



WWW.AIRDRONEJET.COM



PIANO AZIENDALE DI
FRANCHISING





SERVIZI DI PULIZIA DEGLI EDIFICI E IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON AIRDRONEJET

risorse umane

Il team di progetto è responsabile dell'esecuzione di successo del progetto. Il nostro team è composto da professionisti esperti con le competenze e l'esperienza necessarie per completare il progetto nei tempi previsti e nel budget e per ottenere tutti i permessi necessari.

risorse finanziarie

Il nostro budget include tutte le spese associate al progetto, comprese le attrezzature. Abbiamo assegnato queste risorse per garantire che siamo in grado di completare il progetto entro il budget.

risorse fisiche

Il nostro progetto richiede un certo numero di attrezzature specializzate. Utilizzeremo 2 droni, impianto osmosi, jetpower. Tutte le attrezzature sono in buone condizioni di funzionamento e sono state testate e calibrate prima dell'uso.

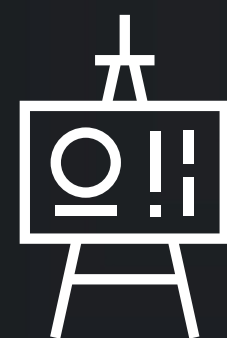


Panoramica aziendale

Presso Airdronejet siamo specializzati nel fornire servizi di pulizia delle facciate professionali ed efficienti. Come azienda esistente, ci siamo affermati come un nome affidabile nel settore, servendo clienti con un team coeso

Origini aziendali

Airdronejet è stata fondata con la visione di rivoluzionare il tradizionale settore della pulizia delle facciate e degli impianti fotovoltaici tramite Droni. Riconoscendo la crescente domanda di soluzioni di pulizia efficienti e innovative, abbiamo visto l'opportunità di sfruttare la tecnologia dei droni per fornire un servizio più efficace e conveniente. Combinando la nostra competenza nelle operazioni con i droni e nella pulizia delle facciate, ci posizioniamo con successo come leader nel settore.



Vantaggio competitivo

Il nostro vantaggio competitivo risiede nella nostra capacità di offrire una soluzione di pulizia unica e all'avanguardia utilizzando i droni. A differenza dei metodi tradizionali che spesso richiedono impalcature o manodopera, i nostri droni sono dotati di tecnologia all'avanguardia per raggiungere anche le aree più difficili degli edifici alti. Ciò non solo garantisce una pulizia completa e uniforme, ma riduce anche significativamente il rischio di incidenti e lesioni. Inoltre, il nostro impegno per la soddisfazione del cliente ci distingue dai nostri concorrenti. Diamo priorità alla creazione di relazioni solide con i nostri clienti e facciamo sempre il possibile per superare le loro aspettative. Il nostro team di tecnici altamente qualificati segue una formazione continua per rimanere aggiornato sulle ultime tecniche di pulizia e protocolli di sicurezza, assicurandoci di fornire risultati eccezionali ogni volta.



ANALISI DELLA SITUAZIONE

.....



01

Panoramica del settore

Il settore della pulizia delle facciate e degli impianti fotovoltaici è una componente essenziale del settore della manutenzione e pulizia degli edifici. La domanda di servizi di pulizia professionali è in aumento. Airdronejet è all'avanguardia in questo settore, offrendo un approccio unico e innovativo. Con i nostri droni all'avanguardia dotati di tecnologia di pulizia avanzata, forniamo un servizio professionale ed efficiente che garantisce un risultato eccellente. Il nostro impegno per la qualità e la sicurezza ci distingue sul mercato, rendendoci la scelta preferita per proprietari di edifici e gestori immobiliari. Ciò rappresenta un'importante opportunità per Airdronejet di espandere le sue attività e acquisire una quota di mercato maggiore. Poiché la domanda di servizi di pulizia di alta qualità aumenta, siamo ben posizionati per soddisfare le esigenze di questo mercato in evoluzione.



02 |

Principali tendenze del mercato

.....



- Maggiore attenzione alle soluzioni di pulizia sostenibili: in linea con le iniziative globali di sostenibilità, c'è una crescente domanda di metodi di pulizia eco-compatibili. Il nostro utilizzo di droni non solo garantisce una pulizia efficiente, ma riduce anche il consumo di acqua e riduce al minimo l'uso di prodotti chimici aggressivi.
- Progressi nella tecnologia di pulizia: il settore delle pulizie sta assistendo a significativi progressi nella tecnologia e airdronejet è all'avanguardia in questa innovazione. I nostri droni sono dotati di attrezzature di pulizia all'avanguardia, che ci consentono di fornire risultati di pulizia superiori.
- Crescente enfasi sulla manutenzione degli edifici. I proprietari di edifici e gli amministratori immobiliari riconoscono l'importanza di facciate pulite e ben tenute per migliorare l'aspetto generale e il valore delle loro proprietà.
- Misure di sicurezza migliorate: la sicurezza è una priorità assoluta nel settore della pulizia delle facciate. Airdronejet rispetta rigorosamente le normative di sicurezza e impiega professionisti qualificati per azionare i nostri droni. Il nostro impegno per la sicurezza infonde fiducia nei nostri clienti e ci distingue dai concorrenti.
- Spostando verso l'outsourcing dei servizi di pulizia: poiché le aziende si concentrano sulle loro attività principali, c'è una tendenza crescente all'outsourcing di attività non principali, tra cui la pulizia delle facciate e degli impianti fotovoltaici. Ciò rappresenta un'importante opportunità per Airdronejet di stabilire partnership a lungo termine con aziende che cercano servizi di pulizia affidabili ed efficienti. Nel complesso, il settore della pulizia delle facciate e degli impianti FTV sta vivendo una crescita robusta, guidata dall'urbanizzazione, dalle iniziative di sostenibilità e dalla necessità di una manutenzione degli edifici. Airdronejet è ben posizionata per capitalizzare queste tendenze di mercato e affermarsi come leader nel settore.



Punti di forza

Diamo priorità alla soddisfazione del cliente e facciamo sempre il possibile per superare le aspettative. Il nostro impegno nel fornire un servizio eccellente ci distingue dai concorrenti e garantisce la fidelizzazione. 2. Puntiamo all'eccellenza in tutti i nostri servizi di pulizia. Il nostro team di professionisti qualificati è impegnato a fornire risultati di alta qualità, lasciando i nostri clienti colpiti e soddisfatti. 3. Abbiamo una forte presenza, dove c'è una crescente domanda di servizi di pulizia delle facciate e degli impianti fotovoltaici. Ciò ci offre un vantaggio competitivo e l'opportunità di espandere la nostra base di clienti. 4. Abbiamo un team ben equipaggiato in grado di gestire più progetti contemporaneamente. Ciò ci consente di rispettare le scadenze dei clienti e mantenere un elevato livello di produttività.

Punti deboli

Sebbene ci impegniamo per l'eccellenza, potrebbero esserci occasionali casi in cui non riusciamo a soddisfare le aspettative dei clienti. Tuttavia, abbiamo un approccio proattivo per affrontare qualsiasi preoccupazione e adottare misure correttive per garantire la soddisfazione del cliente. 2. Come azienda esistente, potremmo dover affrontare delle sfide nell'adattarci alle mutevoli tendenze del mercato e alle preferenze dei clienti. Tuttavia, monitoriamo costantemente gli sviluppi del settore e investiamo in formazione e tecnologia per rimanere un passo avanti alla concorrenza.



Opportunità



La crescente attenzione alla manutenzione e all'estetica degli edifici rappresenta per noi un'opportunità di espandere i nostri servizi oltre la pulizia delle facciate. Possiamo esplorare offerte aggiuntive come lavaggio a pressione, pulizia delle grondaie o pulizia dei pannelli solari per soddisfare le diverse esigenze dei nostri clienti. 2. La rapida crescita del settore edile offre un'importante opportunità per noi di assicurarci contratti per la pulizia di edifici di nuova costruzione. Stabilendo solide relazioni con sviluppatori e appaltatori, possiamo posizionarci come partner di fiducia nel settore. 3. I progressi nella tecnologia dei droni aprono nuove possibilità per la nostra attività. Possiamo sfruttare i droni per accedere ad aree difficili da raggiungere, migliorare l'efficienza e aumentare la sicurezza delle nostre operazioni di pulizia. Abbracciare questa innovazione può darci un vantaggio competitivo e attrarre clienti esperti di tecnologia. 4. Collaborare con società di gestione immobiliare e sviluppatori immobiliari può creare partnership che generano un flusso costante di affari. Offrendo i nostri servizi come parte dei loro pacchetti di manutenzione immobiliare, possiamo attingere a una base di clienti più ampia e aumentare la nostra quota di mercato.

Minacce



L'intensa concorrenza nel settore della pulizia delle facciate rappresenta una minaccia per la nostra posizione di mercato. Tuttavia, ci differenziamo attraverso il nostro impegno per la soddisfazione del cliente e il miglioramento continuo, che ci aiuta a mantenere i clienti esistenti e ad attrarne di nuovi. 2. Le crisi economiche o le fluttuazioni nel settore edile possono avere un impatto sulla domanda dei nostri servizi. Per mitigare questa minaccia, diversifichiamo la nostra base di clienti prendendo di mira diversi settori e industrie, riducendo la nostra dipendenza da un singolo segmento di mercato.



Obiettivi aziendali di marketing



Obiettivi a breve termine

Aumentare la consapevolezza del marchio tra i proprietari di edifici e gli amministratori immobiliari entro il prossimo anno implementando campagne di marketing mirate e partecipando a eventi del settore. 2. Ottenere contratti per i nostri servizi di pulizia delle finestre esterne e impianti FTV entro i prossimi due anni, creando una solida base di clienti e generando entrate costanti. 3. Ottenere un tasso di soddisfazione del cliente di almeno il 90% entro il primo anno fornendo costantemente servizi di pulizia di alta qualità ed efficienti, superando le aspettative dei clienti. 4. Espandere il nostro canale di distribuzione aprendo più sedi fisiche in aree strategiche entro i prossimi due anni, rendendo più comodo per i clienti accedere ai nostri servizi e aumentando la nostra portata di mercato.

Obiettivi a medio termine

Aumentare la quota di mercato entro i prossimi tre anni, puntando attivamente a nuovi progetti di collaborando con gli sviluppatori immobiliari per fornire servizi di pulizia delle facciate e impianti FTV per i loro edifici. 2. Sviluppare nuove affiliazioni sul territorio, entro i prossimi quattro anni per diversificare la nostra offerta di servizi e soddisfare una gamma più ampia di esigenze dei clienti. 3. Stabilire partnership strategiche con società di gestione immobiliare e società di facility management entro i prossimi cinque anni per garantire contratti a lungo termine e garantire un flusso costante di affari. 4. Implementare un programma di referral dei clienti entro i prossimi quattro anni per incentivare i clienti esistenti a consigliare i nostri servizi ad altri, guidando l'acquisizione di clienti e aumentando la nostra base di clienti.

Obiettivi a lungo termine

Diventare il principale fornitore di servizi di pulizia delle facciate e impianti FTV entro i prossimi sette anni, riconosciuto per il nostro approccio innovativo, l'eccezionale servizio clienti e l'impegno per la sostenibilità. 2. Espandere le nostre operazioni in altri paesi entro i prossimi otto anni, capitalizzando la crescente domanda di servizi di pulizia professionale nella nazione. 3. Investire in ricerca e sviluppo per rimanere all'avanguardia nella tecnologia e nell'innovazione della pulizia, migliorando costantemente i nostri servizi e mantenendo un vantaggio competitivo sul mercato. 4. Raggiungere un margine di profitto netto del 20% entro i prossimi dieci anni ottimizzando l'efficienza operativa, controllando i costi e massimizzando la generazione di entrate.



CRONOLOGIA DEL PROGETTO

1

condurre

Condurre ricerche di mercato e analizzare il pubblico di destinazione per identificare le opportunità

2

permessi

Richiedere tutti i permessi a seconda della città e dello stato

3

testare

Testare il prodotto con un gruppo di esperti per ricevere feedback e migliorare il prodotto

4

promuovere

Eseguire una campagna di marketing per promuovere il prodotto al pubblico di destinazione



5

assistenza

Fornire assistenza clienti per garantire la soddisfazione del cliente

6

esplorare

Esplorare le opportunità di crescita ed espansione del prodotto o del servizio

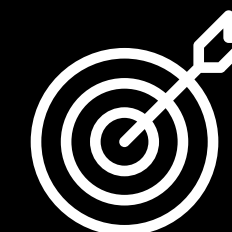
7

lancio

Lanciare il prodotto o il servizio sul mercato con un piano di lancio completo

8

successo



THANK YOU

FOR WATCHING