

ANNUAL REPORT



Emanuele De Marchi, Alessandro Nicora, Filippo Macchi, Fabio Mostarda, Nicolò di Clemente e Giacomo Spagnolo

EASYGARDEN – ANNUAL REPORT 2024/2025

Chi siamo

EasyGarden è un'impresa innovativa che crea box tematici per il giardinaggio domestico, pensati per adattarsi alle diverse stagioni dell'anno.

Ogni box contiene tutto il necessario per coltivare ortaggi, erbe aromatiche o fiori in casa o in balcone: terra selezionata, semi di stagione, vasi colorati e attrezzi essenziali.

I kit sono progettati sia per principianti che per appassionati del verde, e includono una guida illustrata con consigli pratici e curiosità sulle piante.

Con EasyGarden, coltivare diventa semplice, creativo e alla portata di tutti.

Mission

La nostra missione è rendere il giardinaggio accessibile a tutti, trasformando ogni casa, balcone o spazio urbano in un piccolo angolo verde.

Descrizione del Prodotto

Dall'idea alla realizzazione

EasyGarden nasce dall'esigenza di semplificare l'accesso al giardinaggio domestico, soprattutto in ambienti urbani. Abbiamo sviluppato un sistema a box tematici che unisce semplicità, stagionalità e design.

Il percorso ha incluso fasi di progettazione, test e prototipazione. La produzione è iniziata nel secondo semestre 2024.

Caratteristiche del prodotto

Ogni box EasyGarden contiene tutto il necessario per coltivare piante in casa o sul balcone:

-Semi biologici stagionali

-Terra professionale

-Vasi in plastica riciclata



-Attrezzi base



-Guida illustrata con istruzioni e curiosità

I kit sono pensati per adattarsi a ogni livello di esperienza.

Packaging e design

Il packaging è in cartone riciclato, riutilizzabile e stampato con inchiostri ecologici. Il design si ispira alla natura, con una grafica colorata e funzionale.

Prototipazione

Durante lo sviluppo sono stati realizzati prototipi fisici.

Analisi della Clientela

La clientela di EasyGarden si suddivide principalmente in due categorie: principianti e professionisti, ognuna con esigenze e caratteristiche specifiche.

Principianti

Composizione demografica: giovani adulti (18-35 anni) e famiglie (30-50 anni), in particolare residenti in ambienti urbani o appartamenti. Molti sono attratti dal desiderio di coltivare piante, pur avendo poco spazio a disposizione, come terrazzi o balconi.

Esigenze: cercano soluzioni facili, pratiche e didattiche per iniziare a coltivare. I kit EasyGarden, completi di guide passo-passo, semi, terra e attrezzi, sono ideali per chi si avvicina per la prima volta al giardinaggio.

Professionisti

Composizione demografica: esperti giardinieri, floricoltori, orticoltori, e aziende del settore verde (pubblico e privato), che cercano prodotti di alta qualità per ottimizzare il loro lavoro o educare i clienti.

Esigenze: richiedono kit professionali con semi selezionati e attrezzi di qualità. EasyGarden può soddisfare queste necessità offrendo soluzioni precise e materiali resistenti, ottimi per applicazioni professionali.

Bisogni comuni

La clientela di EasyGarden ha bisogno di:

Facilità d'uso: per i principianti, il prodotto deve essere semplice da utilizzare e facilmente comprensibile.

Varietà: i professionisti necessitano di kit specializzati con piante e attrezzi mirati.

Spazi ridotti: i clienti urbani cercano soluzioni adatte a spazi limitati, come balconi e terrazzi.

Educazione: i principianti sono attratti anche da contenuti educativi e curiosità sul mondo del giardinaggio, che aggiungono valore all'esperienza di acquisto.

Quantificazione della clientela potenziale

Il mercato di EasyGarden si estende a più livelli:

Mercato urbano: il giardinaggio urbano è in forte espansione, con una domanda crescente da parte di giovani adulti e famiglie che vogliono coltivare anche in spazi ristretti. Le città come Milano, Roma e Bologna sono particolarmente ricettive.

Giardinaggio professionale: il mercato professionale, pur essendo di nicchia, sta crescendo, con un aumento delle esigenze di soluzioni pratiche per orticoltura e progettazione di aree verdi urbane.

Segmenti in espansione: i giovani adulti (25-40 anni) e le famiglie sono i principali driver del mercato hobbistico, alimentati da una crescente consapevolezza ambientale.

Strategie e canali di vendita

Per raggiungere questi segmenti, EasyGarden dovrebbe puntare su:

Vendite online (e-commerce, social media marketing), dove i principianti possono essere attratti da tutorial, video e testimonianze.

Canali fisici: partnership con negozi di giardinaggio, farmacie e altri rivenditori, oltre a fiere e eventi di settore per il mercato professionale.

5. Organizzazione e Gestione

EasyGarden è gestita da un team giovane, competente e ben strutturato, in grado di coprire tutte le aree chiave dell'azienda. La struttura è funzionale e orientata alla collaborazione, con responsabilità ben definite.

Amministratore Delegato – Emanuele De Marchi Guida l'azienda sul piano strategico, prende le decisioni principali e rappresenta EasyGarden all'esterno.

Direttore Operativo – Alessandro Nicora Coordina le attività quotidiane e assicura l'efficienza operativa interna.

Manager Finanziario – Macchi Filippo Gestisce contabilità, costi, bilancio e pianificazione economica.

Manager di Produzione – Mostarda Fabio Supervisiona logistica, fornitura e assemblaggio dei kit da giardino.

Marketing Manager – Giacomo Spagnolo Si occupa della promozione del brand, social media e strategie digitali.

Manager delle Vendite – Nicolò Di Clemente Gestisce i rapporti con i clienti, gli ordini e il supporto post-vendita.

Il team possiede forti competenze digitali: uso di strumenti CRM, e-commerce, SEO, software collaborativi. EasyGarden investe nella formazione continua, incentrata su sostenibilità, comunicazione efficace, customer care e aggiornamento tecnologico. La valorizzazione delle risorse avviene attraverso coinvolgimento attivo, incentivi e possibilità di crescita interna.