

DUNDEE

Interior decoration

01. NAMING E IDEA

La nostra start up si chiama DUNDEE e si pone nel mercato della consulenza dell'arredo con l'obiettivo di dare rilievo e valorizzare tramite l'interior decoration le PARETI, creando l'ambiente ideale e personalizzato per ogni cliente, convinti che siano anzitutto i contorni a creare l'atmosfera rispetto ai mobili e complementi d'arredo. Il nostro tratto **DISTINTIVO** consiste nell'**AGGREGARE** diverse aziende del settore per fornire un servizio completo ma soprattutto **SMART**, che consenta di risparmiare tempo e risorse alla nostra **CLIENTELA**.

Grazie all'approccio sostenibile per la realizzazione estetica di diverse location, e grazie alla forte domanda e offerta presente, il nostro valore distintivo si delinea grazie al servizio che offriamo ponendoci come intermediari per offrire la migliore consulenza ai clienti selezionando aziende esperte nel settore che rispecchino i valori da noi supportati grazie all'offerta di **prodotti sostenibili** e al passo con i trend. Il beneficio che vorremmo apportare alla nostra clientela è quello di **facilitare il processo di scelta**, ottimizzando il tempo di ricerca attraverso una guida che sappia indirizzare ogni persona verso una realtà del settore che possa soddisfare le richieste e al tempo stesso **istruire ed informare** riguardo il tema dell'**eco-sostenibilità**.

La consulenza avviene per qualsiasi parete che si desideri creare o rinnovare che facciano parte di qualsiasi ambiente. Decidiamo di utilizzare questo nome per rendere il nostro servizio "be invisible" ovvero intuibile, di immediata comprensione e accessibilità.

POSIZIONAMENTO NEL MERCATO

Ci poniamo nel mercato come **ESPERTI DI AMBIENT** per supportare il cliente nella ricerca di materiali di alta qualità, concentrandoci sulle pareti per valorizzare il **CONTORNO**. La nostra proposta è invertire il **PROCESSO DI SCELTA** da parte del cliente partendo dalla definizione del contorno piuttosto che dai classici complementi d'arredo.

Scegliamo di rivolgerci ad un segmento **PREMIUM** poichè collaboriamo con aziende **MASSTIGE** le quali offrono prodotti di lusso o premium, dunque di **QUALITA'** e dal **DESIGN RICERCATO**, e dispongono di punti di prezzo che colmano il divario tra il mercato medio e il premio eccellente. Il nostro obiettivo è quindi adottare i codici di comunicazione del lusso ma con una penetrazione di mercato **ALLARGATA**.



ANALISI DI MERCATO

Caratteristiche del mercato dei rivestimenti murali

Un mercato assopito per anni che ora torna ad affermarsi in tutte le sue peculiarità.

Il mercato globale dei rivestimenti murali nell'interior design è destinato a crescere fino a raggiungere 36,6 miliardi di dollari nel 2022. Sono le stime di Global Industry Analysts (Gia), casa editrice statunitense che si occupa di ricerche di mercato internazionali. La crescente domanda rivolta alle diverse soluzioni di rivestimenti murali sta portando, secondo Gia, a profondi cambiamenti nell'home decor, dando vita a nuove tendenze che portano il mercato verso una crescita continua e costante. Nelle carte da parati è da segnalare l'eccellente percorso di rinascita compiuto dal settore negli ultimi 10 anni.

Caratteristiche del mercato di nicchia

Quello delle carte da parati e delle pitture è un mondo in grande fermento. Diverse analisi di mercato concordano nelle previsioni di una forte crescita a livello internazionale nei prossimi dieci anni. Le ragioni? Sono prodotti che sanno rispondere ai bisogni profondi di chi abita e vive gli spazi. Sono materiali per l'architettura a tutti gli effetti, se si considerano le evoluzioni creative e produttive che li hanno dotati di forza evocativa e qualità performanti: totalmente personalizzabili, dall'effetto immersivo, sono sostenibili e possono avere doti antibatteriche, essere impermeabili e fonoassorbenti. L'anno 'sospeso' per pandemia ha inciso inevitabilmente sul comparto, senza scoraggiare gli imprenditori grandi e (più spesso) piccoli, o molto piccoli, che credono nell'evoluzione di questi materiali.

S

- Qualità e sostenibilità prodotto
- Servizio di consulenza sicuro e completo
- Affidabilità
- Esperienza phygital

O

- Crescita della domanda
- Soddisfare il bisogno di "mancata" consulenza all'interno di questo settore
- Contribuire alla costruzione di un lifestyle eco-friendly

SWOT

W

- Bassa awareness
- Fidelizzare stesso target
- Difficoltà instaurare relazione con fornitori

T

- Competitors
- Clientela che si rivolge ad altre realtà

PERCHE' RIVOLGERSI A NOI EVITANDO IL FAI DA TE?

Fai da te

- Incertezza della realizzazione
- Maggior perdita di tempo per visite in diversi showroom
- Errori di stile
- Mancata assistenza da parte di un esperto



DUNDEE

- Guida alla scelta dello stile più adatto
- Strumenti a supporto per una visione accurata del progetto
- Assistenza completa
- Risparmio di tempo e fatica

TOUCHPOINT E CUSTOMER EXPERIENCE

1

INGAGGIO

Una prima fase di attrazione del Prospect verso il nostro servizio avviene grazie alla pubblicità realizzata sia in showroom che nel canale digitale dai fornitori con cui collaboriamo e inoltre tramite le nostre piattaforme social quali Instagram, LinkedIn, Pinterest e Magazine di design.

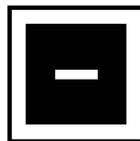
ONLINE (SITO E APP)

2

INTERAZIONE

Scegliamo di avviare la nostra attività partendo dal sito e-commerce anche per rispettare il tema della sostenibilità andando ad impattare meno sull'ambiente grazie ad un approccio CARTA FREE.

1. In una prima pagina di benvenuto il cliente può consultare un catalogo che raccoglie le storie delle aziende da noi proposte affiancate da un punteggio in termini di sostenibilità/qualità.
2. Un questionario Smart, che indagherà su gusti e preferenze dei clienti, faciliterà il processo di selezione e scelta delle diverse tipologie di rivestimenti murali.
3. Attraverso la realtà aumentata ogni cliente può riprendere tramite smartphone il proprio ambiente e visionare istantaneamente la propria parete rifinita nelle varie proposte o, nel caso in cui utilizzasse un dispositivo pc, caricando una foto della propria stanza.
4. Anche nel canale digitale la nostra consulenza è presente tramite consigli personalizzati e pagine tecniche in cui trovare strumenti e supporti di diversa natura per attività come la misura delle pareti, la conoscenza dei materiali e dei trend del momento.
5. Un servizio aggiuntivo proposto per agevolare i nostri clienti è la possibilità di prenotare un meeting online con i professionisti per una consulenza comodamente da casa.
6. In un momento conclusivo dell'esperienza digitale il cliente potrà usufruire del servizio di visita in loco.
7. Nel caso in cui si volesse procedere direttamente con il pagamento le modalità sono: saldare la cifra concordata dopo aver completato l'applicazione oppure pagando immediatamente sul sito ottenendo così un'agevolazione.



DUNDEE

Interior decoration

[Shop](#)

[I nostri servizi](#)

[I nostri fornitori](#)



[Materiali e Trend](#)

[Carrello](#)

[Account](#)

[Community](#)



● COME FUNZIONA? ●

1

Compila il tuo questionario smart per ottenere la consulenza e il progetto migliore per te!

2

Visualizza le proposte tramite i nostri strumenti come la realtà aumentata, usufruisci dei nostri consigli personalizzati e visita le nostre sezioni tecniche per conoscere materiali e trend del momento!

3

Pianifica un meeting online con i nostri esperti per una consulenza più dettagliata, scegli se usufruire della visita in loco e seleziona il metodo di pagamento che più preferisci.

I NOSTRI FORNITORI



GLAMORA



JANNELLI & VOLPI



ELITIS



WALLPEPPER



TECNOGRAFICA



COVERDESIGN



WALL&DECO



INSTABILELAB



CREATIVESPACE



DURIPLASTIC

OFFLINE (SHOWROOM E EXPERIENCE CENTER)

1. **POSTAZIONE ACCOGLIENZA**= il cliente viene accolto all'interno dello showroom e indirizzato verso la postazione di accoglienza per potersi interfacciare con i nostri esperti che avranno il compito di seguirlo nel processo di consulenza sia in caso di appuntamento che in caso di semplice visita.

2. **CONSULENZA IN POSTAZIONE**= in un primo momento avviene un confronto one to one con il cliente/prospect per conoscere e comprendere al meglio le esigenze e richieste e selezionare le prime proposte visionando e tastando le texture presenti sui cataloghi. Il nostro intento è inoltre informare ed istruire tutti coloro che decidono di rivolgersi a noi riguardo il tema della **SOSTENIBILITA'**, sensibilizzando e orientando verso un **LIFESTYLE ECO-FRIENDLY**. Per rendere questa fase ancora più coinvolgente scegliamo di utilizzare un approccio emozionale concedendo una coccola al cliente tramite la nostra offerta di beverage.

3. **ROOM INTERATTIVA**= All'interno di questa stanza dedicata è possibile visionare, tramite proiezioni su parete, le diverse proposte di rivestimenti murali (colori e materiali) affinché si possa ottenere un'idea più realistica di come risulterebbe l'ambiente nella sua realizzazione.

4. **FASE CONCLUSIVA**= nel momento in cui il cliente decide quale sia la proposta migliore per la sua atmosfera, ha la possibilità di effettuare una prova di realtà aumentata e di finalizzare la sua esperienza scegliendo tra due opzioni: 1= poter usufruire del servizio di visita nel proprio ambiente fisico e proseguire successivamente all'acquisto tramite pagamento sul sito.

2= creare un preventino su misura per valutare adeguatamente la proposta e concludere l'acquisto.

N.B: lo store verrà creato e lanciato una volta raggiunto il **BREAK EVEN** (stimato dal terzo anno)

3

FIDELIZZAZIONE

Tramite la realizzazione di una Community, con cui condividere tendenze, dare consigli e informazioni utili per conoscere materiali e carte da parati innovative, sviluppiamo un passaparola utile per instaurare un legame duraturo con la nostra fanbase e mantenerlo nel tempo tramite agevolazioni diverse tra cui assicurazione e manutenzione gestite direttamente da noi e convenzioni con aziende private.

JOURNEY DEL DELIVERY

Strategia Dropship

Materiali
fornitori

Consulenza
phygital

Selezione e
personalizzazione
del prodotto da
parte del cliente

Spedizione da
fornitore a
cliente

Supporto
installazione del
prodotto

FORNITORI

Un'azienda leader per la produzione di carte da parati e rivestimenti murali, una storia italiana che si estende per oltre mezzo secolo (60 anni nel 2021), e una grande carica progettuale per il futuro. Jannelli & Volpi è la realtà ideale con cui collaborare, poichè le azioni intraprese per la crescita e innovazione sono tante, come il potenziamento del digital marketing e la presenza al Green Pea di Torino, incentrato sul tema della sostenibilità.



GLAMORA

A Sassuolo, distretto mondiale della ceramica, nasce nel 2010 Glamora, realtà che si dedica alla progettazione e realizzazione di carte da parati su misura. Negli ultimi anni l'azienda è cresciuta velocemente, tanto da contare su una presenza internazionale in più di 60 mercati in cui i prodotti sono scelti da showroom di arredamento e studi affermati, residenze, alberghi, yacht. Scegliamo di collaborare con questa realtà poichè rispecchia a pieno i nostri valori e si esprime anche nell'innovazione dei supporti, rispettando la sostenibilità ambientale presente in ogni prodotto offerto.



ELITIS

Élitis è un brand francese che lavora con l'obiettivo di trasformare ogni tessuto in un vero e proprio viaggio, ricco di suggestioni poetiche e culturali. Il brand è impegnato nella ricerca di nuovi materiali, più sostenibili e duraturi (ecologia è la parola chiave che contraddistingue la produzione) che possano apportare unicità ai suoi tessuti d'arredo, ed è per questo che diventa per noi alleato fondamentale per offrire un servizio eccellente ai nostri clienti.

CREATIVESPACE

CREATIVESPACE è una realtà giovane e dinamica che produce grafiche decorative adattabili su misura agli ambienti in grado di rendere uniche e affascinanti le superfici. Le carte da parati Creativespace sono facili da applicare e da rimuovere, ma soprattutto per la stampa vengono utilizzati solo inchiostri ecologici e altri materiali naturali che la rendono un'azienda ideale con la quale lavorare e offrire la migliore consulenza.

WALLPEPPER

WallPepper® propone grafiche su misura stampate in altissima qualità, accompagnate da un materiale unico e apprezzato per le sue caratteristiche ecologiche, tutte le materie prime utilizzate nel processo produttivo infatti sono PVC free (senza plastica), ecologiche e certificate. Collaborando insieme a loro, vogliamo ridefinire ed istruire al senso della responsabilità ambientale con processi industriali virtuosi, azioni di riciclo o utilizzo di materiali naturali, al fine di fornire una consulenza su prodotti di eccellenza.





DURIPLASTIC

L'azienda Duriplastic dispone di una vasta gamma di prodotti per la pittura professionale, mantiene un alto standard qualitativo, in sintonia con la domanda sempre più qualificata dei clienti e nel rispetto delle nuove norme in materia ambientale. Volendo garantire un servizio di consulenza non solo per prodotti come carte da parati ma come rivestimenti murali di vario genere, la collaborazione con questa realtà permetterebbe di fornire una più completa offerta ai nostri clienti che desiderano curare i dettagli nei loro ambienti.



COVERDESIGN

Coverdesign è un'azienda che opera nel settore del rivestimento murale da diverso tempo. Negli ultimi anni ha provveduto ad aggiornare la propria struttura manifatturiera per migliorare i metodi produttivi sia manuali che meccanici, avvalendosi di un gruppo di esperti del settore e di designer che collaborano costantemente con l'azienda per soddisfare le esigenze di ogni tipo di clientela, da quella dai gusti sobri a quella più sofisticata ed è per questo motivo che intravediamo in loro la migliore soluzione per qualsiasi tipo di esigenza legata all'interior decoration della parete.

Wall&Decò

Realtà creativa e contemporanea che propone soluzioni di rivestimenti murali. L'azienda viene fondata dallo stesso direttore creativo Christian Benini, fotografo pubblicitario. Si tratta di prodotti unici e sviluppati ad Hoc grazie ad una accurata ricerca dei materiali. Offre una vasta gamma di carta da parati modulare ecologica, in TNT riciclabile, traspirante e lavabile, perfetto per ogni tipo di ambiente(uso residenziale, commerciale e contract).

Tecnografica

Azienda leader nel settore del design per l'industria ceramica possiede un mix perfetto tra design, tecnologia e biocompatibilità e caratteristiche ecologiche dei materiali utilizzati.

InstabileLab

Azienda italiana che realizza carta da parati di design per interni ed esterni in grado di soddisfare ogni esigenza stilistica proprio grazie alla possibilità di massima personalizzazione. Possiede inoltre una certificazione internazionale che garantisce l'impegno aziendale alla produzione sostenibile .



PEOPLE



Il nostro personale deve rispecchiare a 360 gradi l'identità e i valori del nostro servizio, perciò scegliamo di selezionare persone che rispecchino le seguenti skills:

- Conoscenza approfondita dei materiali
- Professionalità
- Empatia
- Capacità comunicativa
- Conoscenza strumenti digitali utilizzati in showroom
- Capacità di problem solving
- Capacità di organizzare e pianificare

I profili più adatti per lavorare con noi potrebbero essere giovani neolaureati nelle aree disciplinari inerenti al settore (geometria, architettura, interior design).

Volendo dare importanza e creare una coerenza con il tema della sostenibilità, decidiamo di fornire come vestiario al nostro personale indumenti realizzati con tessuti naturali quali ad esempio il lino e derivati, la lana e il cotone.

IL NOSTRO TARGET

Ci rivolgiamo a soggetti che APPARTENGONO A REALTA' SIA **B2B CHE B2C** che vogliono curare in modo **SOSTENIBILE** il loro ambiente, a chi desidera acquistare prodotti di qualità dalle migliori case produttrici del settore.

Per identificare dunque al meglio il nostro target di clientela abbiamo delineato tre profili differenti (dai 30 ai 65 anni) che, viste le caratteristiche che li definiscono, troverebbero da noi le **SOLUZIONI** alle loro esigenze e apporterebbero **VALORE ECONOMICO**

1. PERSONAS



Gianpiero

(B2B)

Gianpiero è un bergamasco direttore generale di una grande catena di hotel, ha 65 anni ed è sposato con Laura (casalinga) e la coppia abita a Bergamo insieme ai 3 figli.

Essendo Gianpiero una persona particolarmente attenta al dettaglio dell'ambiente in cui vengono ospitati i suoi clienti, sente l'esigenza di voler stare al passo con i trend e rinnovare gli spazi degli Hotel per ottenere atmosfere accoglienti ed esteticamente attrattive pur garantendo il rispetto per l'ambiente.

Decide di affidarsi ad uno studio di architettura che collabora con la nostra realtà perchè si rende conto di aver bisogno di una guida nella fase di selezione e nel processo di scelta affinché possa individuare le migliori aziende che possano fornire le proposte adatte agli ambienti interessati. La nostra proposta per Gianpiero è quella di realizzare una convenzione che possa aiutarci ad instaurare un rapporto duraturo occupandoci della manutenzione e della revisione periodica degli spazi.

2. PERSONAS



Angela

(B2C)



Angela, casalinga toscana di 40 anni, vive a Firenze in un appartamento in affitto, è sposata con Marco ed insieme hanno due gemelli di 14 anni.

Passando molto tempo a casa da anni si appassiona all'home decoration e alla cura estetica degli spazi quotidiani che vive con la sua famiglia.

I gemelli ormai adolescenti, rispettivamente ragazzo e ragazza, desiderano avere più privacy e per questo motivo è necessario creare due stanze separate.

Avendo i ragazzi gusti e preferenze opposte, la mamma Angela si rivolge a noi per una consulenza così da poterci raccontare le esigenze dei suoi figli e creare insieme al nostro team una realizzazione personalizzata e su misura delle pareti delle camere per soddisfare i loro desideri.

3. PERSONAS



Mariapaola

(B2B)

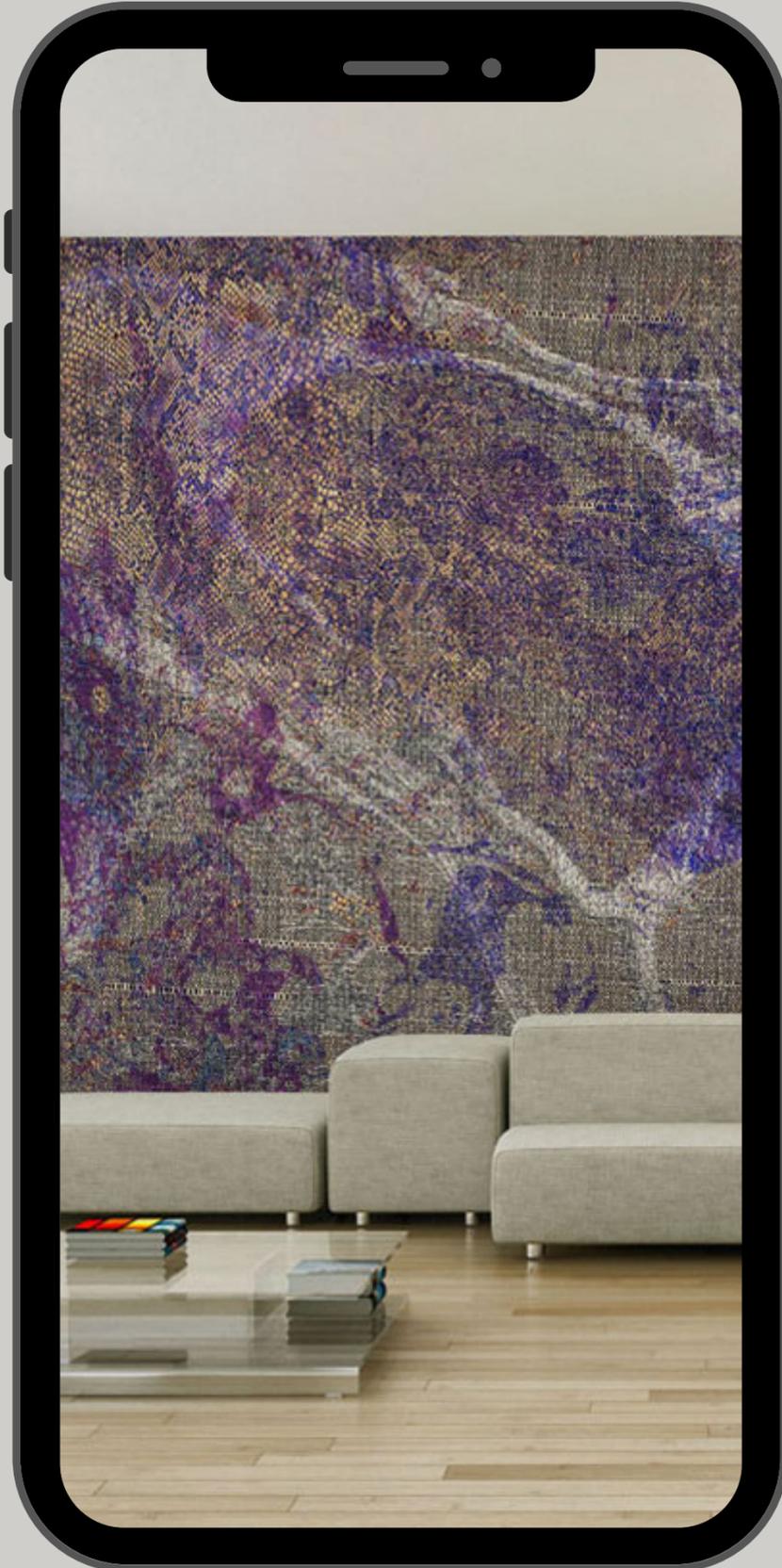
La ristoratrice Mariapaola ha 51 anni, è nata e cresciuta a Caserta ma si è successivamente trasferita a Napoli per esigenze lavorative.

Il suo obiettivo per questo anno è portare a termine i lavori per la sua nuova attività (ristorante sushi brasiliano) all'interno della quale desidera ricreare un'atmosfera che rimandi alla cultura brasiliana.

Dopo una serie di ricerche eseguite in maniera indipendente, Mariapaola non riesce a trovare la soluzione più adatta che rispecchi i temi legati alla sostenibilità, innovazione e natura che vorrebbe trasmettere. Decide così di rivolgersi ad uno studio di architettura che collabora con la nostra realtà per ottenere un aiuto nella creazione completa dello storytelling ed identità del concept attraverso le diverse applicazioni sui rivestimenti murali.

STRUMENTI DIGITAL INTEGRATION

- **Showroom:** nel punto fisico è presente una digital room in cui è installato un monitor per tutte le superfici delle pareti in cui il cliente, attraverso un totem, può selezionare il colore e il tipo di materiale che più gli piace. Una volta scelto, il prodotto verrà proiettato sul monitor e in questo modo potrà vedere a grandezza reale come risulterebbe la sua scelta.
- **App:** DUNDEE PLACE consente di osservare virtualmente modelli 3D in scala reale delle nostre proposte nello spazio personale del cliente. Può dunque lasciarsi ispirare con la fotocamera e dalle nostre collezioni appositamente curate, arredando un'intera stanza con un solo tocco e trovando il prodotto perfetto grazie alla prova con la propria fotocamera.
- **Sito web:** attraverso il nostro sito il cliente ha la possibilità di caricare foto delle proprie pareti e immediatamente selezionare il colore e il materiale delle nostre proposte per vedere quale sia quella più consona.



CRM

Volendo instaurare un rapporto duraturo nel tempo con chi decide di rivolgersi a noi, dopo una prima fase di acquisizione dati tramite il CDP, sviluppiamo operazioni mirate e campagne di marketing al fine di ottenere la massima personalizzazione. Lo strumento principale che vogliamo sfruttare è il direct mailing, abbiamo dunque ipotizzato un journey personalizzato rispettivamente per prospect e clienti fidelizzati:

Prospect medio-alto spendente

- Primo acquisto: thank you scritto a mano da inviare e mail di benvenuto
- Contatto telefonico post vendita
- Mail personalizzata con aggiunta di questionario per raccolta dati personali e preferenze sul prodotto
- Gift= catalogo in anteprima con texture incorporata.

Clienti

- Acquisto
- Ringraziamento automatico
- Contatto telefonico post vendita
- Mail per comunicazione scontistica

PROPOSTA GREEN

Creazione di una moneta virtuale EcoCash



Come Funziona?

Ogni singolo prodotto green avrà correlato un ecocash in base alla posizione in cui si trova nella nostra lista dei fornitori (es se il cliente compra 150 euro di prodotto posizionato al secondo posto della nostra classifica, avrà diritto a 35 ecocash). Una volta fatto l'acquisto, il saldo di EcoCash si aggiorna in automatico e il cliente avrà i due saldi

A cosa servono gli EcoCash?



Il cliente può decidere di tenerli e accumularli fino a quando non desidera acquistare altri prodotti green del nostro catalogo, oppure investirli per piantare un albero, o anche sfruttarli per servizi presenti con i nostri partner (partnership con realtà green che incentivino a evitare lo spreco, es BikeMi, monopattini elettrici a milano, buoni ricarica per macchine elettriche...)



Criteri e parametri per la creazione della lista dei Top Green partner



Il nostro catalogo sarà strutturato come una sorta di classifica aggiornata in tempo reale, in modo che il Partner migliore in chiave Green abbia la migliore visibilità e consulenza da parte di Wall Advisor: questo spingerà sempre più i diversi fornitori a competere tra loro in ottica di ecosostenibilità, rispettando quelli che per noi sono i parametri più importanti.

Parametri e indicatori

Emissione Co2

Modalità di trasporto

Strutture ricettive (se usano impianti fotovoltaici)

Calcolo del materiale di consumo della carta

Impatto del materiale utilizzato

Conformità (rispetto delle leggi e degli standard nazionali e/o internazionali. Ad esempio, un indicatore misurabile (KPI) può essere la quantità di multe ricevute per infrazioni.

Quantità di rifiuti

Ciclo di vita del prodotto

Impatto sociale (qualità di vita dei lavoratori e della comunità locale---> territorio)

<i>Costi Gestionali</i>	
ADV	73.800,00 €
APP	60.000,00 €
Sito web (vetrina)	5.000,00 €
Software CRM	2.400,00 €
Incentivi per fornitori	4.251,00 €
Consulenti/Team a p.IVA (numero indefinito)	- €
Costi di gestione	10.000,00 €
Gadget	5.000,00 €
TOTALE	160.451,00 €

<i>Consulente</i>	
Provvigioni in % sul ricavo medio	20%
Provvigioni in € sul ricavo medio	26,40 €
Premio (raggiunti i risultati)	- €
Stima provvigioni totali	18.704,40 €

<i>Ricavi</i>	
Scontrino medio rivestimento parete	120,00 €
Fee fissa dal fornitore	12,00 €
Consulenza a parete	15,00 €
Consulenza totale	120,00 €
Totale ricavo (consulenza+scontrino medio)	240,00 €
Pubblicità esterna	N/D
Totale (Ricavo Netto)	132,00 €

ECONOMICS

- Forte investimento in Advertising
- Creazione App e sito web
- Team composto da 3 consulenti
- Personale in partita IVA
- Consulenti pagati a provvigioni e a premi per raggiungimento risultati
- Costo totale previsto 160.451€
- Scontrino medio: 240 euro
- Ricavo netto: 132 euro

ECONOMICS

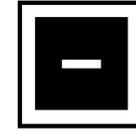
Piano Web Marketing

2021 - 12 mesi

- Attività di Marketing divise tra interne ed esterne (costo)
- Spesa giornaliera in ADV: 205€
- Obiettivo del primo anno: Awareness
- Sulla base di questa previsione, si potrà raggiungere il BREAK EVEN entro 3 anni

Nostre risorse	Follower	Interazione con i contenuti	Traffico	Propensione creazione account	Registrazioni al sito	Conversion Rate	Numero clienti che acquista	Ricavi
Email marketing			100000	20%	20000	1%	200	26.400,00 €
Social (IG, facebook, pinterest, tik tok)	40000	96000	80000	2%	1600	5%	80	10.560,00 €
TOTALE			180000		21600		280	36.960,00 €

		Publicità esterna	Spesa giornaliera	Budget media	Costo per click	Costo per Lead	Traffico	Tasso di interesse	Registrazioni al sito	Conversion Rate	Numero clienti che acquista	Ricavi
SEM	SEO	Consulente di digital ADV	30,00 €	10.800,00 €	0,90 €		12000	3%	360	10%	36	4.752,00 €
		Investimento e ampliamento fornitori	16,67 €	6.000,00 €	6,00 €		1000	2%	20	50%	(nuovi fornitori) 10	
		Consulente di digital ADV	33,33 €	12.000,00 €							0	
	SEA	Retargeting	25,00 €	9.000,00 €	0,60 €		15000	5%	750	15%	112,5	14.850,00 €
		Social ADV	83,33 €	30.000,00 €	0,75 €		40000	2%	800	10%	80	10.560,00 €
		Lead generation	16,67 €	6.000,00 €		30,00 €					200	26.400,00 €
		TOTALE ADV	205,00 €	73.800,00 €			68000		1930		428,5	56.562,00 €



DUNDEE

Interior decoration

THANK YOU

Auriletto Rachele
Cavallari Edoardo
Patimo Gabriella