

HOPE & CARE

Il nostro piano di lavoro è concentrato in 4 step:

Crowdfunding: campagna per il finanziamento collettivo dell'attività, necessario per porre le prime basi alla start up.

Logistica: ricerca di sito idoneo alla produzione e allo stoccaggio dei prodotti, in posizione strategica per una distribuzione efficace.

Advertising: campagna informativa a 360°, sito web e-commerce e blog informativo per una trasparenza migliore ed un coinvolgimento degli utenti/clienti

Ricerca: sempre avanti verso nuovi obiettivi, in sinergia con i bisogni, le richieste e le aspettative dei nostri clienti.

SCOPO

Hope & Care si propone di migliorare la qualità della vita del vostro cane o gatto grazie a prodotti naturali per la sua salute e cura. I punti di forza, descritti di seguito, sono l'innovazione del prodotto, l'attività a Km 0, la strategia di distribuzione, la strategia di marketing e di comunicazione. Tutto si traduce in una maggiore competitività correlata ad un maggiore impatto qualitativo del prodotto stesso.

SINTESI

Sono già disponibili 13 formule già testate di miscele di olii essenziali per la cura di cani e gatti, descritti al punto 3. Per la produzione verrà incaricata un'azienda leader nel settore locata sul territorio, in prossimità della sede di Hope & Care. Si rende necessario reperire un sito adeguato alla logistica e allo stoccaggio che permetta un'agevole distribuzione del prodotto sul territorio nazionale, grazie a vettori con sede in prossimità. Sono già al vaglio diverse soluzioni. Stiamo già sviluppando una strategia di immagine e packaging, sempre con occhio di riguardo al Km 0 e all'impatto emotivo sul cliente finale, adoperando soluzioni tecnologiche e d'impatto ambientale il più possibile innovative. E' prevista una fase di pre advertising rivolta alla grande distribuzione e la costituzione di call center per primo contatto con rivenditori, in modo da sviluppare comunicazione reale e presentazione del prodotto in loco attraverso una rete ottimizzata di collaboratori. La mission di Hope & Care non si ferma ai prodotti già citati ma si propone per ulteriori sviluppi nella ricerca di altri prodotti correlati, sempre con la logica del km 0, dell'ottimizzazione e della possibile futura espandibilità delle strutture preesistenti. Sono previste interazioni a scopo pubblicitario attraverso enti e terze parti, sponsor e patrocini per una maggiore visibilità del brand.

I PRODOTTI

Questa è la linea di olii essenziali studiata per contrastare i disturbi ed i parassiti che possono affliggere cani e gatti. Il prodotto si presenta in flaconi da 10 ml e la somministrazione avviene attraverso l'applicazione diretta sul vello dell'animale. Il prodotto non è controindicato per gli esseri umani.

DEPRESSIONE: una miscela indicata per animali che appaiono stanchi e depressi, per cause legate alla "sfera familiare" (malattia, allontanamento o decesso del padrone).

DISTURBI APPARATO DIGERENTE: per contrastare coliti, diarree stitichezza, gastrite, enterite.

DISTURBI APPARATO RESPIRATORIO: contro la tosse la bronchite, la faringite dell'animale domestico.

ECZEMI: per contrastare la formazione di eczemi soprattutto nelle orecchie e in altre parti umide.

FERITE: una miscela che aiuta la cicatrizzazione di ferite di lieve entità, diminuisce il rossore e lenisce il dolore.

IRREQUIETEZZA: per calmare gli animali spaventati, iperagitati, che sussultano ad ogni minimo rumore.

MICOSI: una miscela battericida e fungicida, indicata per pelle spazi interditali, cavità orale e genitale.

PARASSITI: aiuta ad evitare l'insediamento di pulci e zecche contrastando il cattivo odore provocato.

PELO OPACO: il suo utilizzo dona vigore e lucentezza al manto peloso opaco, aumentandone anche la consistenza.

STANCHEZZA, APATIA: utilissimo nei cambi stagione, quando l'animale ha bisogno di tirarsi un po' su.

STRESS: utilissima per i cani "impegnati" (protezione civile, sicurezza, gare sportive, ecc.) e per i cani che devono sopportare lunghi viaggi o periodi di allontanamento dalla famiglia.

TARGET DI MERCATO

Ecco alcuni dati importanti per rendere chiaramente l'idea delle proporzioni delle adozioni di animali domestici (pet) in Europa: 70 milioni di gatti e 62 milioni di cani (complessivamente 200 milioni di pet in 75 milioni di famiglie europee). Agli italiani piace condividere la propria vita con un pet. E spesso non solo con uno. Secondo i dati Eurispes raccolti nel Rapporto Italia 2016, almeno la metà dei nostri connazionali accudisce qualche animale da compagnia. Il 22,5 per cento ne possiede un esemplare, il 13 per cento due o tre. Ma il 7,4 per cento degli italiani dichiara di accogliere in casa quattro o più animali. I cani sono quasi sette milioni, e ancora di più i gatti, che in Italia raggiungono la notevole cifra di sette milioni e mezzo. Da Nord a Sud, l'Italia è un Paese pet-friendly. Con qualche lieve differenza. Come spiega l'indagine IRI, la presenza dei cani risulta maggiore al Centro (36 per cento), e quella dei gatti al Nord Ovest (43 per cento). Ma è al Sud e nel Nord Est che ci sono le famiglie più accoglienti: qui è più diffusa la compresenza di entrambi gli animali (rispettivamente al 33 e al 32 per cento). Queste cifre tendono ad un concreto rialzo per i prossimi anni e, tenendo conto della crescente diffusione della cultura bio e naturalistica, Hope & Care diverrà un investimento a breve termine, considerato il vasto target e la possibilità tutt'oggi concreta, di giocare un ruolo leader di settore nel prossimo futuro.

PIANO DI MARKETING

Si prevedono due tipologie di offerta: per la grande distribuzione e per i piccoli store, per una più capillare diffusione dei prodotti. Sono già in corso contatti preliminari con diverse catene distributive al fine di presentare il brand e la qualità dell'offerta. Per individuare i piccoli store ci appoggiamo alla IT, ai social network e a campagne pubblicitarie selettive, in un secondo momento realizzeremo una rete di contatti sul territorio al fine di realizzare eventi per la presentazione del brand.

ANALISI COMPETITIVA

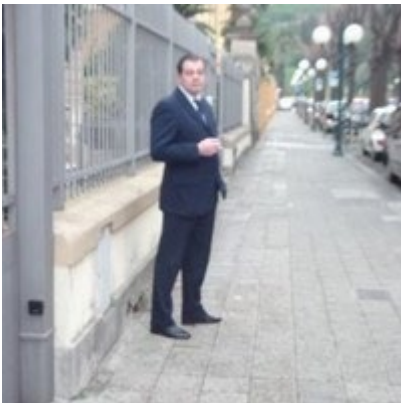
Sono essenzialmente due i punti di forza di Hope & Care: il primo e più importante è la qualità del prodotto e il fattore rilevante di essere assolutamente naturale, non comportando effetti collaterali grazie alla sua assunzione esterna, senza coinvolgere gli organi interni dell'animale. Tutto ciò è ben accolto da un numero sempre crescente di proprietari di cani e gatti, i quali prediligono rimedi naturali, sia per questioni etiche, sia per un fattore economico. Il secondo punto di forza è il kilometro zero, la produzione, lo stoccaggio e la distribuzione realizzata appoggiandosi a imprese locali, il tutto in un'area operativa circoscritta ma efficiente. Il beneficio derivante da ciò si concretizza nell'aumento di visibilità sul territorio italiano delle imprese locali coinvolte in questa sinergia.

ANALISI FINANZIARIA

Per l'analisi finanziaria restiamo a Vs. disposizione per discutere caso per caso il programma di sviluppo, in quanto Hope & Care è ancora in fase di progettazione. Per gli aggiornamenti sarà disponibile il sito <https://hopeand.care>

CURRICULUM

CEO e responsabile del progetto Hope & Care: Marco De Bastiani



2002 agente Wind Infostrada

2002-2012 agente finanziario addetto alla ricerca per nuovi clienti per conto Gruppo Cerruti e Saro S.p.A.

2012 ad oggi agente vendita servizi energia elettrica e creatore di nuove reti commerciali a livello nazionale.

Competenze: Marketing Communication, Public Relations, social Media Marketing.

Profilo LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/marco-de-bastiani-a950a931/>

Ultimo aggiornamento: 28/11/2018