



# B-Home



# La Nostra Azienda



## Missione

Facilitare l'accesso a soluzioni abitative sicure, convenienti e trasparenti per gli studenti universitari.

## Visione

Diventare il punto di riferimento per l'housing studentesco in Italia, combinando tecnologia e servizi.

## Valori

Affidabilità, accessibilità, trasparenza e innovazione.

## Chi siamo

B-Home è una piattaforma innovativa per il mercato degli alloggi studenteschi in Italia. Nasce all'interno dell'Università Giustino Fortunato per aiutare gli studenti che intendono essere presenti fisicamente nella vita universitaria, ma, provenendo da città diverse trovano difficoltà nella ricerca di alloggi.

# Team



**Santoro Luigi**

**CEO**

**(STUDENTE UNIFORTUNATO)**



**Futuri Dipendenti**

**Consulente immobiliare**

**Procacciatrice Legale**

**Programmatore**



# Partner

## Università & Associazioni studentesche

Collaborazioni strategiche per il marketing e l'acquisizione di utenti.



## Futuri partner

Enti locali, aziende tech e co-living per ampliare l'offerta.



# Segmenti di mercato

## Primario

Studenti universitari (nazionali e internazionali) alla ricerca di alloggi.

## Secondario

Genitori degli studenti e università che vogliono offrire supporto abitativo.

## Terziario

Proprietari di immobili interessati a un servizio di gestione trasparente.





# Canali



## Acquisizione utenti:

- Campagne social media (Instagram, TikTok, LinkedIn, Facebook).
- Collaborazioni con università e associazioni studentesche.
- SEO e content marketing per intercettare ricerche online.



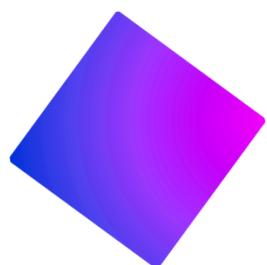
## Conversione:

- UX ottimizzata per un'esperienza fluida di ricerca e prenotazione.
- Assistenza personalizzata per studenti e locatori.



## Retention:

- Programmi di referral per studenti e proprietari.
- Servizi aggiuntivi come assistenza contrattuale e supporto burocratico.



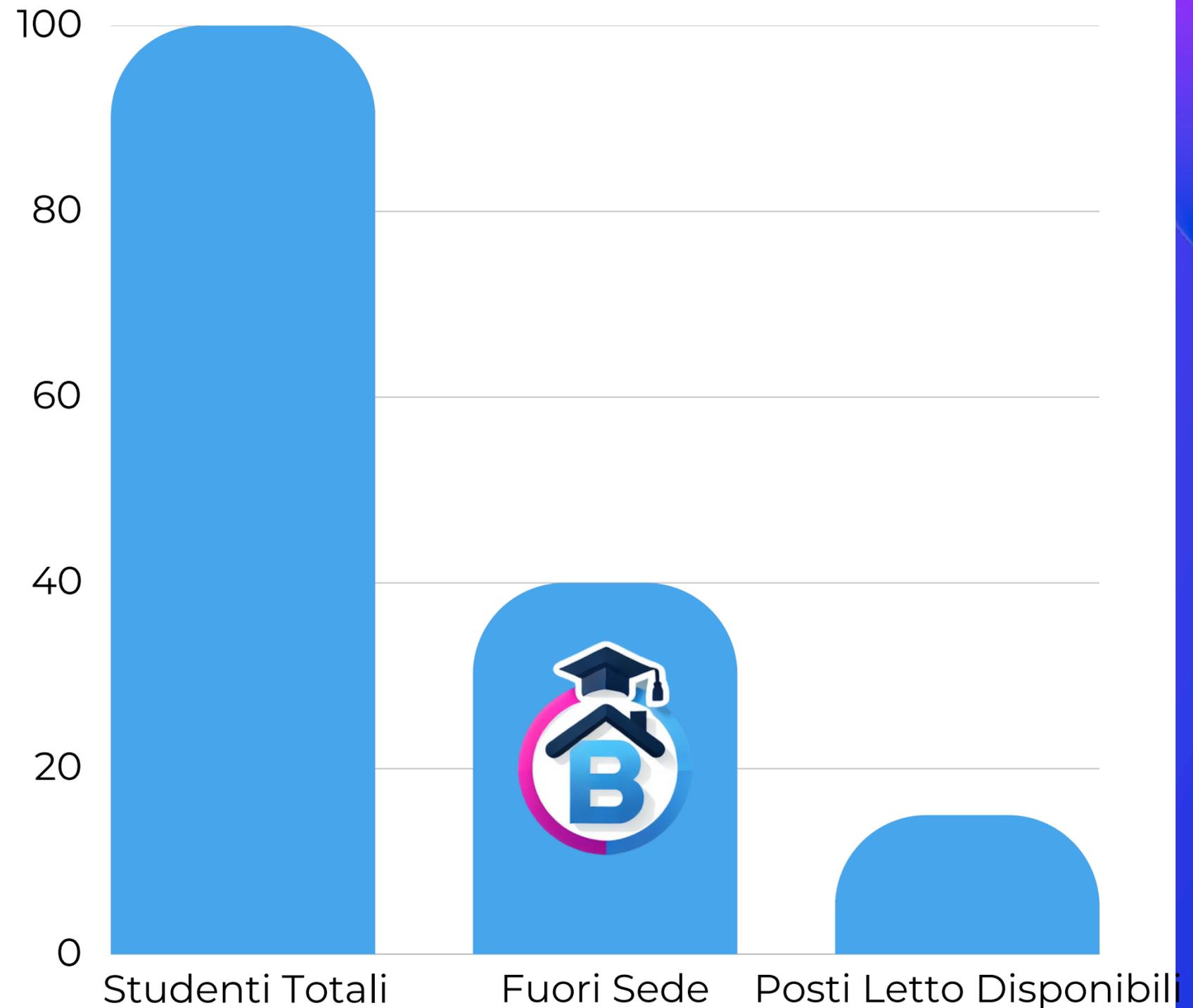


# Target Market



# Market di Riferimento

- Domanda in crescita: Il mercato degli alloggi studenteschi in Italia è in forte espansione.
- Dati di settore: 1,6 milioni di studenti in Italia, di cui 39,9% fuorisede.
  - Opportunità: Mancanza di un servizio digitale che semplifichi il processo di affitto per studenti.





# Concorrenti & Vantaggi

## Concorrenti principali:

Airbnb, Booking, Subito.it , Agenzie immobiliari (soluzioni generiche, non verticali sullo student housing).

## Vantaggi Competitivi:

- Filtro per facoltà e gruppi studenteschi (donna/uomo, facoltà di studi, interessi comuni).
- Gestione completa per i proprietari (zero contatti diretti tra studenti e locatori).
- **Garanzia di qualità:** controlli verificati sugli alloggi.
- **Servizi aggiuntivi:** supporto burocratico, contratti trasparenti, assistenza studenti.
- Gestione totale di bollette e pagamenti tramite App B-Home.



# Stadio di Sviluppo

01

## ATTUALE

- Exexecutive Summery
- Prototipo dell'app in fase di sviluppo con Flutter.
- Premio vinto dal progetto B-Home con 6 Sannio di 5000€.

02

## PROSSIMI STEP

- MVP (Minimum Viable Product) pronto entro 3 mesi.
- Prime partnership con università e associazioni studentesche dopo l'apertura dell'attività.

03

## RISULTATI RAGGIUNTI

- Validazione dell'idea con il premio da 5.000€.
- Team in strutturazione con competenze specifiche ed esperti del settore.
- Prototipo in sviluppo con Flutter.

04

## SFIDE NEI PROSSIMI 12 MESI

- Acquisire Feedback strategie di marketing efficaci.
- Illustrare i vantaggi delle partnership con università per garantire visibilità e credibilità.
- Testare e ottimizzare la piattaforma per offrire un'esperienza fluida.

# Sostenibilità Economica



## Costi fissi annuali:

- App (Sviluppo iniziale): 50.000€ (primo anno) poi 2.500€/anno per gestione e manutenzione.
- Amministrativo: 10.000€/anno (costante).
- Stipendi: 60.000€/anno (costante).
- Marketing: 12.000€/anno (costante).

## Costi variabili:

- Affitto per ogni appartamento: 1.500€/mese 18.000€/anno per casa.
- Numero di appartamenti iniziali: 3.
- Incremento di appartamenti: +3/+5 per anno.

## Entrate principali:

- Commissione su affitti: 10% del canone mensile pagato da ogni studente.
- Prezzo medio di affitto per studente: 450€/mese.
- Studenti per casa: 2-3.
- Numero di appartamenti cresce ogni anno.

## Altre entrate:

- 10 Spazi pubblicitari: da 5€/mese per spazio pubblicitario → 600€/anno per spazio.
- Assicurazioni sugli immobili: 100€/anno per studente.
- Abbonamenti per trovare prima l'immobile: 10€/mese per studente ( facoltativo ).
- Entrate dagli sponsor: 20.000€/anno (stima costante).



# Sostenibilità Economica (parte 2)

Anno	Costi	Ricavi	Profitto Netto
1°	152.000	53.350	-98.650
2°	122.500	72.600	-49.900
3°	122.500	91.850	-30.650
4°	122.500	111.100	-11.400
5°	120.500	130.350	9.850
6°	120.500	149.600	29.100
7°	120.500	168.850	48.350



# Modello di Sostenibilità Economica



## COMMISSIONI

B-Home trattiene una commissione sulle transazioni di affitto effettuate tramite la piattaforma.

- 10% di commissione su ogni affitto concluso tramite la piattaforma.
- Esempio: Affitto medio €400/mese → 10% = €X per transazione.



## SPONSOR

B-Home collabora con aziende che offrono servizi utili agli studenti, come

- Brand collaboratori: IKEA (arredi), Allianz (assicurazioni), BlaBlaCar (mobilità).
- Esempio: Promozione di assicurazioni affitti → Fee per lead generato.



## MARKETING

B-Home offre spazi pubblicitari e servizi di promozione mirata per aziende e proprietari.

- Annunci in evidenza: €5€ al mese per posizionamento top.
- Pubblicità su piattaforma: Spazi per aziende target studentesco.



## ABBONAMENTO

I proprietari possono accedere a servizi extra tramite un abbonamento mensile o annuale.

- Base (Gratis) – Inserzione standard.
- Premium (€10/mese) – Più visibilità, assistenza contrattuale.
- Business (€700/anno) – Gestione completa, pacchetto marketing.

# TAM. SAM. SOM.

## Dimensione del Mercato

**TAM**

**€ 540M**

1,8 milioni di studenti universitari in Italia, di cui circa il 30% fuori sede → 540.000 potenziali utenti.

**SAM**

**€ 85K**

Totale mercato disponibile (SAM) in Campania: circa 85.000 studenti fuori sede.

**SOM**

**€ 8.5K**

Puntiamo a conquistare il 10% del SAM nei primi anni, avremmo circa 8.500 studenti utenti attivi.

**10%**

**33%**

**57%**



# Impatto Sociale e Territoriale

01

## **SOCIALE**

- Supporto agli studenti nel trovare alloggi sicuri e accessibili.
- Maggiore trasparenza nel mercato degli affitti studenteschi.

02

## **TERRITORIALE**

- Creazione di un network tra studenti, università e proprietari.
- Valorizzazione del patrimonio immobiliare con locazioni a lungo termine.



**GRAZIE da**



**Contatti**

**Santoro Luigi**

CEO