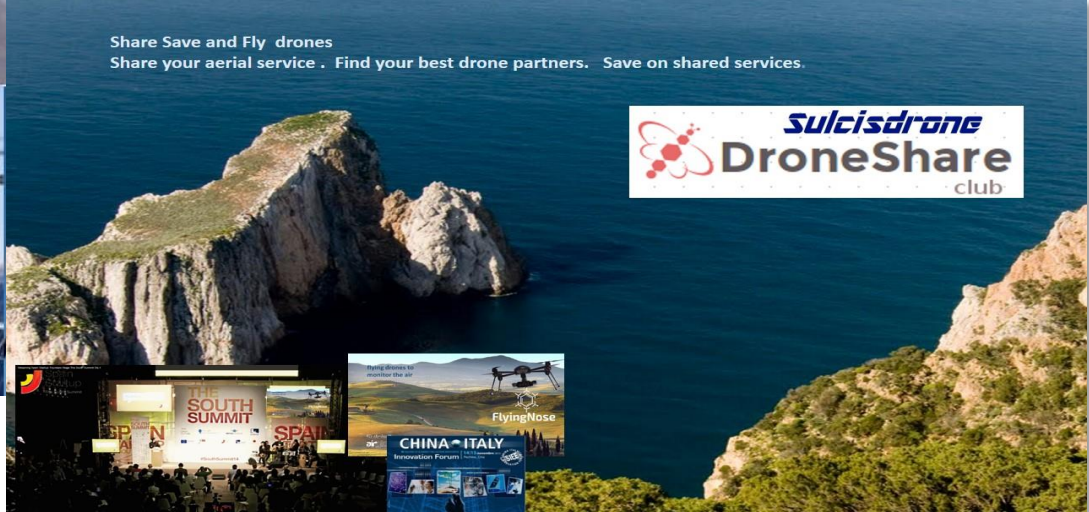
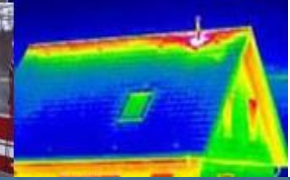
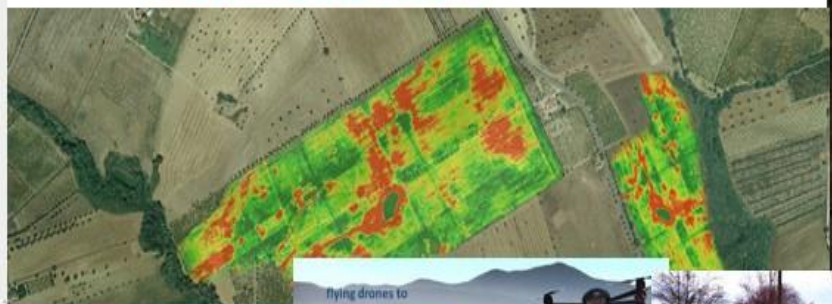


Share Save and Fly drones
Share your aerial service . Find your best drone partners. Save on shared services.

la community
dei servizi condivisi
attraverso i droni.

info@dronesshare.club



Piloti certificati
Assicurazioni
Scuole di volo
Corsi

Telecamere Termiche
Sensori ottici
Agricoltura (agronomi, enologi,
associazioni , università)
Ambiente

Territorio, turismo, archeologia
Sicurezza e protezione civile
Ingegneria e architettura
stampa e tv
Military

Commercial Property
Aerial Drone Photography Services
Commercial Property Aerial Drone Video Services
Commercial Real Estate

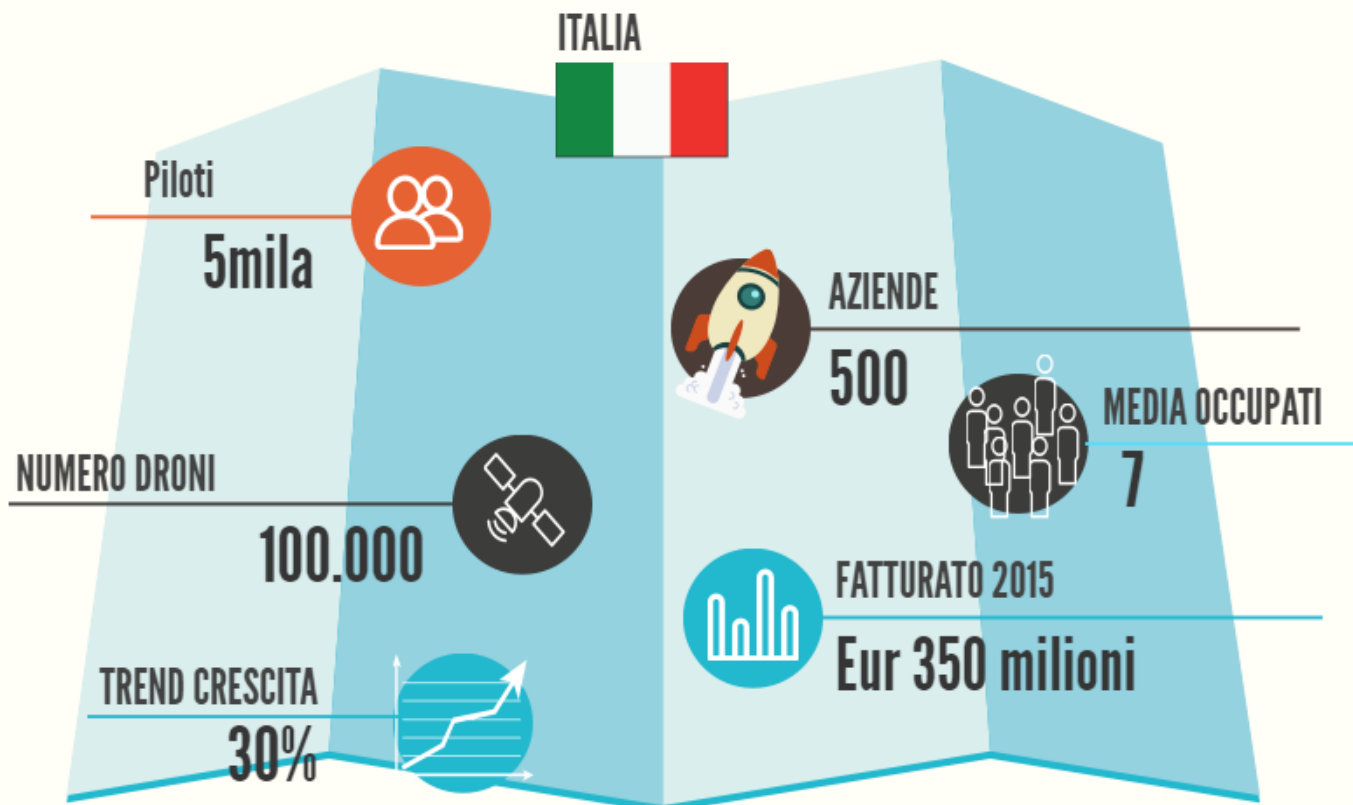
Commercial Real Estate Drone Photography
Commercial Real Estate
Drone Video Video Services
Real Estate Aerial Drone Services
Real Estate Aerial Drone Video Services
Aerial Drone Photography Services
Aerial Drone Video Services

Search and Rescue Aerial Drone Photography Services
Special Event Aerial Drone VideoPhotography Services
Utility Inspection Aerial Drone Photography Services
Utility Inspection Aerial Drone Video Services
Video Production Aerial Drone Cinematography Services
Video Production Aerial Drone Photography Services
Wedding Aerial Drone Photography Services
Wedding Aerial Drone Video Services
Yacht Aerial Drone Photography Services
Drone software / Drone ICT / IOT



L'incredibile varietà delle
applicazioni dei droni
nelle diverse attività
professionali

2015 PANORAMA MERCATO DRONI



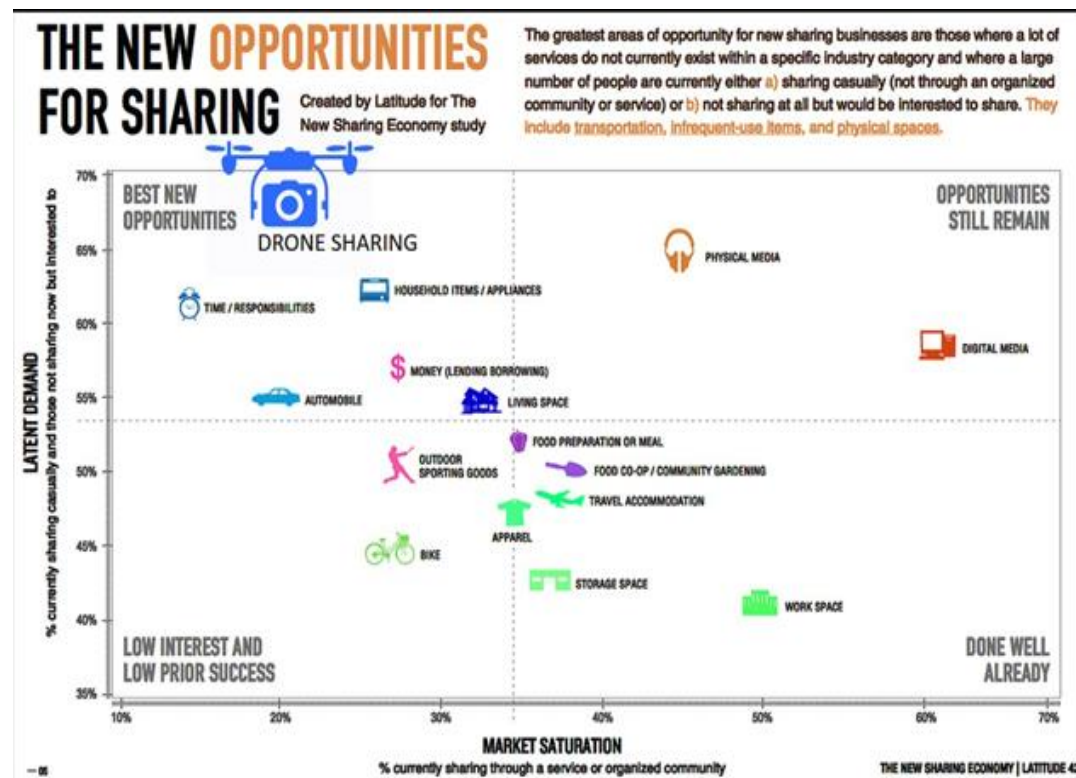
**FINANZIAMENTI VENTURE
CAPITAL A SOCIETA' DI DRONI**

\$ 108.000.000

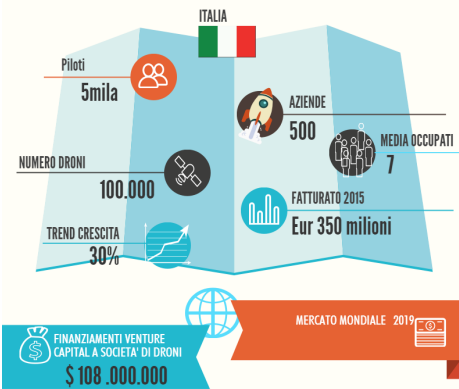
MERCATO MONDIALE 2019

\$ 8,4 miliardi

Le opportunità dei droni nella sharing economy



2015 PANORAMA MERCATO DRONI

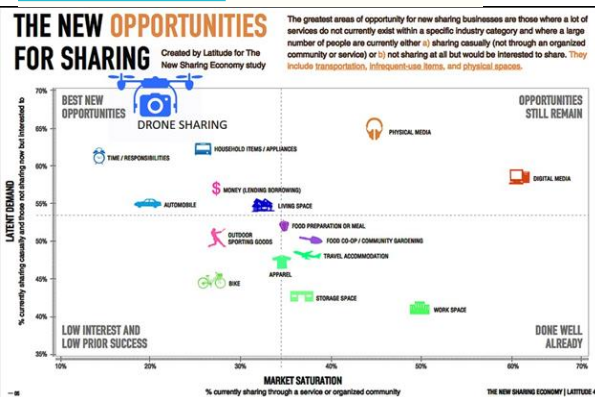


Domanda crescente, ma disorientata

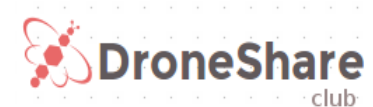
Offerta caotica e polverizzata

Vincoli legislativi e tecnologici

Risorse utilizzate 1 giorno al mese



Bisogno: governare l'ecosistema dei droni



Soluzione:

Dronshare.club si propone di governare questo ecosistema
in evoluzione tumultuosa e disordinata
con un **algoritmo di matching**
in un modello trainato dall'unico driver in grado di attrarre
e sviluppare la domanda/offerta e cooperazione:
la condivisione

Breve storia di sulcisdrone startup: da flyingnose a droneshare.club



Sulcisdrone
organisation



Giuseppe
CEO -
Investor
relations



Dronesare.club



ICT



FlyingNose



Progetti
speciali

ICT e R&D



Alberto

Aerial



Matteo Salv

MKTG e PR



Marco

Amministrazione



Bruna



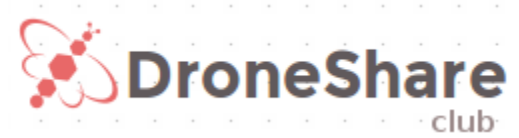
PF



Bruno



La business idea



DroneShare.club nasce per facilitare la condivisione di servizi erogati attraverso i droni.

Per avere a disposizione un drone, un servizio aereo o una periferica specializzata non sarà più necessario acquistarli o prenotarli: grazie a DroneShare.club si potrà usufruirne in modalità condivisa,:

condividendo il servizio con altri utenti;

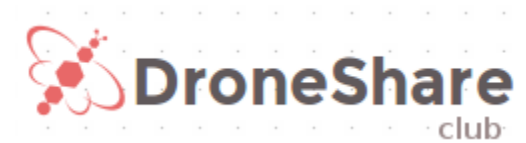
beneficiando dell'offerta proveniente da tutti gli operatori che interagiscono nella piattaforma e che a loro volta condividono risorse e tecnologie ottimizzando i loro investimenti.

L'incrocio della domanda/offerta avviene attraverso una piattaforma online.

Un algoritmo di categorizzazione e matching c incrocia domanda e offerta ed evolve con l'utilizzo.

Si può utilizzare la piattaforma come operatori, fruitori, locatori della risorse condivise •

La piattaforma web/app Dronesshare.club



E' stata realizzata e testata utilizzando un esclusivo algoritmo di matching e opera in modalità web/app ibrido in modo da essere fruita su pc/tablet/smartphone.

E' già utilizzata dagli utenti, provenienti da differenti nazionalità e contiene 6000 referenze qualificate.

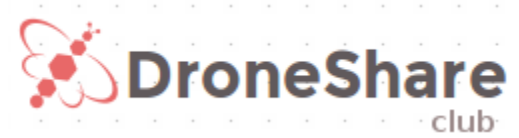
E' stata presentata agli operatori dei Droni in agricoltura presenti a FierAgricola Verona 2016 dove ha ottenuto una prima consistente verifica sul campo del modello proposto di incrocio e facilitazione domanda/offerta.

E' il primo sistema web based ad offrire questo modello in Europa.

La **unique value proposition** non è riposta nei prodotti/servizi, che di per se potranno essere più o meno unici e innovativi, bensì nella categorizzazione e condivisione.

L'attributo di unicità e differenziazione consiste nella condivisione resa possibile dalla piattaforma realizzata per lo specifico dominio dei droni, con un vantaggio per tutti.

Il business model 1/

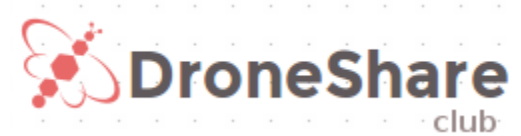


Nella piattaforma, la domanda (tutti coloro che hanno necessità di un servizio che richiede l'utilizzo di droni) e offerta (tutti coloro che offrono servizi in qualche modo correlati ai droni) interagiscono liberamente animando il marketplace, condividendo informazioni, immettendo profili autoreferenziati.

Ma solo gli utenti della domanda accreditati come USERS e gli operatori dell'offerta accreditati come SHARERS beneficiano delle funzionalità economiche e dei vantaggi della condivisione.

gli SHARERS si accreditano accettando di corrispondere le royalty sulle transazioni erogate agli USERS che si avvalgono della piattaforma.

Il business model 2/



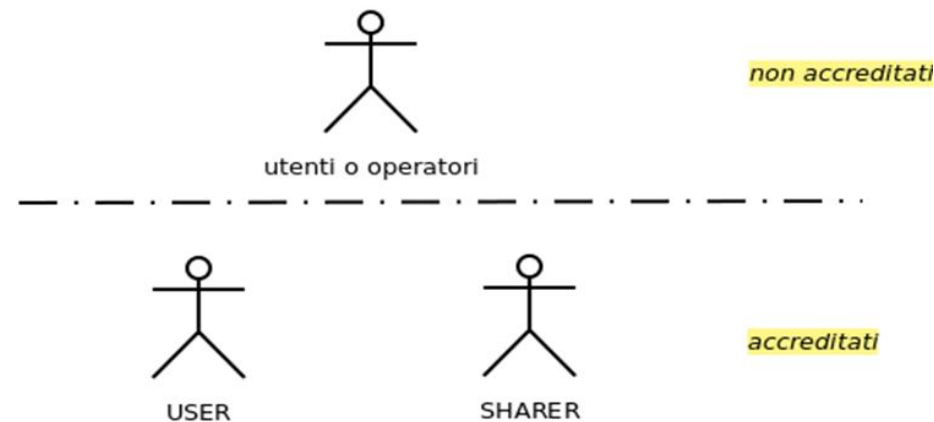
Agli USERS la piattaforma assicura un “one stop shop”, unico punto dove trovare riunita una grande varietà di servizi diversi con possibilità di trovare offerte sicure e convenienti, metterle in concorrenza, aggregarle in progetti integrati, ottimizzare la selezione.

Agli SHARERS DroneShare.club assicura i seguenti benefici:

acquisire nuovi clienti;



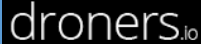


interagire con colleghi e utenti con localizzazioni e offerte complementari;

accrescere notevolmente il fatturato sviluppando nuove offerte.



La piattaforma è disponibile a livello globale con focalizzazione sull'Europa e Mediterraneo.

Fattori di competitività e importanza per l'utente

Factor						FPVDronemarket	IMPORTANZA
Prodotto	Unica Piattaforma /mercato per condivisione e erogazione servizi integrati sia specializzati che generalisti	Piattaforma incentrata nel booking di servizi di piloti iscritti	Piattaforma incentrata nel booking preimpostato di 4 settori	Piattaforma incentrata nel booking di un ben definito insieme di settori (mancanza di ranking)	Piattaforma con quotazione aperta con ampio insieme di settori	Piattaforma con richiesta aperta	1
Prezzo in rapporto a qualità	€ Miglior prezzo dato da gruppi di acquisto e concorrenza su piattaforma	€€ Prezzo fornito senza contrattazione utenti	€€ Prezzo preimpostato o con richiesta di quotazione da parte dello staff interno	€ Miglior prezzo da quotazione da parte di piloti	€ Miglior prezzo da un numero cospicuo di operatori	sconosciuto	2
Qualità	Miglior qualità da condivisione servizi e concorrenza su piattaforma *****	Qualità della piattaforma nelle sue limitate funzionalità ****	Qualità della piattaforma *****	Qualità della piattaforma *****	Qualità alta *****	Qualità limitata **	2
Gamma Servizi	Gamma ampia e omnicomprensiva in grado di fronteggiare esigenze diversificate	Gamma Limitata al servizio aereale con contrattazione assente	Gamma limitata a 4 settori aerali	Gamma limitata a un insieme di settori aerali	Gamma ampia	Gamma Bassa	1
Service	Massima integrazione di servizi diversi e complementari	Operatività focalizzata sul service aereale	Operatività limitata	Operatività focalizzata sul service aereale	Operatività su servizi aerali ma molto capillare	Operatività limitatissima	2
Reliability	Massima data da confronto operatori e rating utenti	Media risultante da referenze	Buona con supervisione del team	Buona con supervisione team	Massima con certificazione riconosciuta	Scarsa	1
Expertise/Tempo presenza su mercato	Breve DroneShare.club è una new entry	Breve Contenuti ridotti a pochi utenti	Breve La startup opera principalmente a Los Angeles	Breve	Buona L'azienda ha una buona presenza	Breve	3



DroneBooking.com



fpvdronemarket

Company Reputation	Buona La reputazione della piattaforma beneficia del trackrecord di SulcisDrone e dei riconoscimenti in Italia e Spagna	Media In funzione di referenze e expertise	Buona Team di sole due persone ma con esperienza simile a SulcisDrone Sconosciuta in Europa	Buona La startup è referenziata da canali importanti	Buona La sua reputazione è accreditata da diverse fonti autorevoli del settore	Scarsa	3
Location	Massima Per il fatto che la piattaforma accoglie record da tutto il mondo e l'integrazione di servizi amplia l'area di operatività dei fornitori registrati	Media Operano preferibilmente nel paese o nella regione di origine (Paesi Bassi)	Media Operano principalmente a Los Angeles	Media Limitata agli Stati Uniti	Alta Stati Uniti, Inghilterra e Australia	Sconosciuta	1
Appearance	Ancora debole	Debole per la polverizzazione offerta	Debole, settori e localizzazione limitate	Buona essendo ben referenziata	Buona	Debole	2
Modello commerciale	Molto Forte Modello unico di piattaforma freemium, coerente con sharing economy, e protetto da algoritmo esclusivo di matching. GoToMarket orientato a crescita virale	Debole Mancanza di attività di contrattazione nella piattaforma	Buono Politica dei prezzi preimpostata e quotazione per personalizzazioni	Debole Non chiara l'attività di contrattazione prezzo	Forte, Modello ben definito e testato	Debole	2

Table 3 Fattori di competitività e importanza per l'utente

I revenues

Tre categorie caratteristiche:

- Royalties da vendita delle risorse (noleggi, servizi, tecnologie) offerte in condivisione dagli SHARERS
- Royalties da acquisto delle risorse (noleggi, servizi, tecnologie) offerte in condivisione e acquisite anche attraverso gare e gruppi di acquisto di diversi USERS. Il modello DroneShare.club non prevede di addebitare agli USERS questo tipo di royalties.
- Progetti di cooperazione che uniranno domanda e offerta di SHARERS e USERS.

Una quarta categoria di ritorno economico è data dal valore che sarà raggiunto con elevati volumi di audience specializzata, in termini di numero utenti, visitatori unici, transazioni:

Ritorni da pubblicità e sponsorizzazioni di operatori, produttori, costruttori.

Accrescimento valore patrimoniale della piattaforma.

Gia' oggi sulla piattaforma sono registrati 6000 profili

I revenues



Tre categorie caratteristiche:

- Royalties da vendita delle risorse (noleggi, servizi, tecnologie) offerte in condivisione dagli SHARERS
- Royalties da acquisto delle risorse (noleggi, servizi, tecnologie) anche attraverso gare e gruppi di acquisto di diversi USERS. DroneShare.club non prevede di addebitare agli USERS questo tipo di royalties.
- Progetti di cooperazione che uniranno domanda e offerta di SHARERS e USERS.

REVENUES CARATTERISTICHE	Unità servizio	Valore unitario transazione €	Royalty %	Royalty unitaria €	
Revenues da vendite SHARERS	giorno/service	1.000	15%	150	
Revenues da utenti USERS	giorno/service	1.000	0	0	
Revenues da progetti SHARERS-USERS	giorno/service	1.000	15%	150	
Transazioni			I anno	II anno	III anno
Numero unità servizio			600	1.200	2.400
Fatturato totale services			600.000	1.200.000	2.400.000
Fatturato royalties DroneShare.club			90.000	180.000	360.000

Gia' oggi sulla piattaforma sono registrati 6000 profili

Una quarta categoria revenuea è data dal valore che sarà raggiunto con elevati volumi di audience specializzata, in termini di numero utenti, visitatori unici, transazioni:

Ritorni da pubblicità e sponsorizzazioni di operatori, produttori, costruttori.

Accrescimento valore patrimoniale della piattaforma.

	Unità valore	NON valorizzata nelle simulazioni conto economico		
REVENUES NON CARATTERISTICHE		I anno	II anno	III anno
Revenues da pubblicità/sponsorizzazioni	operatori autoreferenziati			
	e utenti community	20.000	40.000	80.000
	Sharers e Users	2.000	4.000	8.000
	metriche visitatori unici mese	200.000	400.000	800.000

Lo staff

