

ANALISI DEL MERCATO

La sanificazione degli ambienti

Premesse:

L'idea di SANITYGO è quella di creare un brand nazionale forte e potente che sappia dare risposte concrete a queste necessità e creare così un mercato che oggi non esiste e del quale c'è un disperato bisogno, un mercato che chiede soluzioni.

L'idea nasce con l'esigenza del momento di tenere sempre di più sotto controllo la pulizia e l'igienizzazione degli ambienti.

Nei luoghi chiusi la sanificazione all'ozono o del vapore veicolare si va a migliorare la qualità dell'aria oltre ad eliminare oltre il 90% di batteri, germi, virus, lieviti, muffe, funghi, polline e acari.

Con questa tecnologia si potrà spaziare dalla sanificazione di centri estetici all'autofficina di un certo livello, al capannone industriale senza problemi, proponendo una sanificazione rapida ed efficace.

Target:

Escluderei la sanificazione dell'auto del privato per concentrarmi sulle attività commerciali che avranno sempre più la necessità di certificare un ambiente pulito. Le nostre province contano migliaia di alberghi, centri estetici, officine, carrozzerie, studi medici, capannoni industriali e laboratori di analisi che potrebbero aver bisogno di un servizio di questo tipo che rispetta le dovute norme di sicurezza e che tutela i lavoratori ed i clienti.

Conclusione:

Sicuramente un settore in crescita che conoscerà un'espansione notevole nei prossimi mesi.

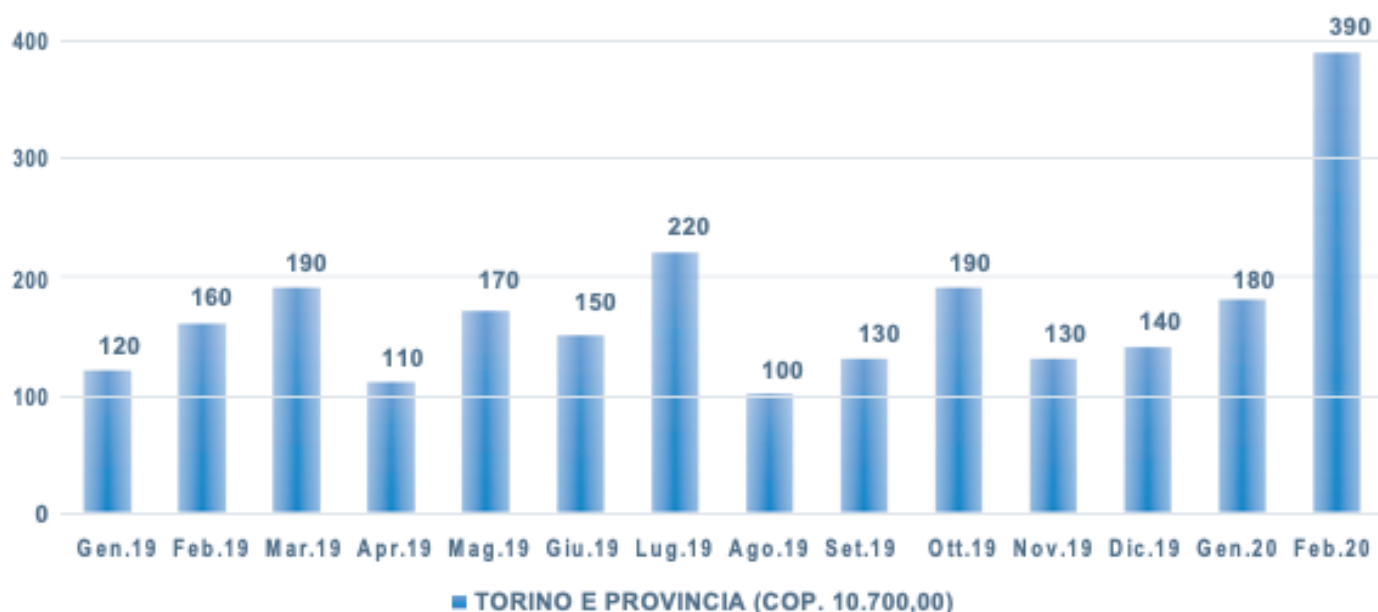
Nel primo periodo ci sarà sicuramente un picco di lavoro dovuto anche dalla situazione d'emergenza che sta attraversando il nostro paese a causa del COVID-19 per poi come ogni mercato andare a stabilizzarsi.

La sanificazione degli spazi sarà sicuramente un punto d'interesse per le imprese e per i cittadini.

L'espansione prevista di questo settore sarà sicuramente oggetto di grande riflessione in quanto le aziende che riapriranno vorranno sicuramente sanificare i loro ambienti a seguito dell'emergenza in atto e successivamente continuare con la sanificazione come fattore di prevenzione per virus e batteri.

Trend e volumi di ricerca:

SANIFICAZIONE AMBIENTI



Leggenda: il grafico rappresenta il volume di ricerca mensile inerente alle parole chiave legate alla sanificazione degli ambienti da gennaio 2019 a febbraio 2020, da 0 a 400.

Le ricerche relative alla sanificazione degli ambienti per l'anno 2019 erano molto ridotte con un picco a 200 richieste/mese per il mese di luglio ma comunque relativamente basse. A febbraio del 2020 possiamo già notare l'aumento significativo di ricerche rispetto all'anno precedente, sicuramente dovute all'emergenza COVID-19. Si può di conseguenza ipotizzare un netto aumento nei prossimi mesi delle ricerche riguardanti questo settore tenendo in considerazione che ad oggi sul mercato italiano solo il 10% sono aperte.

Inoltre un altro punto fondamentale dove vale la pena prestare attenzione, è l'inserimento da parte del Governo di norme per la sanificazione delle imprese e dei servizi sicuramente con cadenza ordinaria.

Ad esempio le disposizioni della circolare numero 5443 del 22 Febbraio 2020 del Ministero della Salute, dice che va garantita la pulizia e la sanificazione periodica delle aziende attualmente aperte e quasi certamente verrà resa obbligatoria un domani la sanificazione degli ambienti di lavoro anche per le aziende che riapriranno.

Inoltre, nel Decreto legge numero 18 del 17 Marzo 2020, è previsto un credito d'imposta per le spese di sanificazione degli ambienti di lavoro. Specifica che ai soggetti esercenti attività d'impresa, arte o professione è riconosciuto, per il periodo d'imposta 2020, un credito d'imposta nella misura del 50% delle spese di sanificazione degli ambienti, fino a un massimo di 20.000,00 Euro.

STRATEGIA DI MARKETING



Ciò che ci prefiggiamo è il raggiungimento in un brevissimo tempo della ribalta nazionale, questo obiettivo sarà raggiunto mediante l'utilizzo di tutte le strategie possibili. Difficile oggi parlare di quote di mercato in quanto ciò che si è aperto e per le dimensioni è difficilmente misurabile.

I prezzi indicativi sono di € 1,50 (un euro e cinquanta) al metro quadro per l'ozono e € 1,70 (un euro e settanta) al metro quadro per vapore virucida. Nella fattispecie sono in corso di lavorazione progetti relativi a:

- 1) Creazione di un sito web con importanti investimenti nella promozione;
- 2) Creazione di una APP dedicata dove il cliente potrà trovare il suo Safe Point più vicino e prenotare il servizio;
- 3) Profili social collegati nei quali stimolare i potenziali clienti;
- 4) Campagne mailing e attivazione di un servizio telemarketing;
- 5) Certificazione di avvenuta sanificazione;
- 6) Operazioni sociali di rilevanza nazionale che diano risalto al gruppo;
- 7) Un coordinamento nazionale che coinvolga anche i clienti con la produzione di materiale video.