

PIATTAFORME DIGITALI

Il caso Fazland



*Antenucci Serena
D'Agostino Francesca
Fucci Pasquale
Pellegrini Stefano*

SVILUPPO



2012 nasce il
concept Fazland
con un team dei
3 founder

2013 si
aggiunge un
nuovo membro
al team per lo
sviluppo di
Fazland

2013 Lancio
della prima
versione
commerciale

CENNI STORICI

- **PROGETTO PILOTA**
- Per il progetto di partenza si è deciso di testare la piattaforma in 4 grandi città.
- Era offerta 1 sola categoria di servizi per facilitare la gestione della piattaforma da remoto



Roma



Bologna



Milano



Torino

RICERCA DEI PRIMI PROFESSIONISTI

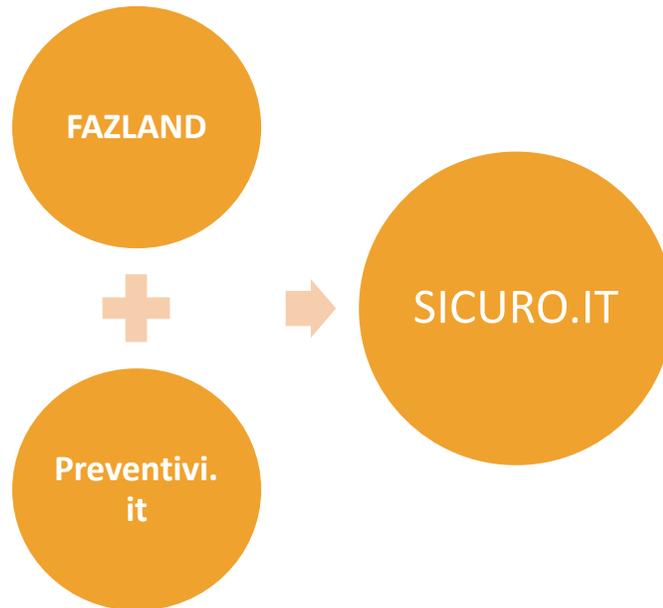
- Ricerca aziende e professionisti Pagine Gialle
- Obiettivo: "popolare" la piattaforma acquisendo prima i professionisti per poter valutare la loro disponibilità a pagare.

FINANZIAMENTI

- **Fase iniziale** → autofinanziamento
- **2014** → investimento da RedSeed Venture e Business Angels
- **2015** → secondo investimento da RedSeed Venture e Zernike
- **2017** → investimento da RedSeed e AD4 Venture del gruppo Mediaset.

FUSIONE

- le due realtà sono sotto la gestione della società Gruppo sicuro.it s.r.l. che è stata la società fondatrice di Fazland. Successivamente nel 2018 le 2 realtà hanno annunciato la fusione.



COS'È

Lato clienti

Permette di richiedere 5 preventivi gratuiti per il servizio di cui hanno bisogno

FAZLAND

È una piattaforma che veicola e facilita l'incontro di domanda e offerta da parte di clienti e professionisti che offrono servizi per la casa.

Lato professionisti

Permettere di inviare preventivi a clienti che sono interessati ai loro servizi

MODELLI DI BUSINESS

Nascendo come start-up, Fazland fin da subito ha adottato un'etica del «trial and error» (sbagliando si impara) che ha portato al successo della piattaforma grazie alla sua natura agile.

TRIAL AND ERROR: è un modo di fare che si basa sul tempestivo riadattamento e reinserimento nel mercato del business con un nuovo modello, nel caso in cui il precedente venga ritenuto poco efficace.

Fazland cambia 3 principali modelli di business nel corso degli anni:

- **1° MODELLO DI BUSINESS:
«GAMIFICATION»**

Modello di business del minimum viable product, FazRoom.

- **2° MODELLO DI BUSINESS:
«SUCCESS FEE»**

Modello di business utilizzato durante il test nelle 4 città.

- **3° MODELLO DI BUSINESS:
«LEAD FEE»**

Modello di business utilizzato tutt'ora.

GAMIFICATION

1. Registrazione gratuita delle parti
2. Richiesta gratuita di preventivo del cliente
3. Asta fra le aziende: chi offriva più servizi al minor prezzo
4. Scelta del cliente



SUCCESS FEE

1. Registrazione gratuita delle parti
2. Richiesta gratuita di preventivo del cliente
3. Risposta delle aziende con la propria offerta
4. Scelta del cliente, pagamento di una Fee alla piattaforma da parte dell'azienda scelta.



LEAD FEE

1. Registrazione gratuita delle parti.
2. Richiesta gratuita di preventivo del cliente.
3. Acquisto della richiesta di preventivo da parte delle aziende.
4. Scelta del cliente.

COME FUNZIONA

PER I CLIENTI

- Scelta del servizio necessario fra quelli offerti.
- Inserire le informazioni richieste.
- Specificare l'area geografica e recapiti per poter essere contattati.



- Recezione di 5 preventivi gratuiti inviati da aziende diverse da poter confrontare.
- Scelta dell'azienda più conveniente
- Entrare in contatto con l'azienda scelta per svolgere il lavoro.



Risparmio Energetico



Edilizia



Traslochi



Infissi



Sistemi Di Sicurezza



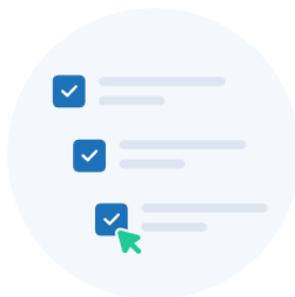
Depurazione Acqua



Riscaldamento E Condizionatori

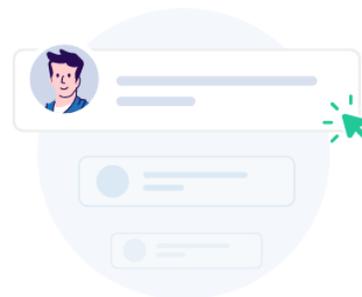


Pulizie E Giardinaggio



Indica i dettagli

Specifica di che cosa hai bisogno in pochi click



Confronta i preventivi

Nelle prossime ore riceverai diversi preventivi



Scegli il professionista

Scegli il professionista più adatto a te dopo aver confrontato le offerte

PER LE AZIENDE

- Acquisto della richiesta di preventivo per poter accedere ai contatti del cliente.
- Per ogni richiesta valida a cui le aziende desiderano avere accesso devono pagare un prezzo variabile a seconda del servizio che offrono.



- Dopo l'acquisto si contatta il cliente con la propria proposta di preventivo.
- Comprare una richiesta non assicura il lavoro all'azienda, in quanto la scelta del soggetto da incaricare per il lavoro spetta al cliente.



RIMOZIONE AMIANTO ETERNIT

da Roseto Degli Abruzzi (TERAMO)

COGNOME: F*****e NOME: Dome****

EMAIL: F*****c@yahoo.it TELEFONO: 337**9094

CATEGORIA: Rimozione Amianto Eternit

COMUNE: Roseto Degli Abruzzi

DETTAGLI: Tipo di intervento Richiesto: Rimozione e Smaltimento
Superficie dell'intervento: 100-200 mq.

*** Descrizione aggiuntiva:
C0pertura apannone artigianale a 2 falde

DATA ARRIVO RICHIESTA: 6 giorni fa

ACQUISTA € 20

Dopo aver acquistato la richiesta, riceverai via e-mail i dati completi di questo utente.

COSTI PER SINGOLA RICHIESTA DI PREVENTIVO

Fotovoltaico	€ 20,00 + Iva
Solare Termico	€ 18,00 + Iva
Pompe di Calore	€ 18,00 + Iva
Ristrutturazione Interna	€ 20,00 + Iva
Ristrutturazione Facciata	€ 20,00 + Iva
Ristrutturazione Bagno	€ 18,00 + Iva
Isolamento Termico	€ 15,00 + Iva
Impermeabilizzazione	€ 18,00 + Iva
Piastrellista	€ 15,00 + Iva
Imbianchino	€ 15,00 + Iva
Cartongesso	€ 15,00 + Iva
Rifacimento Tetti	€ 20,00 + Iva
Rimozione Amianto	€ 20,00 + Iva
Costruzione Nuovi Immobili	€ 24,00 + Iva
Condizionatori	€ 18,00 + Iva
Condizionatori solo montaggio	€ 10,00 + Iva
Installazione Caldaie a Gas	€ 15,00 + Iva
Manutenzione Caldaie a Gas	€ 10,00 + Iva
Caldaie a Pellet	€ 15,00 + Iva
Stufe e Camini a Pellet	€ 15,00 + Iva
Impianti di Riscaldamento	€ 15,00 + Iva
Idraulico	€ 12,00 + Iva
Impianti Elettrici	€ 18,00 + Iva
Automazione Cancelli	€ 18,00 + Iva
Videosorveglianza	€ 20,00 + Iva
Impianti di Allarme	€ 20,00 + Iva
Traslochi Nazionali	€ 15,00 + Iva
Traslochi Internazionali	€ 18,00 + Iva
Imprese di Pulizia	€ 18,00 + Iva
Giardinaggio	€ 12,00 + Iva
Depuratori Acqua	€ 18,00 + Iva
Addolcitori Acqua	€ 15,00 + Iva
Infissi in Legno	€ 20,00 + Iva
Infissi in Alluminio	€ 20,00 + Iva
Infissi in Alluminio Legno	€ 20,00 + Iva
Infissi in Pvc	€ 20,00 + Iva
Porte Interne	€ 15,00 + Iva

PUNTI CRITICI DI FAZLAND

LATO AZIENDE

 18 giu 2019

 Verificata

Una truffa!

Una truffa!
Ma quali clienti certificati e sicuri? La metà degli utenti non ha assolutamente intenzione di acquistare il servizio richiesto, è solo lì per farsi un'idea a spese dei professionisti che spendono ben 17 € per ogni preventivo inviato. I clienti non rispondono al telefono oppure non riescono a stare nelle tempistiche decisionali previste (1 settimana) e così la richiesta di rimborso viene puntualmente respinta e il professionista ha perso i suoi soldi.
Un consiglio: lasciate perdere, sia come clienti che come professionisti!

Utile Condividi

LATO CLIENTE

 1 feb 2017

Solo tempo perso

Mi sono rivolto a Fazland perché cercavo un professionista per fare manutenzione ai miei infissi. Non ho ricevuto nulla... dopo una mia prima sollecitazione mi arriva un nominativo (peraltro non proprio inerente al servizio richiesto) che mi avrebbe dovuto contattare a breve. Risultato? non ho mai sentito nessuno ed alla mia seconda mail non ho nemmeno ricevuto risposta!!!

Utile Condividi

PUNTI DI FORZA DI FAZLAND

- Si propone inoltre di aiutare professionisti (ad esempio giardinieri, meccanici, fotografi, idraulici) di aziende effettivamente competitive ad acquisire nuovi clienti senza spendere in pubblicità retrograde e costose.

Il mercato dei servizi per privati non si è ancora sviluppato sul web, nessuna soluzione si è ancora affermata in modo netto e la startup crede fermamente che vi siano i margini affinché un'idea innovativa possa cambiare lo status quo.

Perché il
professionista
sceglie
Fazland



EFFICACE



INNOVATIVO



COMMERCIALMENTE
AFFIDABILE

Perché il
privato sceglie
Fazland



VELOCE



SICURO



GARANTITO

Applicazione mobile

- Per i clienti:



1. Richiesta preventivo



2. Visualizzazione preventivi



3. Scelta



1.1 Registrazione video - sopralluogo



Applicazione mobile

- Per le aziende:

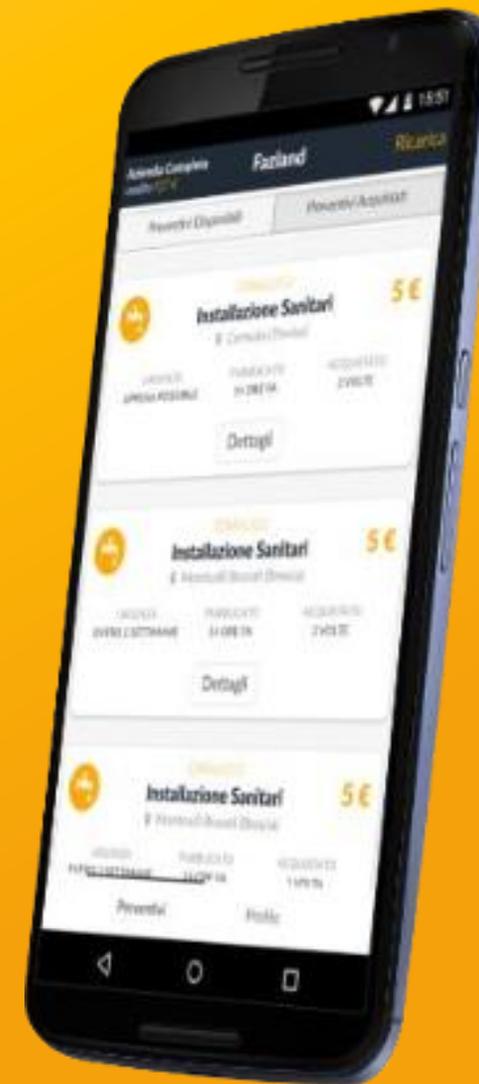
RICARICARE IL CREDITO

IMPOSTARE LIMITI GIORNALIERI

VISUALIZZARE E ACQUISTARE I CONTATTI DI
POENZIALI CLIENTI

POSSIBILITÀ DI MANDARE IN
AUTOMATICO RICHIESTE DI PRVENTIVO

AGGIORNAMENTO PROFILO



Available on the
 **App Store**

GET IT ON
 **Google Play**

FONTI

www.ilsole24ore.com

www.economyup.it

www.fazland.com

www.startupbusiness.it

www.sicuro.it

www.preventivi.it

www.emiliaromagnastartup.it

www.republicadeglistagisti.it

www.weareblog.it

www.ninjamarketing.it

www.marketrevolution.it