra è un'innovazione di servizio di natura incrementale, volta ad offrire una soluzione efficiente di comunicazione con il cliente interessato. Ciò riduce i tempi attualmente necessari dalla fase di progettazione alla messa in opera, ottimizzando il grado di soddisfazione degli attori coinvolti.

2 Struttura del documento

Nel paragrafo 1 si è presentata l'idea imprenditoriali in breve. Il paragrafo 3.1 spiega l'idea imprenditoriale. Sarà possibile ritrovare nel paragrafo 3.2 l'offerta unica di valore. Vision, Mission e valori aziendali sono nel paragrafo 3.3. Nel paragrafo 4 dichiariamo il nostro contesto di mercato di riferimento. Il paragrafo 5 spiega le strategie aziendali di Leviant, il paragrafo 5.1 la commercializzazione, 5.2 Partner e attività chiave e nel 5.3 i Rischi imprenditoriali. La parte di Business è introdotta nel paragrafo 6, una breve introduzione al paragrafo 6.1 e il business plan a 5 anni di Leviant nel paragrafo 6.2. La richiesta agli investitori è nel paragrafo 7. Il documento si conclude al paragrafo 8 con la descrizione del Team. Mentre dal paragrafo 9, è possibile trovare gli alleati.

3 Idea imprenditoriale e offerta unica di valore

3.1 L'idea

Leviant vuole realizzare l'applicativo LexPI supportato dal visore: *Microsoft HoloLens 2* (<https://www.microsoft.com/it-it/hololens>). Lo sviluppo dell'applicativo avverrà tramite Unity (<https://unity.com/>), un motore grafico multiplatforma che consente lo sviluppo di videogiochi e altri contenuti interattivi. All'interno di questa piattaforma si può sfruttare lo strumento open source "*MixedRealityToolkit-Unity*" per la programmazione in Mixed Reality (MR). La MR consente di manipolare l'immagine digitale, in sovrapposizione al mondo reale e proiettarla direttamente nelle lenti del visore, andando a sovrapporsi con il campo visivo dell'utente (Figura 1). Questa esperienza, in confronto con una di Realtà Virtuale risulta molto meno stancante dal punto di vista fisiologico.

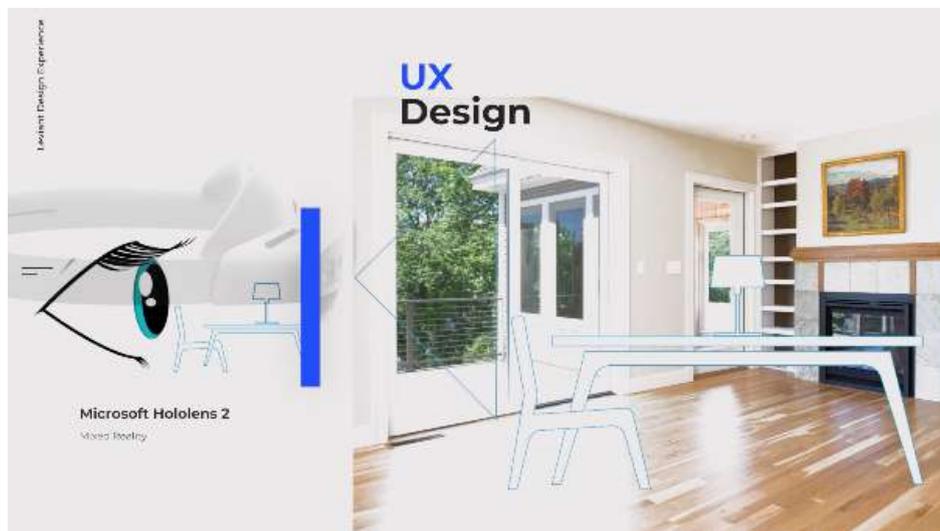


Figure 1: Il funzionamento della Mixed Reality. L'oggetto 3D è proiettato nelle lenti del visore a poca distanza dagli occhi dell'utente. Le lenti in vetro si configurano come due piccoli monitor davanti agli occhi. Quello che il cervello umano percepisce è la presenza dell'oggetto 3D nello spazio all'esterno delle lenti.

Il file CAD 3D conterrà specifiche relative alla geometria degli spazi oggetto della progettazione (Ufficio, sala conferenza, etc.). Lo user caricherà tale file sulla *piattaforma cloud* di Leviant (Figura 2). Il cloud restituirà allo user un file adeguato per HoloLens direttamente sul device/visore. Questo file conterrà due tipi di informazioni:

- La geometria dell'interno, oggetto della progettazione;
- Gli oggetti 3D/virtuali da inserire nella geometria dell'interno.

Lexpi sfrutterà il dato riguardante la geometria in due modi: per riconoscere ed elaborare lo spazio dell'intero luogo della realtà mista; oppure per lavorare in realtà virtuale proiettando l'intera geometria dell'interno in 3D. LexPI sfrutta la tecnologia Azure Spatial Anchors (<https://azure.microsoft.com/it-it/>), permettendo il riconoscimento dello spazio circostante l'osservatore, così da fissare un oggetto virtuale in una precisa

posizione nella stanza reale. Questo permetterà allo user di presentare il progetto in loco al suo cliente grazie alla realtà mista, oppure nel suo studio utilizzando la realtà virtuale.

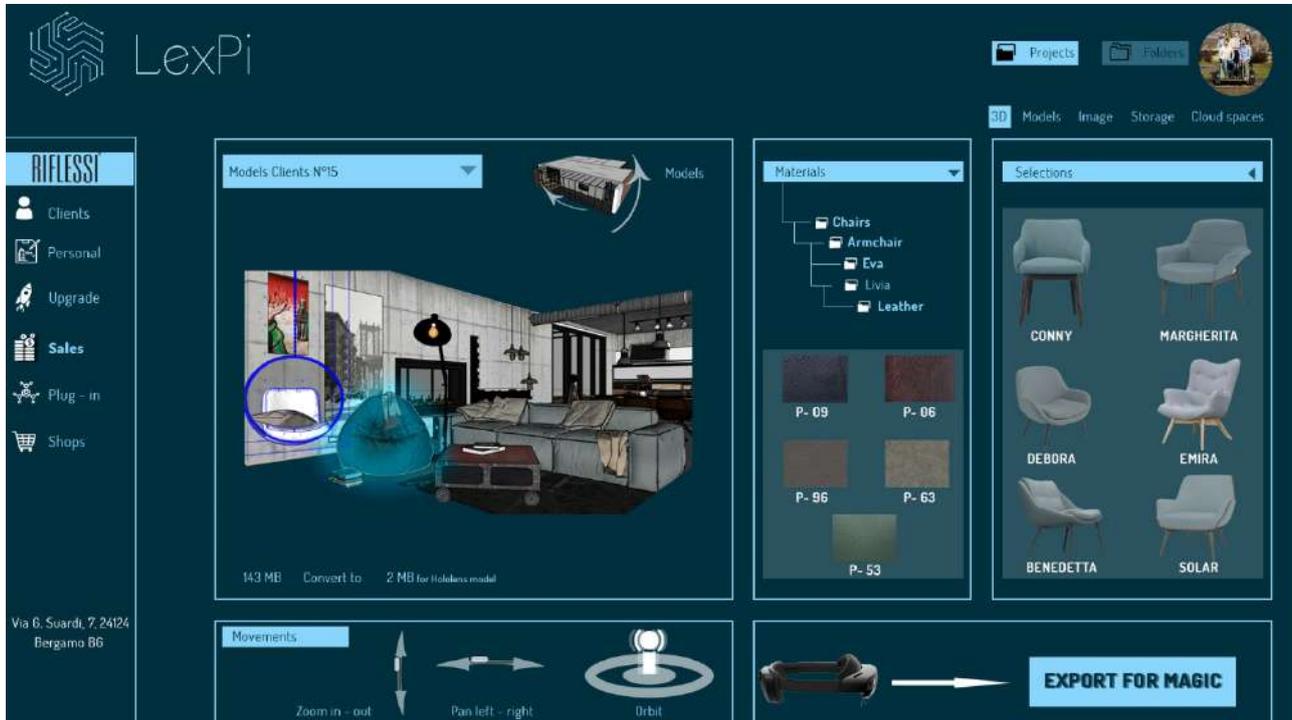


Figura 2: La piattaforma cloud di Leviant permette di creare il file e di esportarlo nell'applicativo per HoloLens. Dall'interfaccia web gli oggetti 3D vengono selezionati dal cloud Leviant e messi a disposizione del progettista. Varie operazioni sono disponibili, come cambiare finiture dei vari elementi di arredo, navigare fra i vari prodotti e vedere i progetti dei vari clienti.

Lavorando con la MR il customer potrà muoversi nello spazio reale per il quale ha richiesto la progettazione, sia esso il suo appartamento, il suo ufficio, il suo capannone, il suo ristorante o negozio, e potrà vedere ed esplorare l'ambiente nella forma proposta dal progettista. Per rendere l'esperienza ancora più interattiva, LexPI può sfruttare la shared-view di HoloLens (Allegato A, punto 1), il designer accompagnerà il cliente attraverso il progetto indossando anch'egli un visore HoloLens, oppure seguendo la presentazione tramite un dispositivo (pc, tablet o smartphone) connesso al cloud LexPI.

Al customer verrà lasciata l'opportunità d'interagire con il progetto (Figura 3), permettendogli alcune modifiche, effettuando poche semplici operazioni come:

- Fare swipe con la mano per cambiare l'oggetto desiderato oppure cambiare finitura dell'oggetto;
- Alzare la mano per confermare l'ordine (la vendita potrà essere processata sulla piattaforma web).

Durante queste operazioni il customer sarà sempre accompagnato dal progettista grazie alla share-view, riducendo al minimo la possibilità di errore o di scelte inadeguate da parte del customer.



Figura 3: Esposizione del progetto mediante LexPI per HoloLens. Gli occhiali rappresentano le lenti attraverso le quali lo user/customer vedrà l'oggetto 3D, in questa immagine: il tavolo e le sedie. L'oggetto 3D o virtuale è visto in sovrapposizione con l'abitazione (reale) nella quale vuole essere inserito. Con semplici gesti della mano, l'utente potrà effettuare semplici operazioni: selezionare un nuovo tipo di tavolo oppure confermare l'elemento selezionato andando al carrello.

3.2 Offerta unica di valore

LexPI rende possibile la comunicazione tra due persone con background diversi: progettista e customer, superando le difficoltà di comprensione del progetto dovute ad un'esposizione attraverso il 2D (tavole o schermi di pc). La nostra piattaforma aiuta sia il progettista che lo user ad immaginare gli arredi di un interno, vedendola direttamente in loco. L'interazione tra progettista e customer sarà quindi improntata ad un processo win-win che renderà efficace, efficiente e condivisa la scelta finale, tagliando le possibilità d'inconvenienti, minimizzando i margini d'errore.

Leviant unisce la resa grafica per l'interior design e la vendita del mobile. Tramite la piattaforma cloud e l'applicativo su visore, Leviant è in grado di gestire sia la presentazione progettuale che la vendita, accorciando i tempi del processo della proposta di vendita.



Figura 4: Esempio d'interfaccia esplicativa per HoloLens 2. LexPI ha la funzione di poter far scegliere il prodotto più adatto allo user solamente con un semplice gesto della mano.

3.3 I Valori aziendali, Vision e Mission

La nostra proposta imprenditoriale è in linea con i nostri valori personali:

- **Comunicazione:** Crediamo che il modo migliore di comunicare un'idea sia farla immaginare a chi sta di fronte a noi.
- **L'amore per il bello:** Vogliamo aiutare i nostri clienti ad immaginare, circondandosi di bellezza.
- **Sostenibilità:** Gli spazi dedicati puramente all'esposizione saranno rivisitati, potendo salvare migliaia di ettari di terreno.
- **Originalità:** Un nuovo modo di progettazione e di comunicazione tra il cliente ed il professionista.
- **Relazione:** La possibilità di creare una community di professionisti e il continuo scambio di idee.
- **Tempo:** Riduzione dei tempi di progettazione e di possibilità di insuccesso.

Tra i nostri valori vogliamo spiegare perché Leviant e la Mixed Reality aiutano a rendere **sostenibile** il mondo del business. In particolare, con il nostro progetto contribuiremo a ridurre l'impronta ecologica del mercato dell'arredamento di interni:

- Tramite la tecnologia MR sarà possibile configurare (creare, ottenere, visitare) un vasto salone di mobili dentro un singolo smart portable device: sfruttando un grande spazio d'archiviazione si potranno immagazzinare migliaia di prodotti al suo interno. In futuro questo consentirà di risparmiare ettari ed ettari di terreno dalla cementificazione ad oggi necessaria per la pura esposizione (si pensi al modello IKEA).
- Essendo il software d'intuizione immediata, all'interno dello spazio abitativo del cliente si ridurrà l'errore di scelta. Di conseguenza l'utente non sentirà il bisogno di cambiare il prodotto dopo pochi anni, scaricandolo talvolta in isole ecologiche.
- L'immersività fornita da LexPi, unitamente alla possibilità di selezionare da Data-Base i complementi, permetterà al cliente di scegliere il proprio prodotto senza dover visitare più negozi, riducendo quindi il suo numero di viaggi e risparmiando tempo.

3.3.1. La nostra Vision

Leviant vuole portare la comunicazione ad un nuovo livello, dove la realtà si fonde sempre di più con il mondo virtuale e digitale. In uffici popolati di schermi, noi vogliamo pensare che un'idea possa prendere vita davanti ai tuoi occhi non lasciando che l'immaginazione rimanga solo una cosa per bambini.

3.3.2. La nostra Mission

Leviant ha l'obiettivo di far crescere il business delle aziende nei vari settori, proponendosi come avanguardia nel mondo dello sviluppo software per la realtà virtuale. Interviene inoltre nella comunicazione tra professionista e cliente rendendo il passaggio d'informazioni efficace ed immediato.

4 Contesto di mercato

Il contesto di mercato a cui Leviant fa riferimento è il settore della vendita al dettaglio di mobili (codice ateco 47.5) rivolgendosi anche agli studi di progettazione che sono connessi a questo settore: in particolare, a quelle aziende che vogliono integrare la loro strategia di vendita utilizzando l'*Information Communication Technology*. Il contesto di mercato è quindi fortemente influenzato dagli investimenti in ICT delle aziende operanti nel settore mobili.

Il segmento di mercato che si vuole penetrare è quello dell'arredo da ufficio (studi, sale conferenze, altre postazioni di lavoro...). Geograficamente, per il primo anno (2021) la strategia di mercato sarà estesa alla regione Lombardia con quasi 6000 negozi di arredamento. Con la crescita di Leviant, la strategia di marketing si allargherà ai potenziali user italiani e contare su user europeo a fine del quinquennio. Per quanto riguarda i confini italiani si contano 30.828 imprese attive nel design.

Leviant vuole creare il contesto per cui il settore dell'arredo possa crescere sfruttando gli strumenti ICT. Ricordiamo che da sempre il nord Italia con il salone del mobile di Milano è traino in questo settore.

4.1. Rapporto CSIL 2019 – Settore del mobile

Secondo il rapporto CSIL (Allegato A, punto 2), in Italia, nel 2019, il settore del mobile ha registrato una stabilità delle vendite sul mercato interno. Il contesto macroeconomico italiano non ha aiutato le aziende del settore. Sulle previsioni 2020-2022 per il settore del mobile, emerge uno scenario complessivo sostanzialmente stabile, con il permanere di alcune criticità dovute al quadro di incertezza politica-economica sia nazionale sia internazionale.

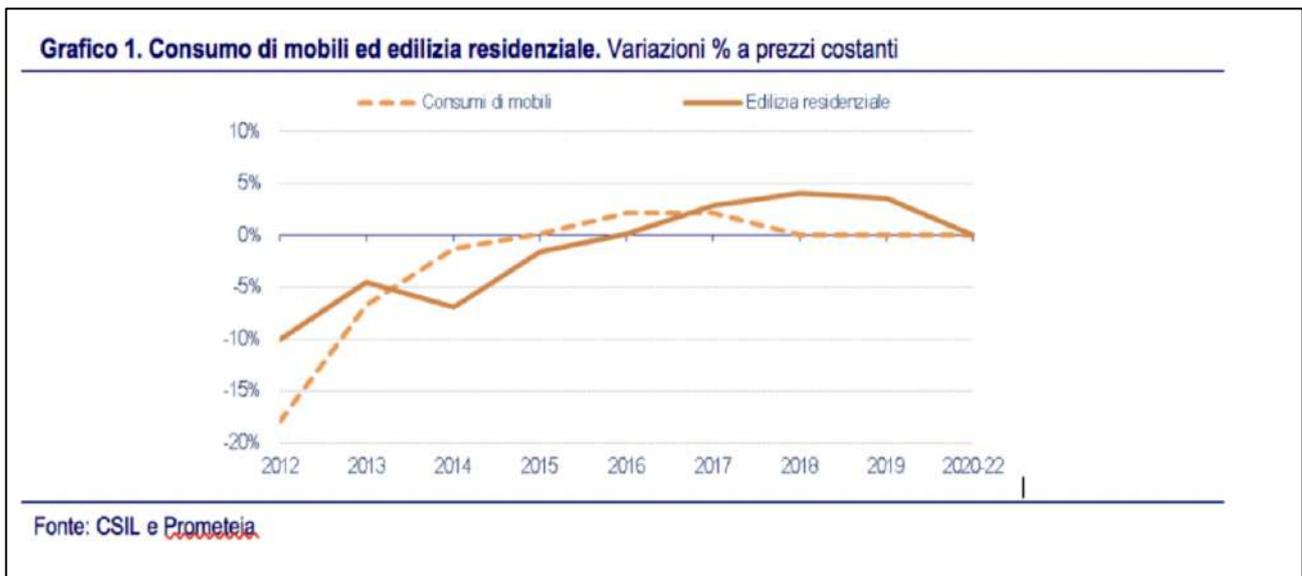


Figura 5: Andamento di mercato del consumo di mobili ed edilizia nel 2019.

4.2. Report Assintel ICT 2020

Secondo Assintel (Allegato A, punto 3), il mercato ICT 2020 risulterebbe in crescita del 2,3% rispetto al 2018. Le previsioni a cinque anni prospettano una crescita ancora maggiore, con gli investimenti delle aziende italiane che dovrebbero superare i 32,4 miliardi di euro entro il 2022. Quanto alle singole componenti “tech” che guidano la trasformazione digitale delle imprese italiane, nel 2020 sono:

- la realtà virtuale e aumentata (in crescita del 160,5%),
- i dispositivi indossabili (+116,2%),
- l’intelligenza artificiale (+39,1%),
- il public cloud,
- l’IoT (+24%).

5 Il piano strategico di Leviant

5.1. Commercializzazione

Come detto nella sezione precedente, Leviant si focalizzerà su due principali segmenti di mercato: rivenditori di mobili e liberi professionisti. Proporremo allo user una licenza annua, il prezzo di questa dipenderà dalla quantità di spazio d'archiviazione sulla piattaforma cloud usato (vedi sezione 6). Il prezzo di vendita dunque varierà a seconda che lo user sia un rivenditore di mobili (esso dovrà archiviare i suoi prodotti sulla piattaforma, quindi necessiterà di più spazio) oppure che sia un libero professionista (spazio di archiviazione basso).

La piattaforma cloud si configurerà non solo come spazio di archiviazione ed elaborazione dati, ma anche come *'vetrina digitale'*. I liberi professionisti, non disponendo di una propria linea d'arredo, potranno utilizzare i mobili disponibili sulla piattaforma LexPI per i loro progetti d'interno. Questo contribuirà a creare una community tra i vari professionisti del settore.

In primo luogo, puntiamo di raggiungere i nostri clienti attraverso un'**esperienza**, facendo provare il nostro prodotto porta a porta (in presenza di un nostro commerciale). Questo però esclude il periodo di prova gratuito, dato l'elevato costo del device. Un numero minimo di user (stimato a 10), come studi di progettazione e/o rivenditori di mobili, avranno in anteprima la possibilità di conoscere le potenzialità del nostro applicativo, facilitando un'affiliazione duratura nel tempo.

In secondo luogo, è indispensabile per Leviant essere presenti agli eventi ed alle fiere dedicate al settore dell'arredamento e dell'interior design. Uno degli obiettivi importanti che ci prefissiamo è di partecipare con un partner al salone del mobile di Milano al primo o al secondo anno di esercizio. Inoltre, abbiamo pensato di fornire LexPI ad un designer e renderlo brand-ambassador di Leviant, aumentando sempre di più la Branding Value.

La strategia a medio-lungo termine di commercializzazione si basa sul marketing relazionale. Mediante uno scambio d'informazioni continue tra Leviant e user, questo riceverà un'assistenza costante, fornendo a noi l'opportunità di richiedere feedback sul sistema. Il riscontro dello user consentirà migliorie in termini di User Experience.

5.2 Partner e attività chiave

I **partner chiave** sono operanti nel settore del design e nel settore tecnologico. In primis, si collocano tra i nostri partner gli user (rivenditori di mobili e/o liberi professionisti) collaboratori per la fase iniziale (vedere sezione 5.1). Nel lungo periodo e con la crescita di Leviant, si cercheranno partner importanti nel mondo del design, per poter affermarci in quel campo. Per quanto riguarda i partner tecnologici, prevediamo di affidarci a professionisti specializzati come una *Software house*. Il compito di questa sarebbe usare la piattaforma Unity per programmare l'applicativo HoloLens e la creazione di una piattaforma cloud per l'archiviazione di dati. Bisogna precisare che: in base all'entità del

finanziamento disponibile prevediamo due diverse strategie di sviluppo. La prima è più cautelativa e più lunga nel tempo, poiché cercheremo di sopperire alle qualifiche tecniche internamente o affidandoci a consulenze informatiche. La seconda disporrà di più risorse e ci permetterà di appoggiarci ad un'azienda di sviluppo esterna specializzata (*Software House*).

Poiché il nostro servizio si basa su un principale fornitore che è Microsoft prevediamo a medio-lungo periodo di rafforzare i rapporti con esso in modo strategico. I contatti iniziali avverranno con Microsoft Italia. Leviant si propone di seguire le linee guida lanciate da Microsoft, ovvero accompagnare le aziende in un percorso di digitalizzazione (Allegato A, punto 4).

Le nostre **attività principali** riguardano anzitutto lo sviluppo e in seconda fase il perfezionamento del sistema cloud/applicativo. L'incremento di un database per poter inserire all'interno le forniture mobili dei nostri partner di design e la consulenza ai nostri clienti sul servizio offerto. Una delle sfide principali di Leviant sarà quindi sviluppare una piattaforma cloud efficiente, in termini di user experience, e che sia facile da connettere con il dispositivo HoloLens. Il cloud permette inoltre alla nostra tecnologia di essere più flessibile rispetto ad un plug-in per software CAD.

Una delle attività che stiamo svolgendo già da ora è l'utilizzo dell'emulatore HoloLens per computer e il tool-kit fornito da Microsoft. Grazie a questo possiamo capire come l'applicativo potrà essere implementato dal punto di vista tecnico: attualmente abbiamo iniziato la fase embrionale di sviluppo dell'applicativo.

5.3 Rischi

I rischi tecnici sono i seguenti:

- HoloLens non si inserisce nel mercato e Microsoft decide di eliminarne la produzione,
- HoloLens viene sostituito da una nuova tecnologia simile più recente e potente;
- Non trovare le risorse adeguate allo sviluppo sulla piattaforma Unity;
- L'applicativo non è comprensibile e/o scomodo da usare da parte dello user .

Come citato in sezione 5.2 prevediamo che la piattaforma cloud dia flessibilità al nostro sistema (poiché un dominio Internet non dipende direttamente dal dispositivo con cui lo si visualizza). Nel caso di una disruption nella tecnologia HoloLens potremo riadattare la nostra piattaforma secondo la tecnologia più opportuna.

Rischi commerciali:

- Non si rispettano gli obiettivi in termini di acquisizione clienti, entrate ridotte rispetto a quelle attese;
- Il budget finanziario per lo sviluppo del software è sottostimato, la release di Lexpi sarà ridotta rispetto alle aspettative iniziali;
- Competitor troppo potenti (Ad esempio: Hevolus).

6 Il Business Plan di Leviant

6.1 Breve introduzione

Il business plan è disposto su un arco temporale di 5 anni. Il piano d'investimenti prevede delle uscite annuali per l'implementazione del software e per la gestione del marketing. Il fatturato è stato ipotizzato con delle entrate esponenziali che partono sostanzialmente dal secondo anno d'esercizio. Si prevede di ritornare nell'investimento all'incirca dopo il terzo anno d'esercizio.

6.2 Business Model Plan a 5 anni

Il **primo anno d'esercizio** (2021) si prevede un investimento in ricerca e sviluppo (R&D) pari a 70.000€. Come citato nella sezione 5.2 una *software house* si prenderà carico dell'R&D. L'uscita di cassa prevista per le spese di costituzione è di 10.000€, altrettanti 10.000€ verranno spesi in marketing, per esporre le prime versioni del software in fiere ed altri eventi, contando di raggiungere spazi espositivi importanti come il salone del mobile di Milano. Si prevede la versione alfa ad aprile 2021: tale versione non potrà essere lanciata subito sul mercato, ma testata nei mesi a seguire. Nei mesi successivi, la versione verrà provata da alcuni partner nel settore del design (sezione 5.2). A seguito della fase di testing, che durerà alcuni mesi, si proporrà l'acquisto della licenza in preordine ai partner prima citati; stimiamo di poter vendere 10 licenze entro la fine del primo anno d'esercizio.

La vendita della sola licenza è così strutturata:

- 3.200€ licenza per singolo device più spazio di archiviazione cloud (rivolto alla vendita mobili al dettaglio).
- 1.600€ licenza per singolo device senza spazio di archiviazione cloud (rivolto a liberi professionisti).

Prevediamo che la maggior parte degli user sia sprovvista della strumentazione HoloLens al momento dell'acquisto della licenza. Ragione per cui, prevediamo di accostare la vendita della licenza ad un noleggio operativo del visore ad un prezzo di 1.800 €/anno per due anni, alla fine dei quali lo user potrà riscattare il device.

Per far fronte al noleggio dell'attrezzatura HoloLens previsto per gli user, Leviant contrarrà un leasing operativo da banche diviso in 4 anni ad un tasso di interesse del 3%. Questo leasing dovrà essere effettuato ogni anno a fronte dei noleggi operativi verso gli user (Allegato B).

154.000€ vengono spesi annualmente per gli stipendi del team Leviant. Il primo anno di esercizio si registrerà un utile negativo per circa 200.000€ ed un fatturato che sarà dovuto esclusivamente alle vendite in preordine delle licenze (Allegato C).

Il **secondo anno d'esercizio** (2022) si prevede un'uscita di 50.000€ in R&D, per la fase di debugging del sistema e per la creazione della *vetrina digitale* citata nella sezione 5.1. La stessa cifra (50.000€) sarà spesa ogni anno d'esercizio per far fronte a migliorie di sistema. 10.000€ saranno spesi per partecipare ad eventi o fiere. Il fatturato di questo anno è composto in parte dalle vendite di licenze: in maggioranza alle aziende di mobili e liberi professionisti. Per singola azienda rivenditrice di mobili prevediamo il noleggio operativo di più di un visore e quindi l'acquisto di più di una licenza. Durante questo anno la strategia di marketing ci porterà ad estenderci sul territorio nazionale.

Prevediamo che la *vetrina digitale* sia operativa già in questo anno d'esercizio. Essa sarà resa disponibile in prova per tutto l'anno (2022) ad un costo nullo per le aziende rivenditrici di mobili. I liberi professionisti potranno usufruire di questo servizio per sviluppare i loro progetti. L'entrata generata dalla vendita di un oggetto/complemento tramite il servizio di vetrina digitale è così suddivisa:

- Il 60% del ricavo spetta all'azienda rivenditrice di mobili;
- Il 30% del ricavo spetta a Leviant;
- Il 10% del ricavo spetta al libero professionista.

Prevediamo una vendita di oggetti tramite la vetrina digitale pari a 250.000€ e quindi un ricavo lordo per Leviant di 75.000€. Per il noleggio operativo verso user si prevede di contrarre un leasing operativo di 105.000€ verso banche.

Si prevede per il secondo anno un utile negativo pari a 50.000€

Il **terzo anno d'esercizio** (2023), il piano d'investimento prevede l'uscita di 50.000€ per far fronte a migliorie di sistema. Le spese per il marketing sono alzate a 20.000€. Si prevede di avere diversi clienti sul territorio nazionale. In quest'anno d'esercizio il servizio di vetrina digitale viene venduto per 300 €/anno, portando ad una vendita d'oggetti per 750.000€. Secondo l'ipotesi di conto economico alla fine del terzo anno si otterrà un utile positivo di circa 160.000€.

Il **quarto e quinto anno d'esercizio** (2024-2025) si farà fronte ad un'uscita di 50.000€ in spese di ricerca e sviluppo, per migliorare il sistema in base ai feedback forniti nei primi tre anni di operatività. Si prevede di ottenere clienti in Europa e di partecipare a fiere ed eventi internazionali. Microsoft avrà probabilmente rilasciato una terza versione di HoloLens e si prevedono altre richieste da parte degli user già clienti Leviant.

Secondo il business plan da noi ipotizzato l'utile netto previsto per il 2025 è di 1.300.000€.

7 Richiesta agli investitori

Noi di Leviant, per partire con la ricerca e sviluppo del nostro software, chiediamo un investimento di 400.000 € per il piano a 5 anni, con un ritorno dell'investimento totale previsto a 48 mesi. Gli investimenti saranno divisi in ricerca e sviluppo, marketing e altre

spese per sostenere gli scoperti di conto corrente (allegato B), le percentuali sono mostrate in Figura 6.

I co-fondatori di Leviant si faranno carico di parte della spesa volta a coprire la strumentazione hardware del primo anno d'esercizio (visori e computer) e le spese di costituzione dell'azienda. Inoltre, in caso di costi aggiuntivi, questi potranno essere prelevati dalla quota destinata allo stipendio dei membri del team fino al 30% di questa.



Figura 6: Ripartizione degli investimenti su 5 anni. Figura 7: Suddivisione degli investimenti per ogni anno.

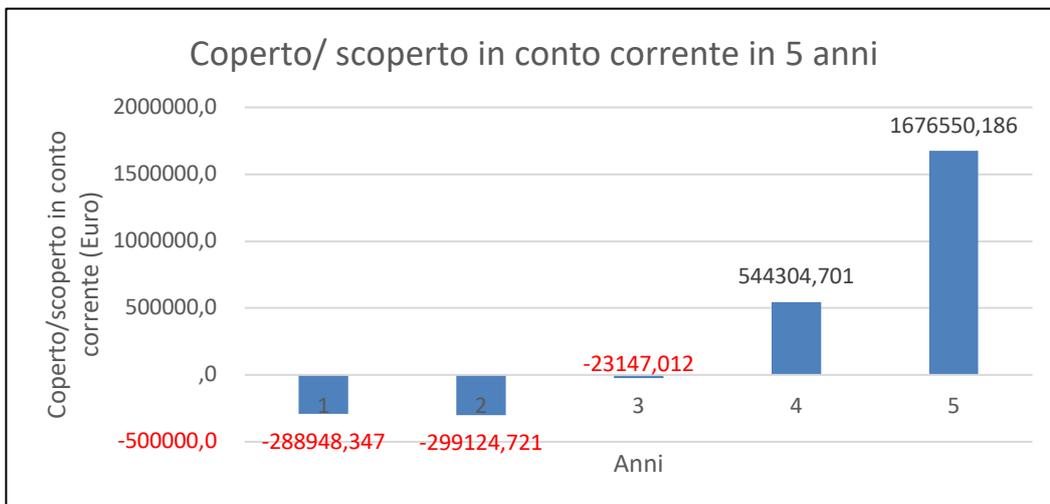


Figura 8: Coperto/scoperto in conto corrente in 5 anni.

8 Il Team

Leviant è un team estremamente eterogeneo, copre la maggior parte delle aree di competenza che servono per l'idea imprenditoriale. Dalla parte manageriale, design, tecnica e di marketing. Siamo alla ricerca di una figura strettamente legata alla parte economica e che sappia come gestire i flussi che ne derivano.

Giordano Rivellini (24 anni):

Designer d'interni e del prodotto industriale. All'interno del team apporta la sua esperienza nell'ambito del design, non solo in fase di progettazione, ma anche nella fase di trattativa con il cliente. Conosce i bisogni del progettista e quelli del cliente. L'idea imprenditoriale è nata proprio da ciò, da un bisogno personale, quello di esporre il progetto in maniera efficace e con il minor tempo speso tra una modifica e l'altra. La crescita personale lo accompagna giornalmente, facendo in modo che ognuno riesca ad esprimere il meglio di sé stesso.

Giulia Caligari (24 anni):

Dottoressa in ingegneria gestionale. La voce femminile del gruppo. Oltre alle capacità organizzative e decisionali, ha messo a disposizione del Team Leviant la sua propensione al marketing strategico e alla comunicazione, acquisendo così il ruolo di Manager in materia. Grazie alla sua determinazione riesce ad essere efficiente ed efficace nella programmazione strategica, nella attualizzazione e nella valutazione dei risultati, dimostrando competenze di Project Manager. Giulia, riesce a combinare le sue capacità con la forte passione nell'architettura e nel mondo del design.

Ivan Faustini (25 anni):

Dottore Magistrale in Ingegneria Edile e Architettura. All'interno del team, lo contraddistingue la capacità di problem solving, ragionamento e propensione nel lavoro di gruppo. Le sue competenze in materia edile saranno impiegate per rimanere in costante aggiornamento con le nuove normative e aiuterà Giordano nella parte progettuale. L'architettura, oltre ad essere la sua materia di competenza, riesce a farlo entrare in contatto con la sua parte più artistica, apportando idee sempre fresche e innovative al team.

Filippo Cogoli (25 anni):

Dottore Magistrale in Civil and Environmental Engineering. Le sue conoscenze nel mondo del design e dell'architettura le deve all'esperienza in un'azienda indirizzata ai rilevamenti d'interni. Grazie alla propensione di analisi dati e appassionato della materia contabile, fiscale, ricopre il ruolo di manager dell'amministrazione. In Leviant apporta il suo spirito collaborativo e determinato, con forte inclinazione al business.

Gentian Dedej (21 anni):

Studente all'ultimo anno della triennale in Ingegneria dell'automazione industriale con una forte propensione per l'elettronica e i processi di innovazione. Grazie a Gentian, il team assume una conoscenza fondamentale in ambito tecnologico portando così all'avanzamento del primo software LexPi. Il suo hobby è quello di smontare e rimontare apparecchiature elettroniche per capirne meglio il funzionamento e ripararle. La conoscenza in materia informatica inoltre, porterà al primo sviluppo del software LexPI.

9 Allegato A: SITOGRAFIA

1. <https://docs.microsoft.com/en-us/windows/mixed-reality/shared-experiences-in-mixed-reality>
2. <https://www.federmobili.it/csil-scenari-e-previsioni-2020-2022-per-il-settore-del-mobile/>
3. <https://www.assintel.it/osservatori-2/assintel-report/assintel-report-2020/>
4. <https://www.hdblog.it/2019/05/30/microsoft-punta-digitalizzazione-aziende-italiane/>

10. Allegato B: PIANO DI FINANZIAMENTO

	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
Fabbisogni di capitale					
Capitale d'investimento	85.050	55.650	54.075	55.650	37.800
Spese di costituzione	19.870	16.800	26.800	36.800	36.800
IVA	23.082	10.035	9.751	10.035	6.816
Cauzione (affitto, gas, corrente...)	0	0	0	0	0
Variazione del valore di magazzino	0	0	0	0	0
Crediti verso clienti (variazione)	0	0	0	0	0
Ammortamento / restituzione di prestiti	8.366	33.715	93.288	171.380	167.105
Fabbisogno di capitale annuo	136.368	116.200	183.914	273.865	248.522
Fabbisogno accumulato di capitale / valore puramente indicativo	136.368	252.568	436.482	710.348	958.869
Finanziamento					
Capitale proprio e/o partecipazione di soci	0	0	0	0	0
Conferimento di impianti	0	0	0	0	0
Crediti infruttiferi	0	0	0	0	0
Agevolazioni pubbliche	0	0	0	0	0
Finanziamento annuo esterno ed infruttifero	0	0	0	0	0
Finanziamento esterno infruttifero accumulato	0	0	0	0	0
Cash flow lordo da attività correnti	-187.580	-22.059	204.857	516.566	1.370.732
IVA relativa agli investimenti dell'esercizio precedente		23.082	10.035	9.751	10.035
Debiti verso fornitori (variazione)	0	0	0	0	0
Finanziamento interno dell'esercizio	-187.580	1.024	214.892	526.317	1.380.767
Finanziamento interno accumulato	-187.580	-186.556	28.335	554.652	1.935.420
Capitale infruttifero disponibile	-187.580	1.024	214.892	526.317	1.380.767
Fabbisogno di capitale annuo	136.368	116.200	183.914	273.865	248.522
Capitale infruttifero disponibile	-187.580	1.024	214.892	526.317	1.380.767
Finanziamento eccedente/mancante	-323.948	-115.176	30.978	252.452	1.132.245
Finanziamento fruttifero esterno (capitale di terzi)					
Finanziamenti a lungo termine					
Leasing operativo (banca, soci, altri)	35.000	105.000	245.000	315.000	0
Durata (anni)	4	4	4	4	
Tasso di interesse	3%	3%	3%	3%	3%
Periodo senza ammortamento	0	0	0	0	0
Mutuo 2 (banca, soci, altri)	0	0	0	0	0
Durata (anni)	0	0	0	0	0
Tasso di interesse	0%	0%	0%	0%	0%
Periodo senza ammortamento	0	0	0	0	0
Mutuo 3 (banca, soci, altri)	0	0	0	0	0
Durata (anni)	0	0	0	0	0
Tasso di interesse	0%	0%	0%	0%	0%
Periodo senza ammortamento	0	0	0	0	0
Finanziamento esterno fruttifero a lungo termine	35.000	105.000	245.000	315.000	0
Finanziamento esterno fruttifero accumulato	35.000	131.634	342.919	564.631	393.251
Finanziamenti a breve termine					
Conto corrente saldo iniziale	0	-288.948	-299.125	-23.147	544.305
Fido bancario / credito in conto corrente	0	0	0	0	0
Conto corrente saldo finale	-288.948	-299.125	-23.147	544.305	1.676.550
Coperto / scoperto in c/c	-288.948	-299.125	-23.147	544.305	1.676.550
Variazione finanziamento esterno fruttifero	323.948	404.125	268.147	315.000	0

10. Allegato C: CONTO ECONOMICO

Descrizione	Anno 1		Anno 2		Anno 3		Anno 4		Anno 5	
- Fatturato	50.000	100.0%	434.000	100.0%	1.302.000	100.0%	2.405.000	100.0%	4.460.000	100.0%
- Impiego di beni/merci	14.400	28.8%	211.000	48.6%	663.600	51.0%	1.055.000	43.9%	1.410.000	31.6%
= Proventi lordi	35.600	71.2%	223.000	51.4%	638.400	49.0%	1.350.000	56.1%	3.050.000	68.4%
Prestazioni di terzi: Consulenza informatica	15.000	0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
- Logistica, trasporto, imballaggio	2.000	4%	17.360	4.0%	52.080	4.0%	96.200	4.0%	178.400	4.0%
- Altri costi variabili	500	1.0%	4.340	1.0%	13.020	1.0%	24.050	1.0%	44.600	1.0%
= Somma costi variabili	17.500	35.0%	21.700	43.4%	65.100	130.2%	120.250	240.5%	223.000	446.0%
= Costi variabili incl. impiego di merci	31.900	63.8%	232.700	53.6%	728.700	56.0%	1.175.250	48.9%	1.633.000	36.6%
= Margine di contribuzione	18.100	36.2%	201.300	46.4%	573.300	44.0%	1.229.750	51.1%	2.827.000	63.4%
- Costi del personale	154.000	308.0%	154.000	35.5%	154.000	11.8%	224.000	9.3%	211.200	4.7%
- Ammortamenti	17.951	35.9%	29.101	6.7%	39.936	3.1%	51.086	2.1%	58.660	1.3%
= Risultato lordo (EBIT)	-205.531	-411.1%	-48.001	-11.1%	308.164	23.7%	881.464	36.7%	2.484.440	55.7%
+ Interessi attivi	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
- Interessi passivi	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
= Risultato prima delle imposte	-205.531	-411.1%	-48.001	-11.1%	308.164	23.7%	881.464	36.7%	2.484.440	55.7%
- Imposte (forfetarie)	0	0.0%	3.159	0.7%	143.243	11.0%	415.984	17.3%	1.172.368	26.3%
= Risultato dopo le imposte	-205.531	-411.1%	-51.160	-11.8%	164.921	12.7%	465.480	19.4%	1.312.072	29.4%
Cash flow (semplificato) lordo (EBITDA)	-187.580	-375.2%	-22.059	-5.1%	204.857	15.7%	516.566	21.5%	1.370.732	30.7%
Cash flow lordo (interessi esclusi)	-187.580	-375.2%	-22.059	-5.1%	204.857	15.7%	516.566	21.5%	1.370.732	30.7%
Break even point (BEP)	617.765	1235.5%	537.490	123.8%	602.140	46.2%	681.137	28.3%	540.438	12.1%
BEP dopo risultato finanziario	617.765	4290.0%	537.490	254.7%	602.140	90.7%	681.137	64.6%	540.438	38.3%

11. Allegato D: MOCKUP – Interfaccia interattiva

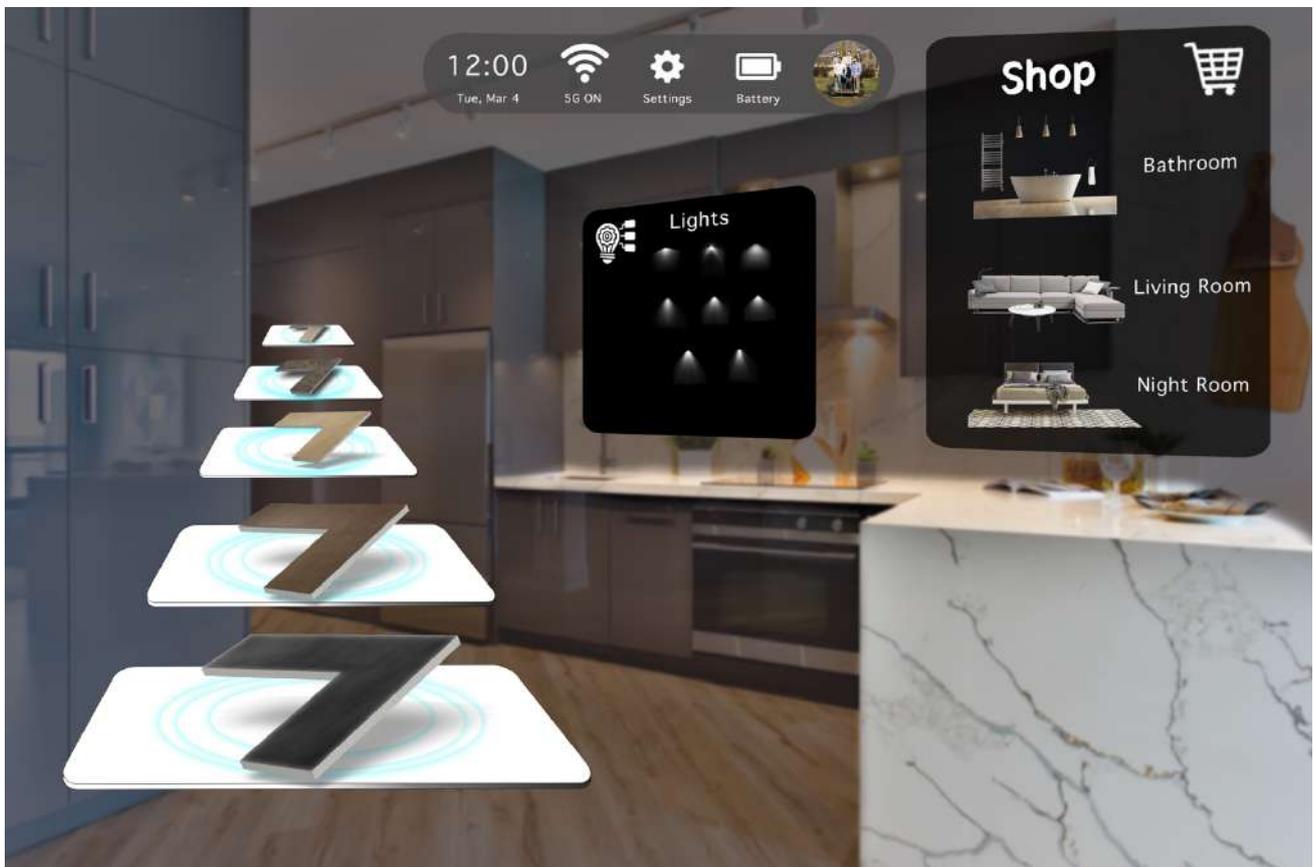


Figura 9: Esempio Interfaccia per Hololens 2, finiture e materiali.

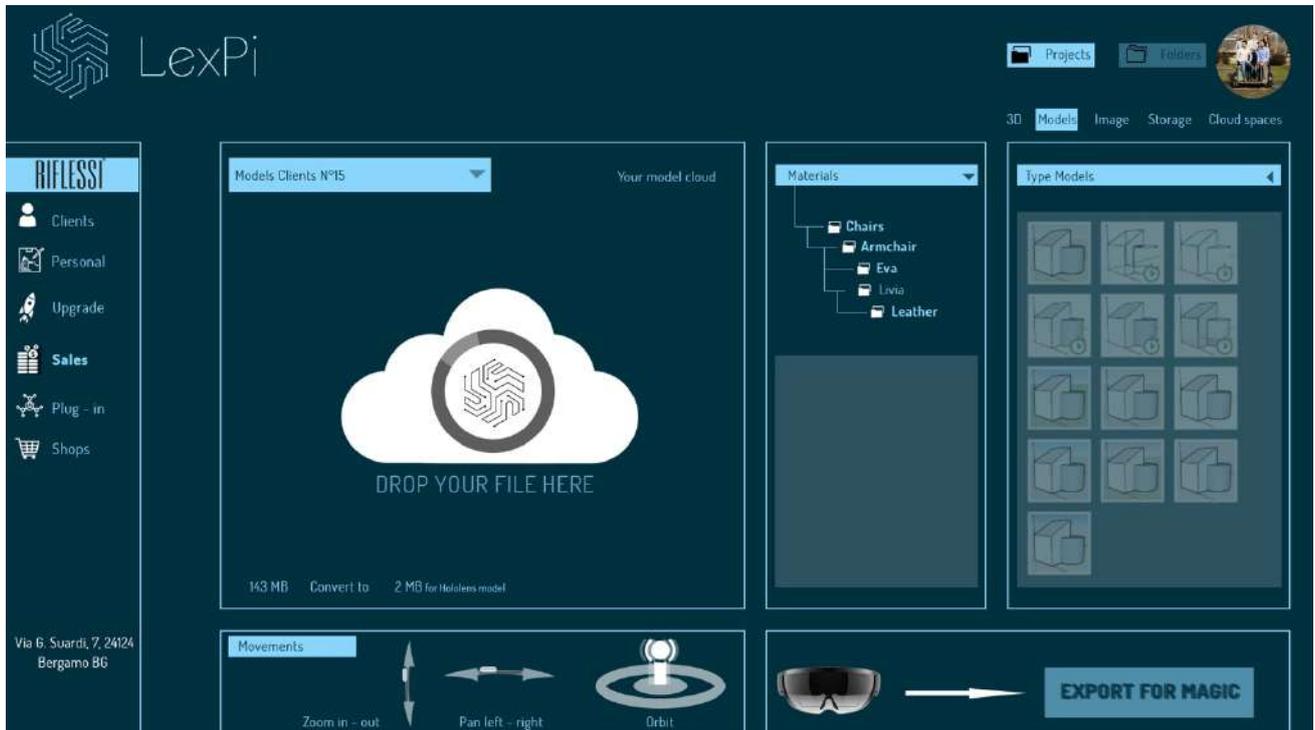


Figura 10: Esempio di Interfaccia piattaforma Lexpi: Inserimento file 3D.