

Business Plan

Z-Company

**Come Trasformare un'Accademia Di
Formazione Digitale Gratuita per Ragazzi in
un'Azienda da 100 Milioni Entro Dicembre
2025**



Z COMPANY

**LA FABBRICA DI ASSET
DIGITALI**

In questo Business Plan Vedremo come Trasformare Un' Accademia di Formazione Gratuita di Alto Livello e da una grande Missione Sociale, denominata Z-Academy, nella Prima Fabbrica al Mondo di Asset Digitali Creati in Serie con l'AI, gestita dalla Z-Company.

Una Compagnia dal Potenziale di 100 Milioni di Euro nei primi 12 Mesi di Attività.

Lo Scopo di Questo Business Plan è Trovare i Primi 20 Investitori per dare il Via Ufficiale al Progetto per Settembre/Ottobre 2024.

Se sei appassionato di Asset Digitali quali E-commerce, Self publishing, Youtube, Intelligenza Artificiale o in generale a come guadagnare Online, ti assicuro che troverai un Progetto che un Business Model davvero Innovativo e Unico per creare la Prima Fabbrica di Asset Digitali e il nostro sistema per creare oltre 15.000 Asset Digitali entro Dicembre 2025.

Se hai un Minimo di esperienza nel campo sai quanto può generare ad esempio un' e-commerce, e se ne fossero 5.000?

Ti Auguriamo buona Lettura.

Nel Dettaglio Vedremo:

CAPITOLO 1:

Chi è il Creatore di questa Startup e le sue esperienze.

CAPITOLO 2:

Qual è il Prodotto Principale Offerto, ovvero la Z-Academy, Il Mercato di Riferimento, La Missione Sociale, Cosa lo Rende Unico, Il Piano Formativo e il Corpo Docenti.

CAPITOLO 3:

Il Business Model della Z-Company, i Mercati di Riferimento, Le Strategie di Marketing e il Potenziale di Fatturato nei primi 12 mesi e nei 5 anni, comprese le exit previste.

CAPITOLO 4:

La Richiesta di Finanziamento, la Z-Investor App, i 2 Round di Finanziamenti e la Seconda Missione Sociale, la sede legale dell'Azienda e infine la road map con gli Obiettivi.

CAPITOLO 1: Il Fondatore della Z-Company

Benvenuto in questo Business Plan, io sono Loris Sichetti, ideatore e fondatore della Z-Company e in queste prime righe voglio raccontarti brevemente delle mie esperienze imprenditoriali, poi se vorrai conoscermi meglio sarò felice di approfondire la tua Conoscenza.

Nell'Ultima pagina di questo Business Plan trovi il mio numero di telefono per qualsiasi Domanda.

2013 – 2018.

Nel 2013 avevo appena concluso la mia prima esperienza imprenditoriale; infatti, dal 2018 al 2023 ho avuto una partita da artigiano, seguendo le orme di mio padre Fabbro intestandomi la sua attività.

Poi ho deciso di cambiare strada, desideravo altro nella mia vita, così è iniziato un periodo durato 5 anni di studio e tanta esperienza sul campo.

In questi anni ho letto centinaia di libri che riguardavano la comunicazione, la crescita personale, il Marketing, l'Imprenditoria e tanto altro.

Ho fondato in questi anni diversi progetti che mi hanno fatto le Ossa in questo campo:

Un'Agenzia di Foto e Video RGB STUDIO

Un'Agenzia Musicale 44 GIRI

Una sala Prove YOUR NOICE

Mi sono formato come venditore porta a porta per fare esperienza nella vendita e in 3 mesi sono diventato un Coach con una squadra sotto di me

Poi mi sono formato con Coach Aziendale e ho avuto la mia prima esperienza come coach in un'azienda per 2 mesi.

In quell'esperienza ho avuto l'Idea di artigiani 2.0, un'azienda che creava siti internet e gestiva pagine Facebook ad artigiani. Fu una bellissima esperienza nata da zero e senza soldi. I primi clienti li chiusi direttamente io fissando appuntamenti telefonici a freddo e andando a presentare di persona l'Offerta. In poche settimane formai un Team di venditori e tecnici. Durò quasi un anno, poi per mancanza di fondi e di mia esperienza ci fermammo. In quell'Occasione ebbi le prime esperienze di ricerca finanziatori.

Poi ho avviato anche progetti nell'Immobiliare: OPEN DAY CASA – ABRUZZO LIVING.

Ho creato poi un Co-working, il primo nella città dove vivevo e fin dai primi mesi riuscivo a pagare l'affitto con le entrate che generavo dagli affitti delle postazioni.

Nello stesso ufficio creai il SAAB: Sportello Assistenza Anomalie Bancarie, dove avviai una sorta di franchising molto innovativo.

Infine, nel 2018, dopo aver frequentato un master a Milano da mental coach, decisi di chiudere tutto per dedicarmi solo al coaching e alle discipline olistiche che mi appassionavano da tempo.

E da quel giorno ho iniziato ad avere successo nei miei progetti, dopo 5 anni di esperienze intensive.

Nel 2018 scopro la mia vena da inventore di strumenti energetici e fondo il mio Brand ilpuntozero.it

In pochi anni supero il milione e mezzo di fatturati con oltre 5.000 clienti in tutto il mondo e centinaia di testimonianze raccolte.

In questi anni sono sicuramente diventato un esperto di Funnel e di Lanci, facendo più lanci di prodotti in questi anni che hanno superato i 40.000€ di entrate in 15/30 giorni.

Nel 2020 fondo anche l'Associazione del Punto Zero, di cui sono ancora presidente, e in meno di 9 mesi avevano già raccolto i primi 150.000€ tra quote socie e servizi. Il nostro servizio principale è l'Accademia del Punto Zero, un'accademia online di formazione Olistica.

In questi ultimi anni mi hanno invitato come relatore in vari eventi e oltre 33 persone si sono iscritte nei miei gruppi e seguono i miei progetti/dirette

L'Ultimo Progetto che ho lanciato a fine trimestre 2023 è stato il Punto Zero Sun-day, un evento live Zoom di 8 ore a cui hanno partecipato oltre 1.000 persone.

Infine nel 2022 ho creato anche il progetto Successo Olistico, il percorso di un anno che fornisce ad operatori olistici funnel pronti all'Uso per trovare Clienti.

Per concludere possiamo dire che ho diverse skills:

Gestione Team

Inventiva

Marketing e Funnel

Comunicazione

Conoscenze globali in tanti Settori

Problem Solving

Come è Nata l'Idea Della Z-Company

In questi 5 anni nonostante i successi ottenuti mi sono reso conto delle difficoltà e delle grandi spese che ci sono nella vendita e creazione di Oggetti Fisici.

La mia attività principale infatti è quella del [puntozero.it](http://ilpuntozero.it) dove vendo i prodotti che creiamo con il mio team nel mio laboratorio a Montesilvano (Pe)

Così quest'anno ho deciso di dedicare parte del mio tempo per creare un Nuovo Business 100% digitale e senza troppa assistenza Clienti.

Il mio scopo era creare dei Business Semiautomatici basati sulla vendita di Prodotti Digitali.

Così ho creato 2 Prodotti per vedere il potenziale:

1 Bundle di Immagini che aiuta i coach a pubblicare ogni giorno sui social

1 Ebook pronto all'Uso che i coach possono utilizzare a loro nome

Con pochissimo tempo dedicato e usando gli Strumenti di Intelligenza Artificiale ho creato questi 2 prodotti + siti + lancio ads in meno di 5 giorni in Totale.

E in meno di 2 mesi mi hanno portato più di 8.500€ di entrate.

Ho capito che c'è un Enorme Potenziale in tutto questo e così ho iniziato ad Ideare La Z-Company e la Z-Academy che sto per presentarti.

Ti Lascio con una domanda:

Se da solo, in meno di 5 giorni ho creato 2 Prodotti Digitale da Zero da vendere, cosa possono fare 100 ragazzi che si dedicano ogni giorno a questo a tempo Pieno?

E se questi ragazzi "lavorassero" anche GRATIS?

Nel prossimo Capitolo inizierai a comprendere come funziona questo Modello Di Business con un potenziale davvero elevato, stiamo parlando di 100 milioni il primo anno.

Buon proseguimento.

CAPITOLO 2: La Z- Academy

Partiamo dal Contesto.

In tutto il mondo, specie in Italia, le scuole superiori o high school, non preparano i ragazzi al mondo di oggi. Un mondo che non cerca più i professionisti di una volta, ma cerca professionisti con Competenze nel Settore digitale.

I ragazzi, quindi, finiscono la Scuola senza nessuna competenza davvero utile per il loro futuro e per il mercato del lavoro attuale.

Così molti di loro iniziano a studiare in Autonomia tutto quello che riguarda il Mondo dei Business Digitali e del guadagno online.

Oggi esistono infatti decine di Accademie digitali che insegnano a creare e-commerce, a creare business digitali e in generale a guadagnare online.

Ma la verità è che solo pochi ragazzi riescono ad ottenere risultati.

I Problemi Principali sono 3:

1: Non sono accessibili a tutti: Ci sono accademie digitali che arrivano a costare anche 10.000€ l'anno e la maggior parte dei ragazzi non ha questi fondi.

2: Offrono Formazione 90% Teorica: La maggior parte dei Corsi e delle Accademie è composta semplicemente da Video formativi che vengono venduti a peso d'oro, ma il vero apprendimento si ottiene solo con la Pratica monitorata da esperti.

3: Non Bastano i Soldi per il Corso. Gli studenti di queste accademie se vogliono ottenere risultati dovranno investire comunque altri soldi per avviare le loro attività e per fare esperienza nell'advertising, ovvero nelle pubblicità a pagamento per vendere prodotti online. E prima di ottenere risultati si possono spendere anche migliaia di euro.

La Nostra Soluzione si chiama Z-Academy.

La Z-Academy è la **Prima Accademia Online di Imprenditoria Digitale Gratuita** di 7 Mesi, rivolta a ragazzi **tra i 18 e i 25 Anni** (Generazione Z), che offre **3 Garanzie Lavorative ai Propri Studenti**. (Le garanzie saranno viste nei prossimi paragrafi).

Ogni nuovo Gruppo di ragazzi z-academy sarà composto da un massimo di 100 Studenti.

Il nostro Target sono Ragazzi che hanno da poco concluso la scuola superiore, che vivono ancora con i genitori, **hanno quindi poche spese e tutto il tempo e l'interesse per seguire un'accademia gratuita di 7 mesi** che li forma a diventare imprenditori digitali con **Garanzia di Successo**.

Il Programma Formativo della Z-Academy.

La Z- Academy forma i suoi studenti a diventare **Esperti nella Creazione, Delega e Gestione di Asset Digitali, attraverso lo studio e l'Applicazione dello Z- Model**, un Modello di lavoro Interno per creare di **Asset Digitali in breve tempo e in Serie con l'Intelligenza Artificiale**.

Nello Specifico i ragazzi impareranno a creare **3 Diversi Asset Digitali** e automatizzarli grazie alla delega.

1: E-commerce specializzati nella Vendita di Prodotti Digitali Low Ticket

Cosa sono i Prodotti Digitali Low Ticket e perché sono un Ottimo Asset.

I Prodotti Digitali sono tutti quei prodotti che vengono consegnati immediatamente ai clienti finali dopo l'Acquisto, quali e-book, video corsi, immagini, manuali, pdf, audio e altre tipologie, e vengono venduti **ad un Prezzo medio basso, tra i 17 e i 149€**.

Sono definiti prodotti che vengono acquistati d'impulso dai clienti finali visto il loro prezzo basso, un classico esempio di prodotti digitali sono gli e-book venduti su Amazon.

Ci sono oltre 200 nicchie disponibili a cui si possono vendere prodotti Digitali, **possiamo parlare di un mercato dall'infinito potenziale e che non ha limiti geografici**.

I Prodotti Digitali vengono venduti attraverso e-commerce e possono essere venduti in modo organico e gratuito, ovvero attraverso blog, articoli o social, oppure possono essere venduti tramite pubblicità a pagamento sulle varie piattaforme.

Nella nostra Accademia ci specializziamo sull'insegnamento di strategie di vendita con pubblicità a pagamento, oltre che dare le basi per strategie organiche.

Saper creare E-commerce e Prodotti Digitali è sicuramente una delle competenze più importanti di oggi, visto che stiamo parlando di un mercato, quello delle vendite digitali, in continua crescita e che è destinato a raggiungere 8.000 miliardi di volumi entro il 2027.

Non si può delineare **un minimo ed un massimo di guadagno con e-commerce di Prodotti Digitali**, ci sono e-commerce che fatturano 1 milione di euro al mese, mentre altri che fatturano 1.000€ al mese.

Il nostro Obiettivo è **che ogni studente** impari a creare E-commerce che producano **almeno dai 3.000 ai 5.000€ al mese di Utile Netto** e portare almeno il 20% dei nostri studenti a creare e-commerce che portano un **Utile Netto di almeno 30.000€ al mese**.

Cosa impareranno a Fare gli studenti della Z-Academy:

1: Fare Ricerche di Mercato con l'Ai e individuare nicchie a cui vendere Prodotti Digitali.

2: Creare da Zero Prodotti Digitali con l'Ai (e-book, pdf, audio, immagini, software, app) oppure trovare prodotti digitali PLR (con diritto di rivendita), brandizzarli e immetterli nel mercato.

3: Creare degli E-commerce con Shopify e altre piattaforme, impareranno il copy, la grafica e tutto quello che riguarda la vendita di un prodotto digitale attraverso e-commerce.

4: Lanciare e gestire Pubblicità a Pagamento sui Vari Social (tik tok, google, youtube, meta..)
Saremo la prima accademia che fornisce ai propri studenti il budget pubblicitario per fare esperienza con le Ads.

Nei Primi 3 mesi di accademia i ragazzi impareranno attraverso la pratica tutto quello che gli serve per lanciare in Autonomia i loro e-commerce di prodotti digitali, nei 4 mesi successivi invece i ragazzi impareranno a delegare a terzi parte del loro lavoro.

In questo modo garantiamo ai ragazzi tutte le competenze per diventare imprenditori digitali, includendo l'elemento fondamentale della delega per scalare velocemente i loro guadagni e i loro Asset.

Per concludere stiamo parlando di **un Asset che ha un altissimo Margine (dal 50 al 70%)**, visto che non ci sono costi di produzione e spedizione dei prodotti, e che ha un potenziale di essere scalato velocemente grazie alla pubblicità a pagamento, l'Unico vero investimento di questo Asset.

2: Canali YouTube Faceless che guadagnano con le Visualizzazione

Cosa sono i Canali YouTube Faceless e perché sono un Ottimo Asset.

I Canali YouTube Faceless sono una categoria particolare di contenuti su YouTube in cui gli autori non mostrano il proprio volto. Invece, si concentrano su altre forme di presentazione, come voci fuori campo, animazioni o riprese di mani che creano qualcosa. (tutorial, hobby, documentari, sport, divertimento e altre centinaia di nicchie disponibili)

Sono canali che possono essere creati e gestiti interamente con l'Intelligenza Artificiale oppure la creazione può essere delegata completamente a terzi.

I Canali YouTube Faceless guadagnano attraverso la Pubblicità: Quando un canale raggiunge un certo numero di visualizzazioni e abbonati, può abilitare la monetizzazione tramite annunci. Gli annunci vengono mostrati prima, durante o dopo i video e l'autore guadagna una percentuale dei ricavi pubblicitari. Quindi YouTube paga ai creatori una percentuale dei ricavi sulle pubblicità mostrate sui video.

Esistono altre forme di guadagno che si possono ottenere dai canali YouTube, ma nella nostra accademia ci specializziamo nei guadagni derivati dalle visualizzazioni, esaminando comunque anche le altre forme di guadagno che sono le sponsorizzazioni, le affiliazioni e gli abbonamenti.

Un Esempio di Canale YouTube Faceless e di Potenziali Guadagni è 5-Minute Crafts.

Questo canale è uno dei più famosi esempi di un canale YouTube senza volto. 5-Minute Crafts crea contenuti di tipo Life Hack, con progetti fai da te e hobbistica. Non vedrai mai il volto degli autori, ma puoi ispirarti ai loro progetti e imparare a fare da te. Il canale ha oltre 24 miliardi di visualizzazioni e può generare entrate significative, stimando tra 67.700\$ e 1.100.000\$ al mese.

Saper creare Oggi Canali YouTube monetizzabili è sicuramente un'altra competenza da un altissimo potenziale per i ragazzi, visto che stiamo parlando del più grande Social al mondo che conta oltre 2 miliardi di utenti attivi ogni giorno e che sta continuando a crescere anno dopo anno.

Anche in questo caso non si può delineare un minimo ed un massimo di guadagno con YouTube, ci sono canali che fatturano 10 milioni di euro al mese, mentre altri che fatturano 100 o 500 € al mese.

Il nostro Obiettivo è che ogni studente impari a creare canali YouTube **che producano almeno dai 300 ai 1.000€ al mese di Utile Netto** e portare almeno il 20% dei nostri studenti a creare canali che portano un Utile Netto di almeno 30.000€ al mese.

Cosa impareranno a Fare gli studenti della Z-Academy:

1: Fare Ricerche di Mercato con l'Ai e individuare nicchie a cui rivolgersi

2: Creare da Zero i Canali + i Video con l'Ai (documentari, tutorial, intrattenimento, ecc..) oppure trovare video virali riutilizzabili, brandizzarli e caricarli in un nuovo canale youtube

3: Gestire in poco tempo i vari canali creati e produrre in serie questo asset andando a delegare parte del lavoro, dopo la prima fase di apprendimento diretta.

Anche in questo caso, nei Primi 3 mesi di accademia i ragazzi impereranno attraverso la pratica tutto quello che gli serve per lanciare da Zero un Canale Youtube, nei 4 mesi successivi invece i ragazzi impareranno a delegare a terzi parte del loro lavoro.

Per concludere stiamo parlando di un Asset che ha un altissimo Margine (dal 50 al 100%) e semi passivo, visto che una volta creati i video, i video possono continuare ad ottenere visualizzazioni e royalty anche dopo anni dalla loro creazione. E infine è un Asset scalabile, visto che non c'è limite al numero di canali youtube che si possono creare e non c'è neanche competizione, vista l'enorme bacino di utenti che offre il social.

3: Pubblicazione di Libri su Amazon e Guadagno con le Royalty

Cos'è il Self publishing e perché è un Ottimo Asset.

Il Self publishing si basa sull'autopubblicazione di libri senza dover passare sotto un editore. Nel nostro caso ci focalizziamo sulla pubblicazione di libri su Amazon KDP. (kindle direct publishing)

I ragazzi quindi andranno a creare libri con l'aiuto dell'intelligenza artificiale e li andranno a caricare su Amazon, sarà Amazon poi ad occuparsi della stampa e dell'invio dei libri ai clienti finali, pagandoci una royalty su ogni libro venduto, si parla di guadagni semi-passivi.

Esistono centinaia di nicchie a cui rivolgersi e centinaia di libri diversi che si possono scrivere: Romanzi, Manuali, Libri da colorare per bambini, ricette e tanto altro.

Si parla di un altro Asset molto interessante in un mercato, quello dell'editoria, che è in forte espansione e possiamo definirlo un mercato evergreen, ovvero sempre attivo.

E si parla di una grande Occasione per creare questo Asset molto velocemente grazie all'Aiuto dell'Intelligenza artificiale. Oggi è possibile scrivere e pubblicare un libro in 8 ore totali.

Anche in questo caso non si può delineare un minimo ed un massimo di guadagno con Amazon kdp, ci sono libri che portano royalty di 200 mila di euro al mese, mentre altri che guadagnano 100 o 500 € al mese.

Il nostro Obiettivo è che ogni studente impari a creare e pubblicare libri che producano almeno dai 100 ai 1.000€ al mese di Utile Netto e portare almeno il 20% dei nostri studenti a creare canali che portano un Utile Netto di almeno 10.000€ al mese.

Cosa impareranno a Fare gli studenti della Z-Academy:

1: Fare Ricerche di Mercato con l'AI e individuare nicchie a cui rivolgersi

2: Creare da Zero un libro con l'AI e pubblicarlo in 8 ore totali di lavoro.

3: Metodi per aumentare i guadagni di un libro. Pubblicità su Amazon, recensioni e strategie gratuite di diffusione

Per concludere stiamo parlando di un Terzo Asset che ha un altissimo Margine (dall' 80 al 100%) e semi passivo, visto che una volta creati i libri e messi su Amazon, i libri possono continuare ad ottenere vendite e royalty anche dopo anni dalla loro creazione grazie all' immenso bacino di clienti che ha Amazon. Inoltre, anche in questo caso è un Asset scalabile, visto che non c'è limite al numero di libri che si possono pubblicare e scrivere grazie all'aiuto dell'AI.

I Ragazzi Diventeranno quindi esperti creatori di 3 Asset Digitali molto attuali e in forte crescita, che prevedono Zero o quasi spese iniziali di creazione, e che possono diventare Rendite Semiautomatiche che possono portare lo studente alla propria libertà economica Garantita con il nostro Supporto e formazione da parte di esperti.

Come funzionerà Nello Specifico il Piano di Studio Formativo e il Corpo Docenti

La Durata del Piano Formativo è di **7 Mesi Con riunioni Zoom e Task Giornaliere**, tutoraggio da parte di esperti ed obiettivi individuali e di gruppo con scadenza settimanale e mensile.

Gli studenti della Z-Academy saranno impegnati 8 ore al giorno (nei giorni lavorativi) in compiti giornalieri e lezioni Zoom con i docenti.

Per completare la Formazioni ed ottenere le 3 Garanzie riportate in basso, ognuno dei nostri Studenti dovrà creare in 7 mesi:

25 E-commerce di Prodotti Digitali + Lancio Pubblicità con nostro Budget

25 Libri pubblicati su Amazon

25 Canali YouTube Creati

Tutti gli Studenti che porteranno a termine l'Accademia per 7 mesi e avranno creato almeno 75 asset digitali in totale, riceveranno queste 3 garanzie.

Garanzia 1:

Gli studenti migliori che finiscono per intero l'Accademia e rispettano gli obiettivi Mensili riceveranno una **proposta di lavoro dalla z-company**, la società che gestisce la Z-Academy, oppure avranno un certificato ufficiale dalla z-Academy che attesta le loro competenze e che potranno inserire nel loro curriculum.

Garanzia 2:

Tutti gli studenti che finiranno per intero l'Accademia rispettando gli Obiettivi e i Compiti Mensili, avranno la garanzia di avere tutte le conoscenze e competenze per avviare la loro attività e **guadagnare fin da subito dai 3.000€ in su**. Inoltre, potranno presentarsi nel mercato del lavoro come **Digital Asset Coach**, ovvero coach esperti in consulenze che riguardano la creazione di Asset Digitali.

Garanzia 3:

Tutti gli Studenti che finiranno l'Accademia per intero, rispettando gli Obiettivi e Compiti Mensili, **riceveranno un finanziamento a fondo perduto** da parte nostra per avviare la loro attività, **pari al 10% degli utili generati dagli asset che loro stessi avranno creati durante l'Accademia**. Saremo la Prima Accademia a finanziare le attività imprenditoriali dei propri studenti. Gli studenti potranno vedere da un App tutti gli utili generati dagli asset da loro creati. La parte dell'App verrà approfondita nei prossimi capitoli.

Non tutti gli Studenti ovviamente arriveranno a fine accademia anche se stimolati dalle 3 garanzie, in alcuni casi saremo noi a consigliare allo studente di prendere altre strade se vediamo che ha grosse difficoltà nella creazione di questi Asset.

Il nostro sistema prevede comunque un reclutamento continuo di nuovi studenti in modo da avere una classe continua composta sempre da 100 Elementi.

In conclusione, ogni studente avrà l'esperienza comprovata per definirsi un esperto nella creazione di Asset Digitali, una competenza Fondamentale al giorno d'oggi.

Il Corpo Docenti

A differenza di professori universitari o di scuole superiori, che sono nella maggior parte dei casi solo teorici, nella Z-Academy ci saranno formatori che sono prima di tutto imprenditori e che hanno esperienza e risultati comprovati nel loro settore.

Andremo a formare un corpo docenti composto dai Numeri 1 del loro settore e che hanno i risultati maggiori nel loro campo e livello europeo/Mondiale.

Nello Specifico sceglieremo docenti con:

Almeno 50 Milioni l'Anno di esperienza in advertising, creazione e vendita di Prodotti Digitali.

Almeno 500 mila euro l'Anno di esperienza in pubblicazione e vendita di libri su Amazon

Almeno 1 milione di euro l'Anno di esperienza in creazione e monetizzazione di canali YouTube.

Prevediamo quindi 1 Docente/Responsabile principale per ogni Asset (in totale 3 docenti) con il loro Team di Coach (2 elementi), più un Team aggiunto di altri 3 elementi per gestire le azioni quotidiane dell'Accademia.

Infine ci sarà una figura delineata come project manager/direttore dei lavori.

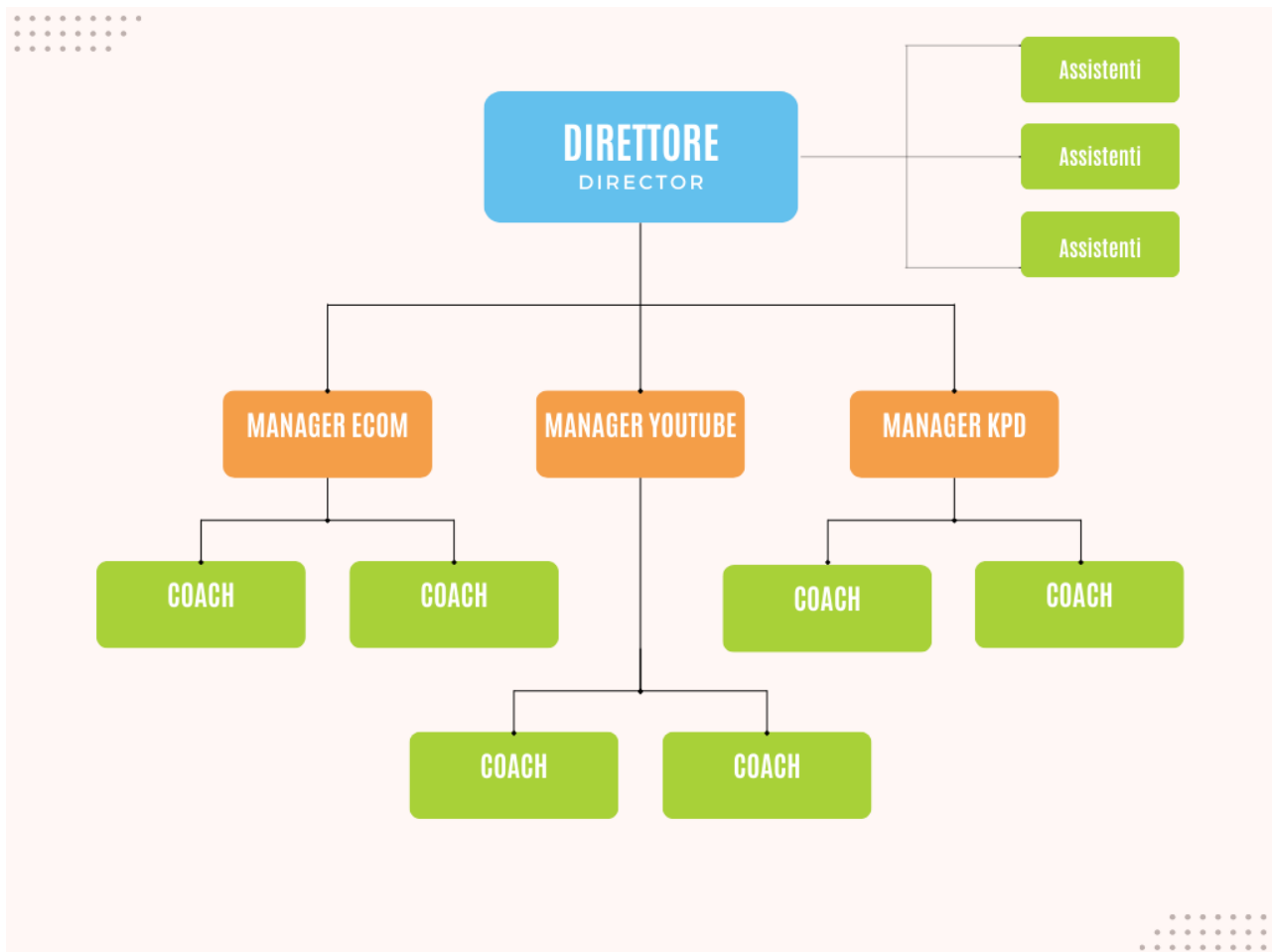
I 3 Docenti/Manager Principali avranno 3 compiti fondamentali:

1: Contribuire ognuno con la sua specializzazione alla creazione dello Z-Model, il modello di lavoro e formazione interno e di proprietà della z-Academy, basato sull'Intelligenza Artificiale e la creazione metodica e seriale di Asset digitali. Inoltre, di aggiornare costantemente lo Z-Model con nuovi strumenti di AI che usciranno nei prossimi mesi. Lo Z-Model sarà strutturato per essere applicato da chiunque anche senza esperienza pregressa.

2: Formare i ragazzi all'Utilizzo dello Z-Model e assicurarsi che ci siano sempre 100 Studenti Attivi che raggiungono gli obiettivi settimanali di creazione di Asset digitali.

3: Supervisionare ogni settimana tutti gli Asset creati dagli Studenti, dando feedback costruttivi e consigli per migliorare velocemente le prestazioni e gli utili di ogni asset creato.

Ecco come si presenterà l'Organigramma Aziendale della z-Academy.



Per un Totale di 7 Elementi principali nel Team Gestione Academy

Direttore generale/project Manager: Il suo compito sarà quello di coordinare tutti i membri del team e fornire kpi settimanali, oltre che dirigere le riunioni del gruppo Team e assicurarsi che la tabella di marcia e gli obiettivi settimanali vengano rispettati.

Manager E-commerce + 2 Coach del suo Team: Il suo compito sarà quello di formare i ragazzi della z-academy, insieme a 2 coach del suo team, a tutto quello che è nello z-model che riguarda l'e-commerce + Ads. Il suo compito sarà visionare i lavori degli studenti, dare feedback e assicurarsi che gli obiettivi settimana vengano raggiunti.

Manager YouTube + 2 Coach del suo Team: Il suo compito sarà quello di formare i ragazzi della z-academy, insieme a 2 coach del suo team, a tutto quello che nello z-model che riguarda YouTube. Il suo compito sarà visionare i lavori degli studenti, dare feedback e assicurarsi che gli obiettivi settimana vengano raggiunti.

Manager KDP + 2 Coach del suo Team: Il suo compito sarà quello di formare i ragazzi della z-academy, insieme a 2 coach del suo team, a tutto quello che nello z-model che riguarda AMAZON KDP. Il suo compito sarà visionare i lavori degli studenti, dare feedback e assicurarsi che gli obiettivi settimana vengano raggiunti.

3 Assistenti Interni: Il loro compito sarà quello di pensare a tutta la parte di gestione dell'organizzazione. App, e-mail, coordinamento lavori, pagamenti, carte, profili Facebook, account.

Andremo ad attirare e selezionare le figure Manageriali offrendo loro un Fisso in base alla loro esperienza e ai Coach che loro porteranno nella z-company + una percentuale sulle vendite che vedremo nel dettaglio nei prossimi Capitoli.

Conclusioni, Lancio e Obiettivi per il Primo Anno e per i prossimi 5 Anni

Per concludere la Z-Academy mira a diventare la Migliore Accademia di Formazione di Imprenditoria Digitale in Europa per ragazzi tra i 18 e i 25 Anni.

Saremo la Prima Accademia Completamente Gratuita, con il miglior corpo docenti possibile composto da imprenditori di successo nel loro campo, **e infine saremo i primi a garantire una Carriera Lavorativa e fine lavoro**, oltre che i primi a finanziare la carriera imprenditoriale dei nostri Studenti.

Questa Accademia sarà una vera rivoluzione nel panorama italiano ed Europeo e **prevediamo in poche settimane dal suo lancio di trovare i primi 100 Studenti e dare il via Ufficiale all'Accademia.**

Abbiamo già testato molto velocemente la validità dell'Idea e i numeri ci danno ragione.

Infatti, è stato creato un Sito Test per presentare l'Accademia e in 3 giorni sono arrivate le prime 2 candidature.

Ci siamo limitati a soli 2 giorni di test per capire il potenziale dell'Idea che è stata molto apprezzata.

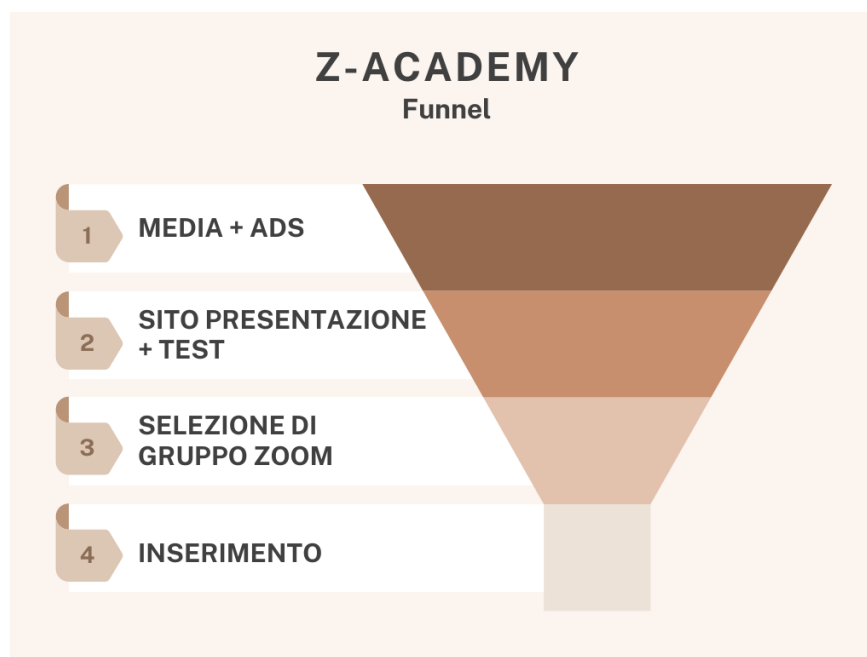
Una volta formata la struttura e il corpo docenti verrà preparato nel dettaglio **il lancio dell'Accademia che prevede:**

1: Una Creazione di Un Sito Internet con Obiettivo Preselezione: Nel Sito verrà spiegato il piano formativo dell'Accademia, il corpo docenti e le 3 garanzie date agli studenti che arrivano fino alla fine del Percorso. Infine, inviteremo gli studenti a candidarsi seguendo un **TEST DA CASA da rimandare entro 3-7 giorni**. Lo Scopo del test è preselezionare in automatico i ragazzi più volenterosi e dotati. Il Terzo step sarà una zoom di gruppo con i ragazzi che hanno superato il test e infine l'inserimento.

2. Un Investimento pubblicitario tra i 1.000 e i 3.000€ in 30 giorni, per mostrare il sito a ragazzi tra i 18 e i 25 anni che vivono in Italia. (per il primo anno ci focalizziamo su studenti italiani, ma prevediamo l'apertura di gruppi all'estero nei prossimi anni). Dopo i primi 30 giorni di lancio comunque teniamo sempre attive le ADS per avere costantemente una lista d'attesa crescente.

3. Pubblicazione su Giornali e Media dell'Offerta Formativa della nostra Accademia Gratuita. Faremo in modo che i giornali parlino di noi attraverso i PR. Questo è un progetto dall'Alto impatto sociale, **un progetto perfetto per attirare l'attenzione di stampa e media**.

Ecco come si presenta il Funnel Acquisizione Studenti.



I Nostro Obiettivi

Il Nostro obiettivo è quello di creare la Prima Classe di 100 Studenti e lanciare la Prima Z-Academy per settembre 2024 e formare 200 studenti entro dicembre 2025, **per un totale di 2 classi concluse.**

Prima Classe di 100 Studenti: Settembre 2024 – Aprile 2025

Seconda Classe 100 Studenti: Maggio 2025 – Dicembre 2025

I tempi sono stretti ma fattibili e in ogni caso possiamo slittare di un mese o 2 l'avvio dell'Accademia senza problemi. **L'Accademia sarà lanciata quando tutto sarà pronto.**

Gli Obiettivi che ci siamo posti sono 4:

1: Raccolta Fondi Necessari Entro Giugno/Luglio 2024: Li vedremo nel dettaglio nei prossimi capitoli.

2: Mese di giugno/Luglio dedicato alla creazione del Corpo Docenti e dello Z-Model: Formeremo tutta la struttura in più andremo a creare l'App che descriveremo nei prossimi capitoli.

3: Mese di agosto dedicati al lancio promozionale dell'Accademia e selezione Studenti: Un mese di pubblicità, con un team dedicato, sarà sufficiente per selezionare i primi 100 studenti.

4: Mese di settembre lancio Effettivo dell'Accademia: Iniziano le lezioni online e il piano di obiettivi settimanali e mensili che gli studenti dovranno portare a termine per la loro formazione.

Gli obiettivi per i Prossimi 5 Anni

Nei Prossimi 5 Anni l'Obiettivo è quello di arrivare a formare oltre 10.000 studenti in Italia e Europa, con un Focus di riguardo per l'Italia.

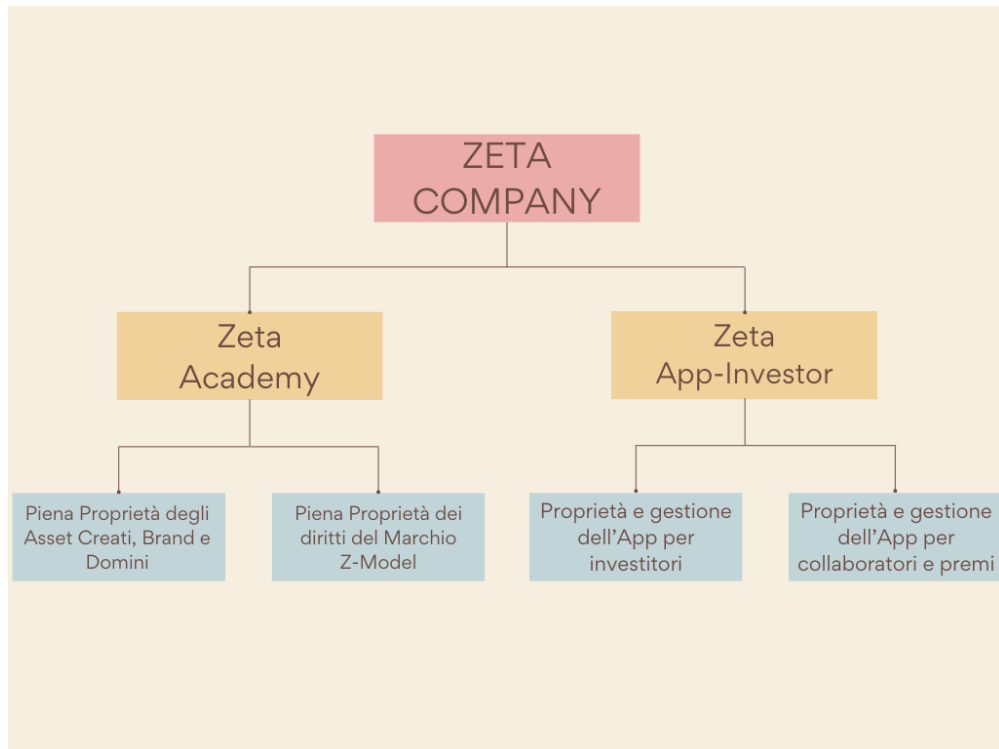
Con la Missione Sociale di trasformare almeno 10.000 ragazzi in 5 anni in Imprenditori Digitali liberi ed economicamente autosufficienti.

Per raggiungere questo Obiettivo ci servirà prima di tutto stabilizzare e convalidare il processo di formazione della prima z-academy, andando a creare con l'esperienza dei primi 14 mesi, una struttura di docenti e formazione duplicabile in poco tempo.

CAPITOLO 3: La Z- Company e il Modello di Business

Nel Capitolo precedente abbiamo parlato della Z-Academy che è un'Accademia Gratuita, ma qual è quindi il Sistema di guadagno e Business Model dell'Azienda?

Per arrivarci spieghiamo la natura organizzativa della società.



A capo delle attività di tutta la Struttura Aziendale c'è la Z-Company, la società madre con sede a Delaware (vedremo dopo i dettagli della sua forma giuridica) che gestisce, finanzia e possiede La Z-Academy e i suoi prodotti.

Oltre a questo, la Z-Company possiede e finanzia la Z-Investor App che vedremo nei Prossimi Capitoli.

In pratica tutti gli Asset Digitali creati dagli studenti della Z-Academy saranno finanziati e di proprietà della Z-Company che avrà:

La Piena Proprietà Tutti i Domini, i Brand e i Prodotti Digitali venduti tramite E-commerce che avranno creato gli Studenti della Z-Academy.

La piena Proprietà di tutti i libri pubblicati su Amazon dagli studenti e la piena proprietà dei diritti su di essi.

La Piena Proprietà di Tutti i Canali Youtube monetizzati creati sempre dai ragazzi della Z-academy.

Stiamo parlando quindi di un'Azienda che ha l'Obiettivo di avere Migliaia di Asset Digitali di proprietà.

Adesso vediamo nel dettaglio le previsioni di Asset che possederà la compagnia nel primo anno e nei prossimi anni, oltre che vedere le previsioni di Guadagno Globali.

La Previsione di Asset Digitali della Z-Company

Seguendo il Programma Formativo della Z-Academy, ogni ragazzo alla fine dei 7 mesi, **per accedere alle 3 garanzie**, deve aver creato:

25 E-commerce

25 Canali Youtube

25 Libri Pubblicati su Amazon.

Considerando il nostro Obiettivo di Formare **200 Ragazzi entro Dicembre 2025**, ecco il calcolo degli Asset che la Z-Company mira a possedere entro questa data (dicembre 2025):

75 Asset per ragazzo x 200 Ragazzi = 15.000 Asset Digitali.

Nello Specifico:

5.000 e-commerce di proprietà

5.000 canali YouTube di proprietà

5.000 libri pubblicati su Amazon di proprietà.

I Punti Forti che ci Permetteranno di raggiungere questo Obiettivo sono 3:

1: Il sistema evergreen di selezione nuovi studenti per la Z-Academy: Il nostro Scopo è di avere costantemente 100 ragazzi per ogni classe sempre attivi. I ragazzi che lasceranno l'Accademia prima della fine, saranno subito sostituiti da Nuovi studenti in lista d'attesa. **Inoltre lo Z-Model è studiato per essere applicato da chiunque senza formazione pregressa**, quindi qualsiasi nuovo studente, anche se entra dopo l'avvio dell'Accademia, può mettersi a pari in pochi giorni e seguire gli obiettivi e l'andamento del Gruppo.

2: Stiamo parlando di 3 Asset che hanno un Mercato Globale e molto ampio: Il nostro punto forte è che possiamo creare Asset digitali per qualsiasi nicchia; quindi, non esistono grandi competitor in quanto andremo a coprire a 360 gradi tutto il mercato che conta miliardi di Utenti. Copriremo il settore dell'Editoria che è immenso, copriremo il settore Media con Youtube, che è un altro settore immenso e in continua crescita e infine copriremo il mercato degli e-commerce e prodotti digitali che ha centinaia di nicchie e possibilità diverse.

3: Alla fine dell'Accademia abbiamo tutto l'Interesse di offrire un contratto lavorativo ai migliori studenti: Offrendo loro un'ottima commissione sugli asset da loro creati, prevediamo che + del 50% degli studenti possa iniziare una collaborazione lavorativa con noi, andando così a continuare la gestione e l'avvio di Nuovi Asset.

15.000 Asset Digitali sono una Goccia nell'Immenso Oceano di Internet, ma sono una goccia che può valere oltre 100 Milioni di Euro, e adesso ci arriviamo.

Che Valore Possono Avere 15.000 Asset Digitali di questo Tipo

Prima di tutto stiamo parlando di 3 tipologie di Business veramente efficienti, da un alto Margine Netto e che prevedono costi iniziali davvero minimi, vediamoli nel dettaglio:

1: E-commerce.

Nel Caso degli e-commerce di prodotti digitali il costo è solo per il Dominio e per i vari software di creazione. Una volta creato il Prodotto questo può essere venduto infinite volte e in tutto il mondo.

Possiamo parlare di un costo di Avvio di 100€ per E-commerce (dominio + software ai + prime creatività/video)

Poi ci saranno costi mensili per Shopify, la piattaforma con cui andremo a creare gli E-commerce, che sono di circa 30€ al mese + royalty sulle vendite, con i primi 3 mesi a solo 1€.

Possiamo parlare di 400€ l'anno di costi fissi per mantenere e gestire un'e-commerce.

C'è da specificare però che noi prevediamo un sistema di TESTING sugli E-commerce rapido, questo significa che in 7 giorni possiamo capire se l'E-commerce è vincente e porterà utili, oppure se è il caso di fermarlo. (Vedremo questo nel dettaglio nel prossimo capitolo).

Questo significa che tutti gli e-commerce che saranno ancora attivi dopo 1 mese (o meno) genereranno utili che andranno a coprire i costi mensili di gestione dei vari E-commerce.

2: Libri su Amazon

In questo caso non c'è nessuna spesa iniziale.

I libri verranno creati con l'intelligenza artificiale, le grafiche della copertina si possono creare con strumenti gratuiti e lo stesso vale per la ricerca di mercato per trovare idee e nicchie profittevoli.

Quindi in questo caso vengono create rendite quasi 100% passive, senza costi iniziali di avviamento.

3: Canali YouTube

Nel caso dei canali YouTube in una prima fase non prevediamo nessun costo iniziale, a parte qualche decina di euro per i software utilizzati. I ragazzi infatti andranno a creare da soli e gratis i primi canali YouTube.

Nella seconda fase andranno a delegare la creazione dei video e possiamo parlare di un costo che può andare **dai 20 ai 50€ a video delegato**. Anche in questo caso però, una volta creato il video, rimane sempre presente su YouTube e può portare royalty per diversi anni o mesi.

Inoltre la delega dei video avverrà solo quando i primi canali youtube creati inizieranno a portare royalty e guadagni, **quindi non consideriamo nessun costo iniziale per questo asset**, ma un reinvestimento che arriverà dai primi utili generati.

Definire il potenziale Utile di 15.000 Asset Digitali non è facile, visto il range di guadagni che possono avere i 3 Asset

Diciamo che nella Media

Un' E-commerce vincente può andare dai 1.000 fino ai 10.000€ al mese di Utile Netto.
(Ovviamente ci sono E-commerce che possono arrivare anche a 1 milione di euro al mese)

Un Canale YouTube può andare anche dai 100 fino ai 10.000€ al mese di utile netto. (Anche in questo caso ci sono canali YouTube che superano il milione al Mese)

Un Libro su Amazon può andare dai 100 fino ai 10.000€ al mese di utile netto. (Anche in questo caso ci sono libri che possono superare i 50.000€ o 100.000€ al mese)

Nel nostro business Model abbiamo integrato 3 Sistemi per quantificare il Potenziale di Utile Netto di questi Asset.

1: Sistema di Media Globale.

Il Primo Metodo di previsione è basato su una media globale al ribasso, in modo da compensare tutti gli Asset che non produrranno utile (o il minimo), con gli Asset che produrranno invece utili costanti importanti (prevediamo dal 10 al 20%)

La Media di partenza da cui partiamo come Obiettivo è di 20€ al giorno di Utile Netto per ogni Asset creato:

$15.000 \text{ asset} \times 20\text{€} = 300.000\text{€ al Giorno di Utile Netto}$

$300.000\text{€} \times 365 \text{ giorni} = \mathbf{109.500.000 \text{ di utile}}$

2: Il nostro Modello di Z-Scaling

Il modello di creazione di asset digitali e testing ideato è il seguente:

Ogni settimana il gruppo di 100 ragazzi dovrà creare:

100 e-commerce

100 libri pubblicati su Amazon

100 canali Youtube

I libri di Amazon e Canali YouTube non prevedono investimenti pubblicitari o costi iniziali (a parte software di AI) e abbiamo considerato che ogni Asset di questo tipo produca una media di 20€ a settimana di utile Netto.

Vediamo invece nel dettaglio il Processo di scalata degli E-commerce.

La Nostra struttura prevede che per ogni e-commerce investiamo **500€ in 7 giorni che andranno in costi di Avvio e Ads Pubblicitarie.**

Quindi prevediamo una spesa di test settimanale, per ogni 100 e-commerce creati, di 50.000€.

Il nostro Scopo è di individuare su 100 E-commerce, **20 Nuovi E-commerce ogni settimana che producono un UTILE NETTO di 300€ al Giorno, con una pubblicità di 300€ al giorno.**

Quindi stiamo parlando di investire 300€ al giorno per ottenere 600€ su ogni E-commerce e avere un utile quindi del 100% sull'Investimento.

Gli e-commerce in Utile, già dalla terza o quarta settimana andranno a coprire tutti i costi per i test iniziali di ogni settimana.

Seguendo questo Modello di Scaling avremo accumulato in 12 Mesi solo dagli E-commerce 53.142.000€ di Utile Netto + altri 5.304.000 YouTube più Amazon, per un totale di: 58.446.000

Ma questo rappresenta il 50% del Business e del Valore di questi Asset.

Infatti seguendo questo modello a fine anno avremo oltre 1.000 Negozi che producono una media di 5.000€ al mese di Utile Netto. (media calcolata tra i negozi creati all'inizio che portati avanti per un anno produrranno 10.000€ al mese di utile netto e i negozi creati verso la fine dell'anno accademico)

Negozi che hanno un Utile netto di 60.000€ l'Anno hanno un Valore di Exit Molto Importante e ci sono grosse compagnie nel mondo che acquistano subito e-commerce con un utile dimostrabile.

Ipotizziamo di voler rivendere 1/ 3 degli E-commerce.

1 E-commerce che ha un Utile di 60.000€ l'Anno vale dai 120.000 ai 150.000€

120.000€ x 300 E-commerce exit = 36.000.000 di Valore Exit.

Totale Previsione quindi tra Vendite generate dai Vari Asset piu' Valore di Exit =

94.446.000 di Euro entro Dicembre 2025.

In questo Link si può trovare un Video di come funziona nel dettaglio il Processi di Scaling, in quanto tempo si raggiungono gli obiettivi economici e l'Excel che mostra tutto nel dettaglio:

Ecco il link: <https://www.zetacompanyllc.com/z-scaling>

3: Il Sistema 80/20

Il Terzo sistema di previsione utili è forse il più veritiero in quanto la maggior parte dei ricavi delle aziende si basano su questo sistema, ovvero che il 20% dei prodotti creati produrrà l'80% dei risultati/fatturati.

Facciamo questo calcolo al ribasso, puntando al 90/10 di rapporto.

Ipotizziamo quindi che su:

5.000 e-commerce creati ci saranno 500 e-commerce che produrranno 10.000€ al mese di UTILE NETTO.

$500 \times 10.000 = 5.000.000$ di Utile netto al Mese

In un anno 60.000.000 di Euro + il Valore di Exit che possiamo stimare sui i 12.000.000 per 1/3 degli e-commerce.

5.000 libri pubblicati ci saranno 500 libri che producono 2.000€ al mese

$500 \times 2.000 = 1.000.000\text{€}$ al mese

In un Anno 12 milioni di euro

5.000 canali YouTube creati ci saranno 500 canali che producono 2.000€ al mese

$500 \times 2.000 = 1.000.000\text{€}$ al mese

In un Anno 12 Milioni di Euro.

In Totale con questo Terzo Metodo di calcolo arriviamo a 96.000.000 di Euro l'Anno di Utile Netto.

Conclusione e Tempistiche

Tutti e 3 i Sistemi di Calcolo ci portano alla fine ad una Media di 100 Milioni l'anno di Utili.

(nel prossimo capitolo vedremo nel dettaglio come verrà gestita la ripartizione degli utili e l'utilizzo dei fondi)

Stiamo parlando della creazione di una vera e propria Fabbrica di Asset Digitali seriali.

Una Fabbrica che non ha bisogno di infrastrutture o ingenti investimenti iniziali, che vende prodotti 100% digitali e con alti margini, che non ha confini geografici e che ha 100 o piu' collaboratori che lavorano GRATIS alla creazione di questi Asset grazie alla Z-Academy.

Inoltre, stiamo parlando non solo di asset digitali che portano guadagni in base alle vendite generate dalla pubblicità, ma anche di asset che portano rendite passive senza investimenti pubblicitari, nei casi dei Libri di Amazon e dei canali YouTube.

Infine stiamo parlando di asset facilmente rivendibili a terzi, che ci permettono di diversificare le entrate e coprire a 360 gradi tutto il mercato Digitale.

Il Nostro Punto di Forza e perno principale è il fatto di possedere migliaia di fonti di entrate diverse.

In questo modo non abbiamo il timore di perdere degli Asset, perché ne avremo migliaia diversi che andranno a generare entrate e redditi.

Previsione per i Prossimi 5 Anni.

Se il nostro Obiettivo è quello di formare 10.000 studenti significa creare e possedere in 5 anni 750.000 Asset Digitali

Se facciamo una media di 20€ al giorno di Utile per Asset = 15.000.000 al Giorno

Sono 5 Miliardi e 475 Milioni /Anno

CAPITOLO 4: Costi, Richiesta di Investimenti, Z-Investor App e Sede Legale

Partiamo dai Costi per Avviare tutta la struttura nei Primi Mesi.

Per avviare tutta la struttura abbiamo preventivato un Budget **iniziale di 500.000€**, che andranno investiti in questo modo:

Categoria	Costo Totale (€)	Descrizione
Costi pubblicitari (primi 2 mesi)	300,000	Ads + spese iniziali per 1.200 store
Costi docenti e team (primi 3 mesi)	100,000	3 docenti principali e loro team
Sviluppo App (annuale)	15,000	Costo annuale creazione e gestione App
Stipendi Team fisse (annuale)	43,200	Per 3 persone nel team per un anno
Costi software AI (annuale)	18,000	Software AI per un anno
Gestione fiscale società (annuale)	5,000	Costi per la gestione fiscale annuale
Spese di fondo cassa	18,800	Costi iniziali vari
Totale	500.000€	

Questo Budget ci permette di avere una parte dei costi dell'Intera Struttura pagati per 1 anno e una parte invece di costi coperti per 2/3 mesi.

Considerando un Budget pubblicitario di **300.000€ iniziale** e considerando il nostro Modello di Z-Scaling prevediamo che entro **4 Mesi dall'Inizio della Z-Academy**, la società abbia accumulato i suoi primi **2.000.000 di Utili**, ed abbia quindi le risorse necessarie per continuare la scalata e pagare il corpo docenti.

Ma per avere le spalle coperte e scalare le vendite in modo verticale e rapido, prevediamo di raccogliere ulteriori **1.5 Milioni di Euro ad inizio anno 2025 da destinare interamente in Pubblicità.**

Richiesta di Investimenti

La Z-Company Offre il 33% Degli Utili Totali (vendite + exit) agli Investitori in cambio **di 2 Milioni di Euro Totali, da raccogliere in 2 Fasi spiegate nel dettaglio in basso.**

Il calcolo dell'Utile netto totale che andrà diviso con gli Investitori è il Seguento:

Ricavi Totali della Società (vendite + exit) – Spese Pubblicitarie – 27 % spese (bonus team, royalty per il corpo docenti, ricerca e innovazione, incremento budget pubblicitario) = **Utile Netto Società**

Utile Netto Società / 100 x 33 = Utile Netto Totale da dividere tra gli Investitori in base alle quote Acquistate

Per raccogliere la cifra totale di 2 Milioni prevediamo quindi 2 raccolte fondi distinte:

La Prima è quella Attuale, dove vogliamo trovare i primi 20 Investitori che mettono un capitale cadauno di 25.000€

25.000€ x 20 = 500.000€

Ai primi 20 Investitori daremo **il 25% dell'Utile Netto destinato a tutti gli Investitori globali** e riconosceremo il Doppio degli Utili fino a Dicembre 2025.

Facciamo una Previsione di rientro per i primi 20 Investitori.

Capitale Investito: 25.000€

Previsione Utile netto società (al netto delle ads): 100 Milioni

Costi da togliere 27%: 27.000.000€

Utile Netto Società: 73.000.000€

33% Destinato a tutti gli Investitori: 24.090.000€

25% destinato ai primi 20 Investitori: 6.022.500€

Rientro per ogni Investitore (/20): 301.125€

Il ritorno potenziale quindi per ogni investitore è di 301.125€, ma ai primi 20 investitori riconosciamo il Doppio degli Utili.

Quindi Prevediamo che ogni investitore realizzi circa 600.000€ entro Dicembre 2025.

Il vantaggio principale di questo Modello di Business è che ci sono costi iniziali e fissi davvero minimi, questo **significa che anche se dovessimo raggiungere 1/10 dei risultati pianificati, comunque l'investitore e la società sarebbero in Utile.**

In questa prima fase quindi riconosciamo il Doppio degli utili ai primi 20 Investitori in modo da incentivare velocemente l'Avvio di tutta la struttura e realizzare il nostro Obiettivo di iniziare la Z-Academy entro settembre 2024.

In una seconda fase prevista tra Gennaio e Marzo 2025 andremo a creare una seconda campagna di ricerca fondi per 1, 5 milioni. In questo secondo round daremo la possibilità a piu' investitori di entrare, anche con piccole somme, gestendo il tutto dalla Z-Investor App.

Adesso vediamo come funziona **la Z-INVESTOR APP** e come verranno Gestiti i contratti di pagamento royalty e Utili agli Investitori.

La Z-Investor App

La z-Investor App sarà il secondo Strumento finanziario gestito dalla Z-Company.

La Z-Investor App sarà un App che andremo a creare appena raccolti i primi 500.000€ e sarà creata in circa 60 giorni secondo i primi preventivi ricevuti da esperti di programmazione.

La Z-Investor App avrà 3 funzioni principali:

1: Ci saranno collegati tutti gli Asset Digitali creati dagli Studenti della Z-Academy: Libri Amazon, Canali Youtube, E-commerce.

Nella dashboard dell'App si vedranno tutte le vendite giornaliere, le fonti di traffico e tutte le KPI necessarie per avere un quadro chiaro delle vendite e royalty maturate giorno per giorno.

2: Dare chiarezza immediata di royalty e guadagni a tutti i soggetti interessati: Investitori, studenti della z-academy, Manager e Docenti Principali della Z-Academy.

Quando si scarica l'App si dovranno immettere dei dati prima di avere l'accesso e dire al software/app il ruolo dell'Utente, ecco lo schema iniziale:

I Primi 20 Investitori saranno Utenti: Investitori di Livello 1. (doppio degli utili)

I successivi investitori saranno Utenti: Investitori di Livello 2. (calcolo regolare degli utili)

I ragazzi della z-academy saranno Utenti: Z-academy studenti (in questo caso ogni ragazzo potrà vedere nell'App tutte le vendite generate dagli Asset da lui creati, ma ricordiamo che riceveranno la loro parte solo i ragazzi che finiranno per 7 mesi l'accademia e rispetteranno gli obiettivi settimanali e mensili)

I membri del Team Manageriale e corpo Docenti saranno utenti: Manager e staff (Prenderanno una percentuale sull'Utile Netto)

In Base all'Utente quindi l'App e il Sistema calcoleranno le royalty giornaliere generate (in base al calcolo riportato nel capitolo precedente), in modo che ogni utente può sapere nella massima trasparenza i suoi guadagni giornalieri netti.

3: Richiesta Pagamenti Automatici delle Royalty

Infine la terza funzione dell'App sarà quella di gestire tutti i pagamenti.

I vari utenti potranno quindi richiedere in qualsiasi momento il pagamento delle loro royalty direttamente dall'App (a parte i ragazzi della z-academy che potranno ricevere le royalty solo a fine accademia) e ricevere la loro quota tramite bonifico in 2-5 giorni.

Il nostro Obiettivo è quello di gestire la prima fase di raccolta fondi (500.000€) in modo manuale, prendendo accordi diretti sotto contratto con i primi 20 investitori.

Mentre nella seconda fase di raccolta investimenti (1,5 milioni) prevediamo di gestire tutto attraverso App.

Quindi gli investitori del secondo round potranno scaricare direttamente l'App, pagare la loro quota, e vedere le loro royalty in Automatico direttamente dall'App.

Vediamo brevemente l'Idea per Gestire la Seconda Raccolta Fondi.

Se la nostra Prima Missione Sociale è quella di formare 10.000 ragazzi GRATIS entro 5 anni e di contribuire allo sviluppo dell'Imprenditoria Digitale, la nostra seconda missione è questa:

Dare la possibilità a chiunque di partecipare all'Utile collettivo della società a partire anche da 10€ di investimenti e di arrivare a garantire il 1.000% sull'Investimento.

Quello che vogliamo è che anche un operaio o una casalinga possa investire nel progetto e ricevere in un anno fino a 10 volte l'Investimento ricevuto.

Quindi se ad esempio una persona investe 100€ il nostro obiettivo è ridargliene 1.000€ in un anno.

Per gestire questo piano di raccolta fondi, quello che prevediamo è di creare un sistema chiamato z-token.

Un token corrisponde a 1€

Nel secondo Round vogliamo raccogliere 1,5 milioni di euro, quindi mettiamo a disposizione 1,5 milioni di token.

In questo modo si può entrare nel sistema anche con solo 1€ allargando la possibilità di investire a migliaia di persone.

Ovviamente questa struttura avrà il limite di 1,5 milioni di token venduti.

Ma una volta chiusa la prima struttura, ovvero 2 milioni raccolti, 200 studenti e obiettivo di 100.000.000 di Utile, si possono aprire nuove strutture con nuovi finanziatori.

Come funzionerà il Contratto Tra gli Investitori e la Z-Company

Gli investitori non acquisteranno direttamente quote della società ma acquisteranno il diritto di ricevere una percentuale sugli Utili della società, il tutto gestito tramite la Z-Investor App e un Contratto tra l'Investitore e la società, dove saranno chiariti tutti i termini del contratto:

Le royalty previste in base all'Investimento

Le modalità di ritiro royalty

La durata del contratto.

Ai Primi 20 Investitori riconosciamo una percentuale sugli utili, come riportata nei capitoli precedenti, **valida fino al 31 Dicembre 2025.**

Dopo la scadenza del contratto solo i primi 20 investitori potranno riacquistare il diritto di ricevere una percentuale sugli utili per altri 12 mesi allo stesso prezzo del primo investimento (25.000€)

Questa opportunità verrà data solo ai primi 20 investitori, **mentre per i nuovi che arriveranno i prezzi si adatteranno al valore della società tra tot mesi.**

Cosa significa questo per l'Investitore?

Che rispettando gli Obiettivi prefissati, per Gennaio 2026 la società partirà con una royalty settimanale superiore a 3.000.000 di €, alla quale andranno aggiunti tutti i nuovi Asset che si andranno a creare nel 2026.

Questo significa che l'Investitore potrebbe ricevere ulteriori 600.000€ entro la fine del 2026 reinvestendo solamente 25.000€ a Gennaio 2026, in una società che ha già profitti certificati.

La Sede Legale della Società

La Z-company è una LLC in corso di Formazione in Delaware (usa)

La pratica è già stata avviata e stiamo aspettando i 60 giorni previsti per l'effettiva operatività e l'apertura dei conti bancari.

Perché abbiamo scelto il Delaware.

Il Primo vantaggio del Delaware è che non tassa tutte le vendite digitali fatti al di fuori dello stato del Delaware. Visto che il nostro mercato di riferimenti è word wide, non avremo tassazione sulle vendite. Lo stesso discorso vale sulla tassazione sulle royalty che è pari allo 0%

Il Secondo vantaggio è che non si applica l'Iva sulla vendita dei prodotti; quindi, possiamo avere un prezzo di vendita competitivo.

Il Terzo vantaggio è che nelle società del Delaware non si tassano i dividendi.

Il Quarto vantaggio è che il Delaware non richiede registri contabili e tutte le procedure sono molto snelle e veloci, ad esempio nel caso dell'aggiunta di un nuovo socio. Tutto rimane nell'anonimato e viene gestito tutto in autonomia dal proprietario della società. **Inoltre si possono creare sotto società da inserire nella società Madre.**

Nello stato del Delaware ci sono circa il 60% delle Aziende quotate su Fortune 500, stiamo parlando di uno dei migliori sistemi fiscali di tutto il mondo, Facebook ha la sede Iniziale in Delaware come tante altre compagnie miliardarie.

Inoltre, il Delaware ha accordi con lo stato Italiano, quindi tutto è regolamentato da leggi trasparenti.

Non si rischia in nessun modo l'esteroinvestizione visto che non abbiamo dipendenti, costi fissi e infrastrutture e operiamo in un mercato Mondiale.

Quindi la nostra stabile organizzazione non è in Italia, ma agisce a livello Mondiale.

In più è possibile comunque aprire posizioni anche in Italia.

Dichiarando allo stato italiano la propria posizione fiscale nel Delaware è possibile aprire sedi fisiche anche in Italia, come ad esempio uffici, mantenendo però il regime fiscale del Delaware.

Road Map

Siamo arrivati alla fine di questo Business Plan, in questo ultimo capitolo vedremo i nostri obiettivi temporali da qui fino a Dicembre 2025, esaminando il minimo budget da raccogliere per dare il via all'Impresa.

1: Raccolta Fondi Necessari Entro Giugno/Luglio 2024: Possiamo partire da un Minimo di 8 Investitori da 25.000€ l'Uno (200.000€ totali) per dare il via ai Lavori e formare la struttura. Poi possiamo aggiungere tra Agosto e Settembre nuovi investitori che andranno a coprire il Budget Pubblicitario. Il Nostro obiettivo è comunque trovare i 20 Investitori Iniziali entro Giugno/Luglio e iniziare mano a mano che entrano i soldi a creare la struttura, **con lo scopo di lanciare la z-academy entro Settembre/ottobre.**

2: Mese di giugno/Luglio dedicato alla creazione del Corpo Docenti e dello Z-Model: Formeremo tutta la struttura in più andremo a creare l'App Z-Investor.

3: Mese di agosto dedicati al lancio promozionale dell'Accademia e selezione Studenti: Un mese di pubblicità, con un team dedicato, sarà sufficiente per selezionare i primi 100 studenti.

4: Mese di settembre lancio Effettivo dell'Accademia: Iniziano le lezioni online e il piano di creazione Seriale dei 3 Asset Digitali.

5: Arrivare a Ottobre/Novembre 2025 con 15.000 Asset creati e di proprietà e un Utile di 100 Milioni di Euro.

6: Fare le Exit di 1/3 degli Store Vincenti per Novembre/Dicembre: Lo Scopo è capitalizzare dai 15 ai 50 milioni di euro grazie alle Exit.

Conclusioni

Questa è una grande occasione per qualsiasi Investitore da Sfruttare ORA!

L'Uso dell'Intelligenza artificiale applicata ad un Team di 100 ragazzi che lavorano “ Gratis “ grazie alla Z-Academy è un'innovazione molto importante che si presta perfettamente ai Trend del momento e ai migliori mercati del Momento.

Stiamo creando letteralmente la PRIMA FABBRICA AL MONDO DI ASSET DIGITALI.

Un Progetto che può generare letteralmente miliardi di euro in 5 anni.

Ma non durerà per sempre!

Presto altri avranno la stessa idea e andranno a creare Team di persone che creano asset digitali in serie, questo significa un aumento della concorrenza e minori fette di mercato.

Agire Ora significa invece prendersi una fetta di mercato importante nel commercio digitale, una fetta di mercato che può portare Rendite milionarie per anni.

Trovati i Primi 20 Investitori daremo il via ai lavori ed entrare nel secondo Round di investimento porterà letteralmente la metà dei Guadagni.

Quindi ti invitiamo a contattarci per fissare una video chiamata ed avere tutti i dettagli finali per entrare nei primi 20 investitori di questo progetto dai potenziale di miliardi di euro e da una grande Missione Sociale.

CONTATTI

Loris Sichetti: 351/6060237

E-mail: lorissichetti90@gmail.com