



# Automatic Home

comfort energia & sicurezza



# Introduzione

---

- Presentazione del progetto imprenditoriale volto alla creazione e allo sviluppo di un network AUTOMATIC HOME nel settore dell'automazione diretta di avvolgibili tende da sole e porte garage
- Analisi delle strategie di sviluppo
- Definizione degli obiettivi commerciali di breve e medio periodo

## L'azienda

---

- SOGGETTI PROMOTORI: **Dott. Marco Di Benedetto, Dott. Vincenzo Di Benedetto**
- NOME NEW CO: **MARVIN Srl**
- SEDE LEGALE: **Corso Italia 117 20832 Desio (MB)**

:

# L'azienda

---

## I SOGGETTI PROMOTORI

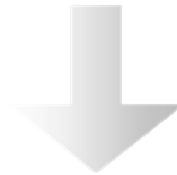
- Il Dott. **Marco Di Benedetto** è un manager con un prezioso know-how di settore, attivo da anni nel settore dell'automazione di tende, avvolgibili screen e porte garage, con esperienza ultra decennale di direzione commerciale di uno dei principali attori del mercato.
- Il Dott. **Vincenzo Di Benedetto** è attivo da anni nel settore della somministrazione di formazione professionale, in cui ha maturato un'esperienza ventennale.

# Il progetto imprenditoriale

---

## LA MISSION

**Ad oggi in Italia la motorizzazione di avvolgibili porte garage e protezioni solari è ancora un bene per pochi** per l'assenza di una struttura che vada a colmare questa lacuna ancora esistente nel nostro mercato nazionale.




Il progetto imprenditoriale è volto ad offrire al consumatore un **servizio di motorizzazione “chiavi in mano” ad un prezzo accessibile a tutti, fisso e predeterminato**, rendendo fruibile ad numero molto elevato di consumatori la motorizzazione ed automazione di porte garage, avvolgibili, tende e chiusure.

# Il mercato di riferimento

---

- IL MERCATO DI RIFERIMENTO E' QUELLO DELL'AUTOMAZIONE DI TENDE, AVVOLGIBILI, SCREEN, COPERTURE E PORTE GARAGE SEZIONALI E BASCULANTI PERSIANE A BATTENTE



Tutti i grandi costruttori (Somfy, Nice, Came, Cherubini, Faac Elero) si rivolgono principalmente ai fabbricanti di porte garage, tende da sole o di avvolgibili, poiché questi garantiscono loro i grandi consumi, dividendosi un mercato mondiale del “nuovo” e del “costruendo” che attualmente vale 25 mil/anno di motori.

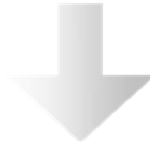
- IL MERCATO POTENZIALMENTE NON ANCORA COPERTO è **tutto quello degli edifici in cui sono già presenti** porte garage, avvolgibili, screen, tende da sole e coperture con movimentazioni manuali, tutti facilmente automatizzabili.

SEGUE ...

## Il mercato di riferimento

---

L'ITALIA è un'area scoperta di estremo interesse, poiché ha un enorme potenziale di mercato



- Il VALORE DEL MERCATO ITALIANO è il 94%, essendo l'indice di automazione in Italia pari al 6%, uno dei più bassi a livello europeo (la media tedesca è del 29%, quella francese del 40%).
- Il NUMERO DEI CLIENTI potenziali è altissimo: **L'Italia è ai primi posti tra i possessori di abitazioni in Europa con il suo 80% di proprietari (il 61% è la media Europea) ed una spesa dedicata di circa il 40% del reddito familiare, con una disponibilità ad aumentarla a fronte di un miglioramento delle condizioni qualitative di vita.**

SEGUE ...



# Il mercato di riferimento

---

## Perché il consumatore non automatizza?

**mancano**



**COMUNICAZIONE  
e VISIBILITA' di un  
PREZZO CERTO**

- **Mancanza di chiare informazioni sul prodotto e fattibilità':** errata convinzione di dovere cambiare tende, tapparelle o porte garage per poterle motorizzare e della necessità di interventi murari invasivi.
  - **Mancanza di informazioni circa gli enormi vantaggi** che automatizzare comporta in termini di
    - comfort
    - sicurezza
    - risparmio energetico
  - **Mancanza di indicazioni chiare relative al prezzo:** al momento questa enorme quota di mercato è in mano ad installatori improvvisati o, al contrario rivenditori che preferiscono applicare ricarichi fino al 1000% anziché svilupparlo a dovere (less is more). C'è incertezza sui costi finali, sui tempi di realizzazione e sulla qualità del lavoro.
  - **Mancanza di informazioni puntuali circa gli sgravi fiscali oggi in misura del 50% su quanto speso**
- SEGUE ...

# Il mercato di riferimento

---

## LO STATO ATTUALE

### NON CI SONO COMPETITORS

- **I grandi costruttori di motori non sono interessati a questa area di mercato**, andrebbero contro i loro stessi clienti. Nel loro modello di business intervengono sul “nuovo” e sul “costruendo”, lasciando libere tutte quelle abitazioni dove sono già presenti avvolgibili, tende da sole e porte garage
- **Per i rivenditori e gli installatori è un’attività “a latere”**, gestita in modo per lo più approssimativo ed improvvisato e con costi per il cliente molto elevati.

•  
**IN ITALIA NON ESISTE UN’AZIENDA CHE FORNISCA UN SERVIZIO DI QUESTO GENERE.**

# Il mercato di riferimento

---

L' AUTOMATIC HOME andrà a colmare questa lacuna del mercato.



UNICA AZIENDA IN ITALIA strutturata su scala nazionale IL CUI CORE BUSINESS E'  
L'AUTOMAZIONE DI AVVOLGIBILI, SCREEN E TENDE DA SOLE E PORTE GARAGE

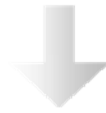
in grado quindi di

- **Creare “cultura” del prodotto accessibile a tutti**, indubbiamente migliorativo della qualità della vita, fornendo chiarezza e precise informazioni, con azioni di marketing costanti e mirate.
- **Coprire il mercato nazionale**, rendendo capillare e tempestiva la fruibilità del servizio e dei prodotti offerti, con interlocutori professionali e preparati che possano vendere ed installare **a costi fissi e prestabiliti**, automazione negli edifici.

# Struttura aziendale

---

## PUNTI DI FORZA DEL PROGETTO




1. Unificare servizi e costi a prezzi fisso
2. Coordinare a livello nazionale campagne di marketing mirate, volte al consumatore.
3. Fornire un servizio tempestivo, capillare e fruibile a tutti.
4. Interfaccia diretta con il consumatore
5. Prezzo certo “ chiavi in mano”
6. Pagamenti anche rateali grazie alla convenzione con la società di credito al consumo Santander
7. Incentivi statali sul prodotto proposto anche per il 2026 è stato rinnovato lo sgravio fiscale del 50 %
8. Catena di distribuzione più corta
9. Incassi certi ed immediati
10. Struttura flessibile con costi fissi ridottissimi

# Strategia commerciale

---

## Coprire il mercato a livello nazionale



rendendo capillare e tempestiva la fruibilità del servizio e dei prodotti offerti, con interlocutori professionali e preparati che possano vendere ed installare **a costi fissi e prestabiliti**, automazione negli edifici.

**attraverso un progetto di creazione di un network di affiliati sotto la gestione e supervisione della casa madre.**

# Strategia commerciale

---

- L'attività commerciale della Automatic Home contempla un piano pluriennale di sviluppo, corredato di investimenti per la crescita e lo sviluppo della rete (marketing e risorse umane), tale da garantire una crescita orizzontale e verticale dell'azienda, con conseguente allargamento dei soggetti trattanti e dei territori presidiati.
- **La crescita orizzontale dell'azienda** prevede un allargamento della presenza nei clienti già trattati aumentando il grado di fidelizzazione degli stessi, implementando i servizi ed i prodotti offerti e proponendo prodotti/soluzioni commerciali ad hoc, che rispondano alle esigenze dei diversi clienti nelle singole aree geografiche.
- **La crescita verticale dell'azienda** prevede la copertura completa di tutto il territorio nazionale, attraverso un incremento del numero di Point diretti ed uno sviluppo rapido della rete di affiliati in franchising.

# Strategia finanziaria

---

## • I PLUS FINANZIARI

1. **LA ROTAZIONE VELOCE DEI CREDITI E DEBITI** —> L'incidenza dei costi fissi è bassissima:

- **L'approvvigionamento delle materie prime** avviene per la quasi totalità in just in time, con bassissima rilevanza numerica delle scorte di magazzino e con una rotazione di 15 gg.
- **Non ci sono costi diretti di manodopera.** l'Automatic Home dispone di una rete di installatori specializzati che vengono chiamati al momento dell'installazione. Il pagamento del servizio avviene quindi dopo l'incasso da parte di Automatic Home (i pagamenti dei clienti sono contestuali all'installazione).
- **Il focus dell'attività è concentrato su azioni di Direct Marketing**, anch'essa con costi quasi in toto variabili, legati al fatturato.

2. **LA SOLVIBILITA' DEI CLIENTI**—> Il cliente tipo è un privato, solvibile ed avrà anche la possibilità di pagare a piccolissime rate (convenzione società credito al consumo).

# Cosa vi da Automatic Home

---

- Concessione in esclusiva territoriale sia passiva che attiva; oltre ai clienti che troverete con le vostre azioni commerciali vi passeremo tutti i clienti che avranno fatto richiesta d'installazione e che sono territorialmente a voi competenti
- Formazione in affiancamento di tecnici abilitati
- Pubblicazione sul sito internet automatichome.it del nuovo point con piena visibilità
- Utilizzo del numero verde
- Indirizzo di posta elettronica personalizzato
- Modelli per la corretta gestione dell'ordine, dell'offerta, della fattura, verbali di posa e autocertificazioni
- Fornitura di 5 kit per l'automazione porta garage per un **fatturato di € 4450,00 €**
- Fornitura di 5 kit per l'automazione tapparelle per un **fatturato di € 1495,00 €**
- La possibilità di avere dei prezzi d'acquisto altrimenti inaccessibili, Automatichome ha rapporti diretti con i costruttori e quindi senza passaggi di mani o intermediari.
- La possibilità di interfacciarsi direttamente con gli uffici tecnici delle case costruttrici
- Azioni di web marketing (google facebook bing) geolocalizzate per promuovere commercialmente il vostro point a carico della casa madre
- Utilizzo del marchio e logo per tutta la durata del rapporto commerciale
- I materiali necessari alle vostre installazioni vi verranno inviati e fatturati da noi quindi verranno azzerati i costi del magazzino
- Formazione tecnica e commerciale, affiancamento nella prima fase dell'attività



## Cosa vi chiede Automatic Home

---

- La disponibilità di un locale, anche di ridotte dimensioni da utilizzare come deposito o se dotato di vetrina da utilizzare come show room nel contesto della vostra attuale attività
- Fee d'ingresso a partire da € 9.900 + iva
- Capacità imprenditoriale, voglia di mettersi in gioco e spirito d'iniziativa.
- Rispetto dei prezzi e delle offerte di Automatic Home
- Divieto di acquistare prodotti simili da concorrenti o comunque prodotti non validati dal nostro ufficio tecnico
- La nostra formula d'affiliazione non prevede royalty ma un semplice contributo del 15% sul vostro fatturato a rimborso delle spese promozionali di marketing e di gestione che affronteremo

## Business Plan

A			Primo anno	Secondo anno	Terzo anno	Quarto anno	Quinto anno
a1	Ricavi da automazione garage	150 automazioni garage + 25 % anni succ.	133.500,00 €	166.875,00 €	208.593,75 €	260.742,19 €	325.927,73 €
a2	Ricavi da automazione tapparella	250 tapparelle meccaniche 100 radio + 25 % anni succ.	92.150,00 €	115.187,50 €	143.984,38 €	179.980,47 €	224.975,59 €
a3	Ricavi da automazione tende da sole	30 automazioni tende + 25 % anni succ.	13.770,00 €	17.212,50 €	21.515,63 €	26.894,53 €	33.618,16 €
a4	Ricavi da automazione scuri a battente	60 automazioni scuri + 25 % anni succ.	54.000,00 €	67.500,00 €	84.375,00 €	105.468,75 €	131.835,94 €
a5	Ricavi da sostituzione tapparelle	100 tapparelle nuove + 25 % anni succ.	8.500,00 €	10.625,00 €	13.281,25 €	16.601,56 €	20.751,95 €
a6	Ricavi da assistenze	80 interventi + 25 % anni succ.	9.200,00 €	11.500,00 €	14.375,00 €	17.968,75 €	22.460,94 €
a7	<b>Totale ricavi di vendita</b>		<b>301.920,00 €</b>	<b>377.400,00 €</b>	<b>471.750,00 €</b>	<b>589.687,50 €</b>	<b>737.109,38 €</b>
b1	Costi categoria Automazione garage		49.000,00 €	56.350,00 €	64.802,50 €	74.522,88 €	85.701,31 €
b2	Costi categoria automazione tapparella		35.000,00 €	40.250,00 €	46.287,50 €	53.230,63 €	61.215,22 €
b3	Costi categoria automazione tende da sole		3.600,00 €	4.140,00 €	4.761,00 €	5.475,15 €	6.296,42 €
b4	Costi categoria automazione scuri a battente		27.000,00 €	31.050,00 €	35.707,50 €	41.063,63 €	47.223,17 €
b5	Costi categoria sostituzione tapparelle		3.000,00 €	3.450,00 €	3.967,50 €	4.562,63 €	5.247,02 €
b6	<b>Totale costi del venduto</b>		<b>117.600,00 €</b>	<b>135.240,00 €</b>	<b>155.526,00 €</b>	<b>178.854,90 €</b>	<b>205.683,14 €</b>
C1							
D1	Costo personale	questo costo va azzerato se installa l'affiliato	35.000,00 €	40.250,00 €	46.287,50 €	53.230,63 €	61.215,22 €
D2	Commercialista e consulenti		2.500,00 €	2.875,00 €	3.306,25 €	3.802,19 €	4.372,52 €
D3	Servizi erogati dalla casa madre		45.288,00 €	56.610,00 €	70.762,50 €	88.453,13 €	110.566,41 €
D5	Totale costi fissi di gestione		82.788,00 €	95.206,20 €	109.487,13 €	125.910,20 €	144.796,73 €
	Primo margine		<b>101.532,00 €</b>	<b>146.953,80 €</b>	<b>206.736,87 €</b>	<b>284.922,40 €</b>	<b>386.629,51 €</b>

## Punti di forza dell'affiliazione

- **10 anni di esperienza nel settore domotico**  
Un know-how consolidato, frutto di un decennio di attività e continua innovazione tecnologica.
- **Migliaia di clienti serviti**  
Un modello di business già validato sul mercato, con una base clienti ampia e fidelizzata.
- **Ottima reputazione a livello nazionale**  
Brand riconosciuto e affidabile, supportato da recensioni positive, passaparola e casi di successo concreti.
- **Prodotti e soluzioni di alta qualità**  
Tecnologie domotiche avanzate, affidabili e certificate, in linea con i più alti standard di mercato.
- **Servizi completi e integrati**  
Dalla consulenza all'installazione.
- **Realtà unica a livello nazionale**  
Posizionamento distintivo rispetto ai competitor grazie a un'offerta esclusiva e a un modello operativo proprietario.
- **Supporto costante agli affiliati**  
Formazione tecnica e commerciale, assistenza continua e strumenti dedicati per la crescita del business.
- **Opportunità di crescita in un mercato in espansione**  
La domotica è un settore in forte sviluppo, con elevate prospettive di fatturato e continuità nel tempo.