

- LE CITTADELLE - Sustainable Business - Model Lean Canvas

La Mission: ricerca di CO-FOUNDER per realizzare 50 Cittadelle in Italia

Tutti i problemi e le esigenze sono nati contemporaneamente al mercato, che a oggi non è stato in grado di risolverli.

Le Cittadelle inaugureranno un nuovo mercato dedicato alle Pmi dei prodotti originali del migliore Made in Italy rafforzeranno il valore del Brand che rappresenta il 30-40% del patrimonio aziendale e risponderanno a una serie di problemi ed esigenze evidenziati dalla recente pandemia. Le Pmi sono poco presenti nei Centri Commerciali tradizionali dove milioni di visitatori non trovano le migliori offerte per esaudire i propri desideri e non esistono attività di comunicazione social post-visita.

Per milioni di Baby Boomers nel mondo i nati dal 1945 al 1961, esigenti e con buone capacità di spesa, che hanno il problema di trascorrere la terza età, in salute e nel benessere, ma non ghettizzati; desiderano location esclusive con una valida assistenza sanitaria e con servizi di eccellenza, rifiutano le soluzioni tradizionali e cercano se possibile di non utilizzarle.

Per milioni di turisti dal mondo con scarsa disponibilità a fruire a costi competitivi di soluzioni originali in Time-Sharing breve, quinquennale, in alberghi a 5* nelle città d'arte.

Per le Vertical Farm urbane, utili per soddisfare esigenze sociali e ambientali, che non riescono a decollare nel mondo in maniera significativa per gli elevati costi dei terreni nelle aree urbane, delle strutture e degli impianti, dei consumi energetici, ma anche per la scarsità della manodopera specializzata e carenza di supporto tecnico e scientifico adeguato.

Il livello ambientale nelle attività proposte, quasi sempre gestite

Soluzioni, etica e sostenibilità

Nelle Cittadelle la soddisfazione dei clienti/visitatori è intesa in senso lato: non si viene per acquistare le cose di cui si ha necessità o bisogno ma esclusivamente per appagare propri desideri con servizi e prodotti esclusivi, per trascorrere il tempo libero in una location green ed elegante dove si mangia bene, ci si diverte e si acquistano solo prodotti originali e di qualità.

E' il momento di coinvolgere le Pmi del migliore Made in Italy in una forte azione di sviluppo integrando le forme di commercio tradizionale ed e-commerce con l'"e-commerce assistito" in location attrattive dedicate solo ai desideri.

Dove? Nelle 18.000 showroom dei 50 Experience Centers delle 50 Cittadelle dove i visitatori saranno accolti da giovani specialisti del marketing relazionale con offerte gratuite di degustazioni & beverage di qualità preparati dagli chef e dai bartender per aprire un rapporto colloquiale e fiduciario e, in relazione ai desideri, per consigliarli nelle prenotazioni delle migliori proposte e per gli acquisti. Per poi rimanere in contatto via social per condividere le novità e gli eventi in programmazione e per partecipare.

La Web-TV interna sarà un media originale e attrattivo, produrrà tutti i giorni programmi per la salute e il benessere, talk-show, informazione, produzioni e serie televisive.

Il grande padiglione, una Vertical Farm a livello delle top-ten mondiali, produrrà per la ristorazione interna e la vendita ai milioni di visitatori.

In ognuna delle Cittadelle CO₂ free saranno messe a dimora anche piante ornamentali e di arredo per vivere, lavorare e fare shopping nel

50 Cittadelle con 50 Experience Centers del migliore Made in Italy

Il valore strategico ed economico
Il costo competitivo d'investimento e di gestione delle attività integrate, in un unico complesso adiacente a un Ospedale, consentirà forti economie di scala per garantire servizi e vendite con il miglior rapporto qualità/prezzo e grazie al marketing relazionale diretto ai milioni di visitatori in arrivo e di mantenerlo.

Valore sarà mettere assieme le competenze dei partner per:

- + capacità di gestire l'e-commerce assistito, il supporto alle Pmi, la logistica e altri servizi;
- + capacità di gestire grandi Vertical Farm che daranno valore aggiunto e benefici al territorio;
- + capacità di reperire le figure professionali importanti, capacità di management di grandi strutture di servizi come le grandi navi da crociera di lusso con tutti i servizi sempre a livello di eccellenza.

E conseguentemente per avere:

- + capacità di offrire accoglienza diversa e più attrattiva per milioni di Baby-Boomers dal mondo con un'assistenza sanitaria di 1° livello e un'annessa degenza per patologie senili, ma accanto a un Ospedale.
- + capacità di offrire a prezzi competitivi in location esclusive il Time-Sharing a 5* x 5 settimane per i turisti esigenti dal mondo.

Un valore sarà poter offrire le quote di un Fondo Immobiliare Chiuso con un rendimento interessante e con la restituzione anticipata del capitale.

Quali esigenze si soddisferanno?

La maggiore proposta di valore sarà risolvere i desideri dei clienti venendo incontro alle richieste di tutti i segmenti di clientela, offrendo maggiore sicurezza e percezione di etica, qualità ed esclusività per tutti.

Caratteristiche chiave per la scelta:

- **Novità mondiale:** il marketing

Un modello di business per 18.000 Pmi guidato dal valore

Relazioni strategiche con I clienti

Le attività chiave saranno sinergiche, tutte integrate in un unico padiglione:

- 50 Green Experience Centers con 18.000 showroom per 18.000 Pmi.
- 50 Hotel a 5* con 5.500 junior suite interamente in Time-Sharing a 5 anni;
- 50 Vertical Farm produttive per il consumo interno e vendita ai visitatori
- 25.000 junior suite a 5* per i Baby Boomers più esigenti dal mondo, single o di più se in coppia.
- marketing relazionale diretto a tutti i visitatori e per mantenere i contatti.
- la Web-TV propria come media di informazione e di intrattenimento.

Rapporti con i clienti

Le Cittadelle definiranno con chiarezza il tipo di relazione da instaurare con ciascun segmento di clientela e gli obiettivi diversi alla base di ogni relazione saranno l'acquisizione e la fidelizzazione dei clienti con il marketing relazionale, le prenotazioni, i social e la Web-TV.

Si avrà assistenza personalizzata, un primo approccio con una originale proposta di finger food & beverage on road da parte di addetti del marketing relazionale, una novità mondiale, per instaurare rapporto fiduciario etico.

La ristorazione di qualità, sempre prenotata, sarà a buffet servito, assistiti da sommelier e da personale a elevata professionalità.

Gli acquisti dei soli prodotti originali ed esclusivi nelle show-room saranno un intermezzo emozionale tra le molteplici esperienze sensoriali della ristorazione con intrattenimento, della Spa e delle altre attrazioni.

Canali

I canali svolgeranno cinque funzioni:

- **Consapevolezza:** con la Web-TV e il marketing relazionale diretto a tutti;
- **Valutazione:** premiata attraverso i like e i commenti collegandosi tramite

Per un nuovo mercato nel dopo Covid-19

Blockchain Ethereum
Reg. 24-08-2021

Segmenti della clientela

Le Cittadelle si rivolgeranno a vari segmenti di clientela:

Il mercato di massa per i milioni di visitatori di Centri Commerciali che verranno a visitare i 50 Experience Centers delle Cittadelle per fare nuove esperienze e incontrare il migliore Made in Italy; ma anche per i turisti stranieri interessati a un Time Sharing breve ma di qualità.

Il mercato di nicchia per i milioni di Baby Boomers dal mondo, per soddisfare le loro esigenze e desideri con una accoglienza diversa più sicura, migliore e non ghettizzata.

Il mercato segmentato per la ristorazione e l'intrattenimento nelle 28 location sarà personalizzato e per tutte sarà di alta gamma, dal buffet servito alla ristorazione alla carta.

Il mercato diversificato per segmenti ben distinti con esigenze e problemi molto differenti: 1) accoglienza per clienti essenzialmente stranieri nella terza età, 2) clienti italiani e turisti in visita negli Experience Centers con e-commerce assistito e marketing relazionale, 3) turisti stranieri del Time-Sharing alberghiero, 4) i visitatori per l'acquisto di confezioni in IV gamma di ortofrutta aeroponica.

Per il mercato multi-sided e segmenti interdipendenti e interconnessi, con prezzi differenti per i livelli medio-bassi e alti, varieranno solo le formule che prevedono un diverso impegno di manodopera e quindi di prezzo, non la qualità dei prodotti, della location e del livello del servizio; la cortesia, la professionalità e l'attenzione di tutto il personale metteranno a loro agio tutti, anche il pubblico più esigente.

L'investimento e la novità mondiale

Rispetto a strutture separate in opera, permanenti e in muratura e di più se si dovessero prevedere parcheggi multipiano, si avrà un risparmio di

separatamente, è modesto ed è considerato sempre un costo e non un investimento come lo sarà invece con le Cittadelle green che, operative entro limiti di tempo ben definiti, nascono ecosostenibili!

L'ambito sociale. Si realizzeranno servizi integrati tra loro, si stimolerà lo sviluppo e si avrà l'attenuazione del degrado che generalmente si riscontra nelle aree adiacenti agli Ospedali accanto a cui saranno realizzate tutte le Cittadelle: una vera opportunità per tutti e nessuno sarà danneggiato.

Partner strategici-attività-risorse
Le Cittadelle per essere realizzabili devono essere proposte da un co-founder leader mondiale dell'e-commerce e del retail consumer. Importante sarà anche il supporto di un leader nel settore delle Vertical Farm urbane e delle grandi navi da crociera di lusso.

Motivazioni per le partnership.
Ottimizzazione e economie di scala, riduzione del rischio e incertezza, capacità, credibilità del progetto e risorse finanziarie per la costruzione fino alla sottoscrizione delle quote del Fondo Immobiliare Chiuso del valore dell'investimento.

Contributo per la realizzazione e la gestione dei servizi, per logistica, management, reperimento delle risorse umane, modelli operativi e attività di formazione.

Integrazione di una serie di attività sostenibili, etiche e sinergiche con investimenti ridotti e elevati profitti.

Chi sono i principali fornitori?

Non esistono fornitori strategici in quanto i materiali e i macchinari necessari, i prodotti commerciali di serie e la manodopera, saranno facilmente reperibili sul mercato nazionale ed estero e saranno reperibili in tempi brevi.

verde tropicale e avere sempre aria salubre e ossigenata con un microclima costante tutto l'anno a temperatura e umidità controllata.

Si utilizzerà energia geotermica e fotovoltaica con produzione di idrogeno per i cogeneratori a gas per produrre energia elettrica.

Quali esigenze e problemi stiamo aiutando a risolvere per la terza età? Nelle Cittadelle sarà possibile operare in maggiore sicurezza e soddisfare i Baby-Boomers dal mondo nelle loro esigenze inevase e facilitare un nuovo modo di vivere, immersi nel verde e con servizi a 5*, assistiti nelle loro junior suite anche per periodi di convalescenza e durante la perdita temporanea o permanente di autosufficienza.

L'obiettivo sarà soddisfare i visitatori nei loro desideri in location green e dimostrare come i Baby-Boomers nella terza età vivono alla grande e in maniera più conveniente, inducendo così ottimismo per il futuro e maggiore propensione ai consumi voluttuari e al piacere.

Risorse strategiche per ognuna delle 50 Cittadelle.

- 5.000 e + comodi posti a sedere per ristorazione e intrattenimento
- 5 milioni di visite/anno equivalenti a un Centro Commerciale medio
- 120 addetti marketing relazionale
- 450 addetti full time e 500 part-time
- 500 junior suite per ospiti residenti
- 60 ospiti nella struttura di degenza
- 360 punti vendita di "e-commerce assistito" per 360 Pmi di qualità
- 360 addetti x e-commerce assistito
- 28 location per ristorazione con intrattenimento di alta gamma x tutti
- 110 junior suite x 52 settimane in Time-Sharing quinquennale
- Migliaia di posti auto nei parcheggi degli Ospedali adiacenti e servizi.

relazionale interno diretto a tutti i milioni di visitatori per prenotare la ristorazione con intrattenimento di alta gamma e altri servizi e per rimanere poi in contatto via social.

Lo shopping virtuale assistito in originali show-room in location green progettate per soddisfare i desideri dei clienti per la qualità e per il coinvolgimento emotivo dei consumatori, prima non percepibili.

L'integrazione delle varie attività che permetterà, come sulle navi da crociera di lusso, di disporre di un organico con una precisa catena di comando e delle responsabilità, fortemente motivato per l'innovativo coinvolgimento di tutti i dipendenti per i congrui premi di produzione dalle prenotazioni dei servizi e dalle vendite utilizzando l'App.

- Performance elevate grazie a:

- I laboratori di ricerca per Tecniche di colture fuori terra per un supporto tecnico scientifico + alto alle colture edibili, ornamentali e di arredo;
- I laboratori di Nutrigenomica utili per la corretta alimentazione con elevati standard di gamma e una migliore conoscenza del Microbiota.
- Il Design originale che distinguerà il prodotto rendendo le Cittadelle originali, uniche ed esclusive;
- Il Brand delle Cittadelle e delle Pmi garantito dal fatto che i clienti otterranno valore dal semplice possesso o esibizione di un prodotto o servizio, esclusivo ed eccellente acquistato;
- Prezzi: la proposta di valore non è comparabile alla concorrenza: tutte le offerte proposte saranno studiate per avere e mantenere sempre il miglior rapporto qualità/prezzo;
- Prenotazioni previste per tutti i servizi per ottimizzare costi e ricavi con uno sconto del 30% sul prezzo pieno che porteranno alla domanda sempre superiore all'offerta

l'App con l'addetto con cui si è aperto un dialogo e un rapporto fiduciario;

-Acquisto: nell'App si clicca su l'addetto di riferimento per procedere;

-Distribuzione: I prodotti acquistati verranno consegnati a domicilio, alcuni disponibili e dalla Vertical Farm potranno essere consegnati all'uscita.

Attraverso quali canali saranno raggiunti i segmenti della clientela?

Il servizio di marketing relazionale con l'ausilio dell'App e la pubblicità della Web-TV cosentirà di entrare in contatto con milioni di visitatori fino a quando le Cittadelle saranno in grado di soddisfare al meglio i loro bisogni.

Per l'offerta internazionale delle quote del Fondo Immobiliare si utilizzeranno i canali finanziari tradizionali che offriranno anche il Time-Sharing e verranno anche pubblicizzati tramite la Web-TV, i contatti social e l'App.

Le barriere all'ingresso

Le Cittadelle non potranno essere facilmente imitate perché realizzate e gestite da Leader competenti e credibili che offriranno per primi al mondo un prodotto e un servizio al miglior rapporto qualità/prezzo.

Social & Environmental Cost

L'impatto sociale sarà positivo per il territorio e la ricaduta occupazionale straordinaria per il numero degli addetti diretti e indiretti nelle Pmi.

I costi per il rispetto dell'ambiente non saranno costi aggiunti perché l'opera prefabbricata, trasferibile dopo 30 anni per continuare altrove le attività, nasce green, ecosostenibile e con qualità elevata per i consumatori.

Con uno straordinario sviluppo fogliare di 200.000mq di colture fuori terra aereo e idroponiche, decine di volte superiore a quello dei terreni utilizzati, **non si avrà consumo di suolo verde o agricolo** e comunque dopo 30 anni il sito sarà riportato nello stato iniziale.

almeno 1/3 inserendo tutto all'interno di un unico grande padiglione climatizzato e con la possibilità di utilizzare la viabilità di accesso e i parcheggi degli Ospedali adiacenti.

L'investimento per ogni Cittadella sarà interamente recuperabile con la sottoscrizione delle quote del Fondo Immobiliare Chiuso e aggiungendo i ricavi del Time-Sharing ogni 5 anni sarà straordinariamente in attivo.

Costi fissi e costi variabili

Indipendente dagli importi reali, la possibilità di avere la struttura di accoglienza con personale fisso e la struttura dei servizi a pagamento ai visitatori, con costi fissi e variabili dipendenti dalle prenotazioni dei servizi, comporterà più vantaggi.

Tutto il personale sarà coinvolto nel marketing relazionale per arrivare alla prenotazione del massimo numero di posti a sedere, oltre a svariati altri servizi e vendite di prodotti tutti con prenotazione, a cui si aggiungeranno le vendite con l'App e un algoritmo distribuirà a tutti una parte dei ricavi ottimizzando la gestione e le risorse umane: programmazione delle attività e costi variabili saranno ottimizzati.

L'autoproduzione di ortofrutta pregiata nella Vertical Farm sarà calibrata in relazione alla richiesta della ristorazione interna sempre prenotata e alla domanda di confezioni in IV Gamma dai visitatori e questo contribuirà a risparmiare sui costi fissi e a ottimizzare i costi variabili.

Il Time-Sharing venduto ogni 5 anni, 6 volte in 30 anni, avrà costi irrilevanti nella gestione generale ma costituirà un introito marginale di assoluta rilevanza pari quasi a tre volte l'intero investimento nei 30 anni; trattasi di una proposta interessante per venire in Italia nelle più belle città d'arte e turistiche assolutamente differente dalla multiproprietà.

Cost Structure/Struttura dei costi per ognuna delle 50 Cittadelle

I ricavi, i costi e il MOL (margine contributivo lordo), riferiti ai primi 5 anni di attività, sono su un prospetto del Business Plan preliminare ma in particolare:

- I costi per la realizzazione delle opere, prefabbricate e removibili dopo 30 anni, saranno di €75 milioni, incluso il costo del terreno; saranno recuperabili con il collocamento delle quote di un Fondo Immobiliare Chiuso trentennale di pari importo. Il risparmio realizzando le Cittadelle accanto a grandi ospedali da cui si accederà, darà la possibilità di usufruire dei parcheggi nelle ore pomeridiane e serali per migliaia di visitatori e per altri utili servizi. I costi delle opere per servizi integrati all'interno di un unico grande padiglione e la gestione saranno inferiori a quelli con attività separate e strutture permanenti in muratura, più impattanti!

- Le attività di gestione si articoleranno integrandosi tra loro con rilevanti economie di gestione. Il personale in organico verrà selezionato, formato durante i lavori di costruzione e on-job durante la gestione e i più capaci saranno ingaggiati e premiati in relazione all'incremento delle attività regolate dalle prenotazioni e dagli afflussi, che, per i maggiori margini, consentiranno di erogare consistenti premi di produzione a tutti i dipendenti e di ottimizzare il numero di addetti, che cresceranno perché si tenderà ovviamente al "sold-out" delle prenotazioni. Saranno appaltati a ditte esterne la vigilanza armata all'ingresso e il controllo degli accessi tramite apparecchiature tipo aeroporti, la consulenza fiscale, tributaria, legale, le consulenze ai partner per attività di collaborazione in relazione alle competenze e all'innovazione.

- Una buona parte delle materie prime per la ristorazione e la vendite sarà autoprodotta nelle Vertical Farm e dal 3° anno nelle aziende agricole adiacenti.

- I costi per l'illuminazione integrativa delle Vertical Farm, per l'illuminazione delle Cittadelle, e altri consumi energetici saranno forniti in buona parte da un sistema fotovoltaico che partirà per ogni Cittadella da 0,5MWp per arrivare a 4.5MWp o più in tre anni; le eccedenze serviranno a produrre idrogeno, che alimenterà i gruppi di cogenerazione per produrre energia elettrica notturna.

- L'utilizzo di impianti di climatizzazione geotermica in un'unica struttura contribuirà al risparmio energetico e a una quasi completa autosufficienza energetica dalla rete, che rimarrà collegata come riserva. I costi dell'acqua per le colture aeroponiche, che abbattano il 95%, saranno nulli per il riutilizzo dell'acqua piovana raccolta in serbatoi che costituiranno riserva dell'impianto antincendio. Le Cittadelle saranno CO₂ free per il grande sviluppo fogliare e saranno realizzate nelle più belle città d'arte e di interesse turistico in Italia.

Si fa riferimento, perché soggetti a citazione, a www.hugowiz.it Modulo: Designed by: The Business Model Foundry (www.businessmodelgeneration.com/canvas) e Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/).

Il progetto delle *Cittadelle per la terza età e per il migliore Made in Italy* è di proprietà degli ideatori e l'uso improprio dei contenuti e di parti sarà tutelato. Il file pubblicato è registrato sulla Blockchain di Ethereum.

Revenue Streams/Flussi di ricavi per ognuna delle 50 Cittadelle

In ognuna delle Cittadelle si genereranno i seguenti flussi di ricavi:

- Vendita dei prodotti della Vertical Farm in confezioni in IV gamma con sconto del 30% ai visitatori che acquisteranno tramite l'App o durante la visita nelle Cittadelle;
- Retta mensile "tutto incluso" degli ospiti residenti di 5.000 euro mese, ridotta a 2.500 per gli ospiti delle prime 50 Cittadelle, con pagamento mensile anticipato e con ulteriori sconti per la partecipazione ad attività o volontariato, con part-time di 4 ore;
- Accoglienza nella struttura di degenza da 6.000 euro mese e pagamento mensile;
- Acquisto di una settimana in Time sharing quinquennale a 5* in 110 junior suite, scontato da 10.000 a 6.000 euro per le Cittadelle in Italia, con prima colazione internazionale inclusa; per un totale di ricavi pari a 34.420.000 di euro. Nei 30 anni la vendita del Time-Sharing sarà effettuata sei volte con un ricavo complessivo di 205.920.000 euro. Con 50 Cittadelle si avrà un ricavo di 10.296.000.000 dalla vendita del 100% dei contratti, un investimento marginale ridotto a fronte di uno straordinario ricavo pari a circa tre volte l'intero investimento. L'importo raddoppierà se ad esempio si dedicheranno al Time-Sharing altre 110 junior suite, sottraendole all'accoglienza per la terza età, se ci fosse adeguata richiesta dal mondo.
- Ristorazione abbinata a intrattenimento in 6 importanti location nelle Promenade, nelle 20 aree di relax a tema nei giardini tropicali sulle terrazze con opzioni da 30 a 45 euro a persona, a tema e a buffet servito, con prenotazione sconto 30%;
- Ristorazione alla carta serviti da chef ai tavoli, solo serale, in 2 location esclusive, con opzioni da 80 a 160 euro a persona, con prenotazione sconto 30%;
- Servizio esclusivo di somministrazione di aperitivi sul grande acquario tropicale con bartender professionali di alto livello e sempre con prenotazione obbligatoria;
- Servizi originali nei sei bar a tema con pagamento a consumazione;
- Servizio in camera 24/7 a pagamento nelle suite alberghiere, e gratuito per gli ospiti residenti nel fine settimana e festivi;
- Servizi di somministrazione gratuita a tutti i visitatori di finger food&beverage dagli addetti al marketing relazionale con originali carrelli on the road nelle tre Promenade.
- Servizi di ristorazione per eventi a richiesta per tutte le tasche, attività di intrattenimento, servizi floreali e video con pagamenti da concordare;
- Affitti, servizi di pulizia e sanificazione per tutte le showroom, mensili anticipati;
- Altri servizi a tariffa e abbonamento, pubblicità con la Web-TV, eventi e marketing relazionale con piani e pagamenti da concordare;
- Commissioni per intermediazione su acquisti virtuali effettuati dall'App.

Le proposte per i visitatori saranno studiate ed erogate per garantire il miglior rapporto qualità/prezzo del mercato. Prezzi dinamici saranno indicativamente solo quelli riferiti ai servizi di pubblicità alle imprese e agli eventi prenotati dal pubblico. La differenza dei prezzi nelle proposte sarà dovuta alla sola incidenza delle quantità e della manodopera in quanto l'offerta sarà sempre di alta gamma per tutti. La prenotazione comporterà sempre un risparmio di almeno il 30% sul prezzo pieno.