



L'unione fa lo sconto!

L'idea

Treeboo è il primo Social Network che **oltre ai soliti servizi di web-community**, propone un **nuovo ed innovativo** modo di acquistare beni e servizi su internet: **utilizzando i gruppi di acquisto**.

Grazie ai potenti ed illimitati strumenti di internet, Treeboo permette a ciascun utente di accedere, tramite la costituzione di un gruppo di acquisto, ad agevolazioni commerciali (sconti) che come utente singolo gli sarebbero preclusi. ("Più siamo ...meno lo paghiamo!")

Grazie alla capillarità e alle potenzialità di internet, Treeboo con i suoi servizi di social community, è in grado di riunire potenzialmente tutti gli utenti con esigenze di acquisto simili, annullando le distanze geografiche che avrebbero indotto ciascun utente ad acquistare nel proprio esercizio commerciale "sottocasa".

Con i gruppi di acquisto realizzati su Treeboo infatti, ciascun utente può effettuare il proprio singolo acquisto in un unico esercizio commerciale insieme ad altri centinaia di utenti a lui simili, risparmiando. "L'unione fa lo sconto!"

La condivisione su Treeboo dei propri gusti di consumatore, insieme ad altre centinaia di potenziali simili acquirenti, costituisce il tassello fondamentale del successo del progetto. Treeboo consente a tutti i suoi utenti un acquisto più consapevole grazie alla condivisione delle proprie esigenze con altri utenti a lui simili, (experience sharing) e la possibilità di acquistarlo ad un prezzo molto inferiore grazie ai gruppi di acquisto utilizzando i servizi che grazie ad internet Treeboo mette a disposizione.

Internet ed i suoi Social Network come ad esempio Facebook, MySpace e Twitter hanno cambiato il nostro modo di comunicare e le modalità di accedere alle informazioni; questi nuovi mezzi di comunicazione permettono annullando qualsiasi distanza geografica, di essere in contatto con milioni di utenti, che sempre più amano condividere le proprie esperienze e scelte; nascono spontaneamente in questo modo, migliaia di blogs e di community dove poter discutere degli argomenti più disparati e condividere insieme ad altri utenti le proprie esperienze.

Treeboo ed in generale tutti i Social Network, hanno lo scopo di essere un punto d'incontro virtuale dove poter discutere e mettere a fattor comune le proprie esperienze di consumatore.

I mercati nei quali Treeboo opera sono quelli dove per peculiarità del mercato stesso, lo strumento internet è fortemente usato dai normali operatori di settore.

Per questo motivo è stato scelto inizialmente il mercato turistico per poi estenderlo a molti altri. Infatti la rete internet è molto utilizzata dai clienti viaggiatori per la ricerca delle informazioni sui luoghi di vacanza e per la consultazione on line di cataloghi dove poter scegliere la meta del proprio viaggio.

Nell'attuale modalità di vendita dei viaggi, ciascun viaggiatore acquista il proprio pacchetto di viaggio nell'agenzia più comoda alle proprie esigenze, annullando qualsiasi aggregazione mirata allo sconto.

Ad esempio il viaggiatore di Milano acquisterà in una agenzia della propria città e quello di Palermo altrettanto, entrambi pagando la quota come singolo pacchetto di viaggio, per poi di fatto incontrarsi nel periodo di vacanza nella stessa struttura vacanziera.

Se entrambi potessero prenotare la stessa vacanza nella stessa agenzia di viaggio, avrebbero di fatto costituito una prima cellula di un gruppo di acquisto, accedendo così ad una scontistica sicuramente superiore che non comprando singolarmente in tante agenzie diverse. (tariffe gruppo)

Treeboo permette in fase di prenotazione della propria vacanza, di **“allearsi commercialmente”** con altri viaggiatori intenzionati ad acquistare lo stesso viaggio, aumentando così le possibilità di risparmio di ogni singolo componente.

A tale scopo Treeboo collabora con un pool di agenzie di viaggio in grado di espletare tutte le operazioni di vendita, proprie della commercializzazioni di un pacchetto di viaggio.

Treeboo è di fatto **“il nuovo marketplace”**, che utilizzando le potenti peculiarità del web, mette in comunicazione chi vende (agenzie di viaggio) con chi compra (viaggiatori).

Parte fondamentale del progetto risulta essere la web-community realizzata, che assume il compito di raggruppare e far conoscere utenti/consumatori che hanno finalità in comune:

- viaggi
- gusti gastronomici
- letture
- ...etc.

Contrariamente a i “normali” Social Network presenti oggi su internet che propongono la sola formazione di gruppi omogenei di utenti per discussioni su temi comuni, la particolarità di Treeboo è quella di dare **“un senso alla community” prospettando una finalità concreta: l’acquisto di beni/servizi a condizioni economiche particolarmente favorevoli.**

Gli obiettivi per realizzazione del progetto sono dunque mirate a:

- a) creare una community facendo emergere in ciascun componente un’esigenza latente (viaggio, cibo, libro,...etc.)
- b) far condividere queste esigenze con altri utenti per invogliarne la discussione
- c) fornire una soluzione all’esigenza prospettando un acquisto a condizioni di mercato più favorevoli tanto da giustificare il mezzo (internet)

Grado di innovatività del progetto

E’ la nuova versione evolutiva delle web-community; questo è un nuovo modo di vendere ed acquistare i prodotti, qualsiasi esso sia... risparmiando.

Un’idea semplice ed efficace, che scardina totalmente le vecchie e costose modalità di vendita; su Treeboo **“L’unione fa lo sconto”**.

In questo modo si sfruttano a pieno le potenzialità di internet, non solo per vendere, ma per creare “nuovi” acquirenti; rendendoli più consapevoli di ciò che acquistano facendoli risparmiare.

L’utilizzo di un mezzo come internet per lo scambio di idee e servizi permette realmente di creare gruppi di acquisto, azzerando distanze diversamente insormontabili, per poter riversare sugli stessi utenti agevolazioni commerciali che come singolo acquirente gli sarebbero preclusi.

Chi vende ha la facoltà di interfacciarsi direttamente con gli utenti finali snellendo le pratiche di vendita, senza l’onere di doverli gestire singolarmente perché già suddivisi in gruppi in acquisto;

Chi acquista si pone direttamente in contatto con chi vende, saltando tutti i costi della catena distributiva e quindi risparmiando.

Il servizio si prefigge di essere l’anello di congiunzione, oggi mancante, tra domanda ed offerta, tra chi vende beni e servizi (in questo caso iniziale i viaggi) e chi grazie all’adesione a una comunità internet, ha manifestato l’intenzione di acquistare proprio quel bene/servizio.

Vantaggi

Agenzia di viaggio convenzionata:

- grazie alla capillarità e alla dislocazione territoriale della web-community e ai servizi offerti da Treeboo, **l'agenzia di viaggio effettua vendite anche in zone geografiche diverse da quelle coperte dalle proprie azioni commerciali e marketing.**
- **Disponibilità dei nominativi della community sui quali effettuare azioni commerciali e MKT anche di altre aree geografiche**

Cliente:

- con i gruppi di acquisto ciascun utente può acquistare il bene/servizio ad un prezzo scontato che come singolo acquirente gli sarebbe di fatto precluso
- condivide i propri gusti di consumatore mettendoli a fattore comune con propri simili

Scenario

Le web community già presenti da molto tempo su internet saranno sempre più importanti nel veicolare i gusti degli utenti verso questo o quel prodotto e lo saranno sempre di più nei prossimi anni.

I nuovi paradigmi del web marketing danno **la community come "IL" luogo delle future transazioni su internet** in grado già da oggi di determinare il successo di alcuni strumenti o di deciderne l'insuccesso di altri. **Internet ha di fatto annullato le distanze e le differenze di questo mondo globale** e di conseguenza ne caratterizzerà tramite le community sempre di più anche le scelte.

Non esiste ormai più nessuna differenza tra un'utente di un paesino sperduto in montagna ed uno residente in una grande città; potenzialmente tutti hanno a disposizione **un unico grande mercato, senza limiti, senza barriere in grado di poter promuovere un prodotto, nello stesso tempo ed in ogni luogo simultaneamente.**

Descrizione del mercato di riferimento

Volendo prendere in esame per ora solo il mercato turistico, emergono inequivocabilmente come già elencato nei paragrafi precedenti, fattori di indubbio appeal al progetto.

L'utilizzo dello strumento internet come mezzo per una ricerca sempre più capillare delle informazioni di viaggio rende Treeboo perfettamente complementare alle esigenze degli operatori del mercato e soprattutto agli utenti.

In questi ultimi anni infatti la vendita di prodotti turistici su internet (ma potremmo tranquillamente elencarne molti altri), sono aumentati esponenzialmente, divenendo il bene/servizio più acquistato.

Le motivazioni di tale successo sono sicuramente da ricercare in alcuni fattori propri del canale internet per il turismo, tra cui:

- **il prezzo** – ne è il motivo principale; a parità di bene/servizio, è giustificato un'acquisto su internet solo se il prezzo è decisamente più basso rispetto a quello comunemente ottenibile in qualsiasi esercizio commerciale classico (agenzie di viaggio).
- **La sicurezza di aver fatto la scelta giusta**, ponderata e magari condivisa da altri utenti – Internet è divenuta la fonte principale di tutti gli utenti viaggiatori che la consultano per reperire informazioni sulla scelta del viaggio. (experience sharing)

Esigenze latenti che Treeboo intende soddisfare

I bisogni che si intendono soddisfare sono innanzitutto bisogni latenti in ciascun potenziale acquirente di un qualsiasi bene/servizio:

- Rassicurarlo che internet può solo dare dei vantaggi (web-community)
- Far emergere nel consumatore esigenze latenti come il desiderio di un viaggio, un libro o di un oggetto qualsiasi, **dimostrando che grazie a tale servizio lo potrà avere ad un prezzo decisamente inferiore rispetto a quanto lo potrebbe trovare in qualsiasi esercizio commerciale**
- Dare la sicurezza di aver fatto la scelta giusta perché coadiuvato da una community di persone creata da altri utenti simili a lui che ha come UNICO scopo quello di mettere a fattor comune le esperienze di ciascuno dei partecipanti.
- Dare continuità all'azione di assicurazione anche dopo aver acquisto il bene/servizio utilizzando gli utenti della web community

Aree geografiche di intervento

Utilizzando prevalentemente internet per l'erogazione del progetto, anche se potenzialmente illimitato, pensiamo che il bacino di utenza possa essere l'Italia e tutti quei paesi europei dove la catena del valore della distribuzione di merci e servizi che si intendono commercializzare, permetta come nel caso del mercato turistico, una marginalità economica in grado di soddisfare il raggiungimento degli obiettivi economici prefissati.

Principali clienti o le principali tipologie di clienti

I targets di utenti ai quali abbiamo pensato per l'elaborazione del business plan sono di ceto medio alto, tra i 15 ed i 65 anni, con una media disponibilità di spesa, che sappia utilizzare lo strumento internet con disinvoltura ed autonomia.

Nei prossimi mesi è previsto il porting di Treeboo su dispositivi Mobili come cellulari di ultima generazione e dispositivi che ne permettano la fruizione in movimento.

Peculiarità concorrenza

Infatti le realtà di siti di vendita già presenti su internet, vendono esclusivamente i loro beni/servizi grazie al solo prezzo scontato, ma di fatto vengono percepiti come normali esercenti e come tali vengono paragonati ad altri. I prodotti da loro commercializzati vengono quindi intesi come dei normali prodotti che "DEVONO" essere venduti e non frutto di una ponderata decisione di un gruppo di utenti che mette a fattor comune la propria esperienza a tutti gli utenti interessati, con l'intento di far fare loro la giusta scelta.

Inoltre un grosso fattore deterrente è dato dalla "virtualità" propria degli esercizi commerciali di internet, che non essendo in grado di fornire una corrispondenza fisica ai servizi offerti, incute non pochi problemi ai potenziali acquirenti.

La community invece crea un rapporto "one to one" tra gli utenti che la compongono annullando questa sensazione di virtualità che si ha dopo aver visitato un'esercizio commerciale su internet.

Prima decidi di acquistare meno paghi (Advanced Booking)

Questa è una politica commerciale sempre più in uso nel mercato dei viaggi che tende a premiare sia i consumatori che i fornitori di servizi (Tour operator).

Nel business model di Treeboo questa modalità di vendita è l'unica consentita.

Questa politica commerciale contrariamente alle partenze dell'ultimo minuto (last minute) verrà ulteriormente applicata in futuro in modo sempre più massiccio dagli operatori turistici perché permette di avere un duplice vantaggio:

- al viaggiatore permette di risparmiare sensibilmente sulla quota di listino
- al Tour Operator di stabilire con largo anticipo il numero di partecipanti di ciascun viaggio con una sensibile riduzione dei costi.

Il business model di vendita del servizio viaggi ideato e la relativa applicazione per la costituzione di gruppi di acquisto, utilizza e incentiva moltissimo questa politica commerciale, risultandone di fatto la naturale evoluzione.

Partneship e altri mercati

Dopo la positiva esperienza attuata in ambito turistico, Treeboo è stato contattato per partecipare a progetti di community in altri settori merceologici:

Tempo Libero

- Teatri (gia realizzato)
- Cinema (gia realizzato)
- Palestre (gia realizzato)

Vendita beni durevoli

- Elettrodomestici (in fase di lancio)
- Informatica (in fase di lancio)
- Editoria (in fase di lancio)
- Automotive (ideazione)

Movimento consumatori Milano

Treeboo ha sottoscritto un accordo con Movimento Consumatori Milano in virtù del quale Movimento Consumatori certifica che i servizi erogati da Treeboo siano conformi agli standard qualitativi richiesti dalle normative vigenti.

In base a tale accordo ciascun socio di Treeboo, viene associato a Movimento Consumatori ed avrà la possibilità di richiedere i suoi servizi nel caso si dovessero creare situazioni di particolare criticità durante la vacanza. Infatti il Tour Operator organizzatore del pacchetto vacanza, rimane l'unico responsabile dei servizi turistici offerti dal pacchetto vacanza proposto da Treeboo.

Sito web: <http://www.treeboo.it>

Mail: info@treeboo.it

Skype: teamtreeboo