Le Valli Interne con il Trasporto

Smart Mobility

Obiettivi

Il presente progetto ha come obiettivo la realizzazione di una sperimentazione di mobilità innovativa basata sul modello "… con trasporto. Il modello di mobilità innovativo si basa su un mix di strumenti che mirano a garantire:

• elevata flessibilità del servizio (quasi confrontabile con il taxi)

• costi confrontabili con il trasporto pubblico

• coinvolgimento della comunità locale

• riduzione del numero di Km percorsi e quindi delle emissioni in atmosfera.

Modalità di Lavoro

Per portare a termine l'attività si prevede di operare secondo la seguente traccia:

1. Studio a tavolino dell'offerta di mobilità (quali bus, quali treni, quali servizi "taxi", quali servizi innovativi. Costruzione di una base dati cartografica (GIS), utile allo studio ed alla presa di decisioni. Ci si baserà su una prima analisi svolta dagli studenti dell'istituto Baruffi di Ceva;

2. Sopralluoghi e interviste ad alcuni testimoni privilegiati (sindaci, associazioni, pendolari, scuole) e attivazione di contatti sul territorio interessati ad offrire servizi di mobilità innovativa ai propri associati/membri/dipendenti

3. Individuazione dell'utenza debole che ha potenzialmente bisogno di utilizzare un servizio di trasporto flessibile (anziani, studenti, neo-patentati, etc.)

4. Sperimentazione e prima validazione di uno scenario innovativo di trasporto basato sulla sharing economy

Prime Analisi

Grazie al lavoro svolto dagli studenti del Baruffi di CEVA, abbiamo una prima indicazione della domanda e dell'offerta del territorio interessato dal progetto. Riportiamo sinteticamente alcuni elementi di contesto che sono fondamentali per la definizione di questa proposta progettuale.
Punti di debolezza:

1. Il servizio di TPL tradizionale è pensato soprattutto per l'utenza debole (studenti, pensionati), e non si prevede di organizzare un servizio che risponda alle reali esigenze di mobilità dei lavoratori e dei turisti.

2. I servizi NCC in valle sono pochi e poco interessanti per gli spostamenti di studenti, lavoratori, rifugiati

3. Gli utenti percepiscono il costo del servizio pubblico come alto

4. Il sistema di leggi e regole è particolarmente complesso ed è sbilanciato verso gli operatori economici e la sicurezza, poco verso i viaggiatori e la mobilità sostenibile.

Punti di forza e opportunità:

5. Le Valli sono servite in maniera soddisfacente da una linea di trasporto pubblico su rotaia (Torino/Savona), che ha una frequenza ragionevole durante tutta la settimana;

6. Esiste una certa dotazione navette sotto-utilizzate nelle Valli ed una buona disponibilità a metterle a disposizione (a determinate condizioni)

7. Esiste un pendolarismo concentrato su poche direttrici (le strade che dalle Valli portano a Ceva/Mondovì), che potrebbe facilitare la condivisione di passaggi

8. Le Valli stanno investendo in un rilancio turistico

9. Esistono alcuni operatori di Noleggio con Conducente che potrebbero essere coinvolti nel progetto tramite convenzioni, per offrire un servizio innovativo.

La soluzione proposta

La soluzione proposta si basa su alcuni assi fondamentali:

1. Il coinvolgimento e la valorizzazione delle risorse locali (intese sia come persone, nello specifico i rifugiati, sia come attrezzature e mezzi già a disposizione del territorio);

2. l'opportunità per le persone e le organizzazioni di mettere in comune alcune delle risorse di cui dispongono e che sono ferme, per aumentarne l'efficienza (sharing economy);

3. la realizzazione di un sistema flessibile, che sia pensato per gli utenti, e non per facilitare la vita degli esercenti o per ridurre i costi di esercizio;

4. la realizzazione di un sistema che serva sia l'utenza debole, sia l'utenza "business", per garantirne la sostenibilità economica nel tempo;

5. le realizzazione di un sistema di adduzione a rete, ossia che prenda le persone da un punto più vicino possibile alla propria casa e le porti verso una linea di trasporto di forza (in questo caso il treno). Questo per evitare inefficienti sovrapposizioni tra navette e treni;

6. Il costo per l'utente dev'essere più basso di quello di un Taxi (o NCC) e più alto di quello di un BUS;

Trasporto pubblico o trasporto per i soci?

In Italia, il servizio di trasporto pubblico può essere erogato solo in due modi:

1) Nell'ambito del TPL (Trasporto Pubblico Locale), da operatori autorizzati. I requisiti per rientrare in questo mondo sono estremamente elevati e non facilitano [non consentono?] l'entrata di nuovi piccoli attori locali.

2) Sotto forma di NCC (Noleggio con Conducente). In questo caso l'operatore è una sorta di "Taxi" di provincia, e deve sottostare ad una serie di vincoli "protezionistici", che sono piuttosto limitanti per offrire una risposta ai bisogni di mobilità degli abitanti della valle. I principali vincoli sono:

• l'NCC deve sempre partire dalla propria rimessa (vincolo non adatto ad un sistema di adduzione a rete, come quello di cui c'è bisogno in questo caso). Nel nostro caso, l'autista potrebbe essere in giro e raccogliere utenti lungo il proprio percorso.

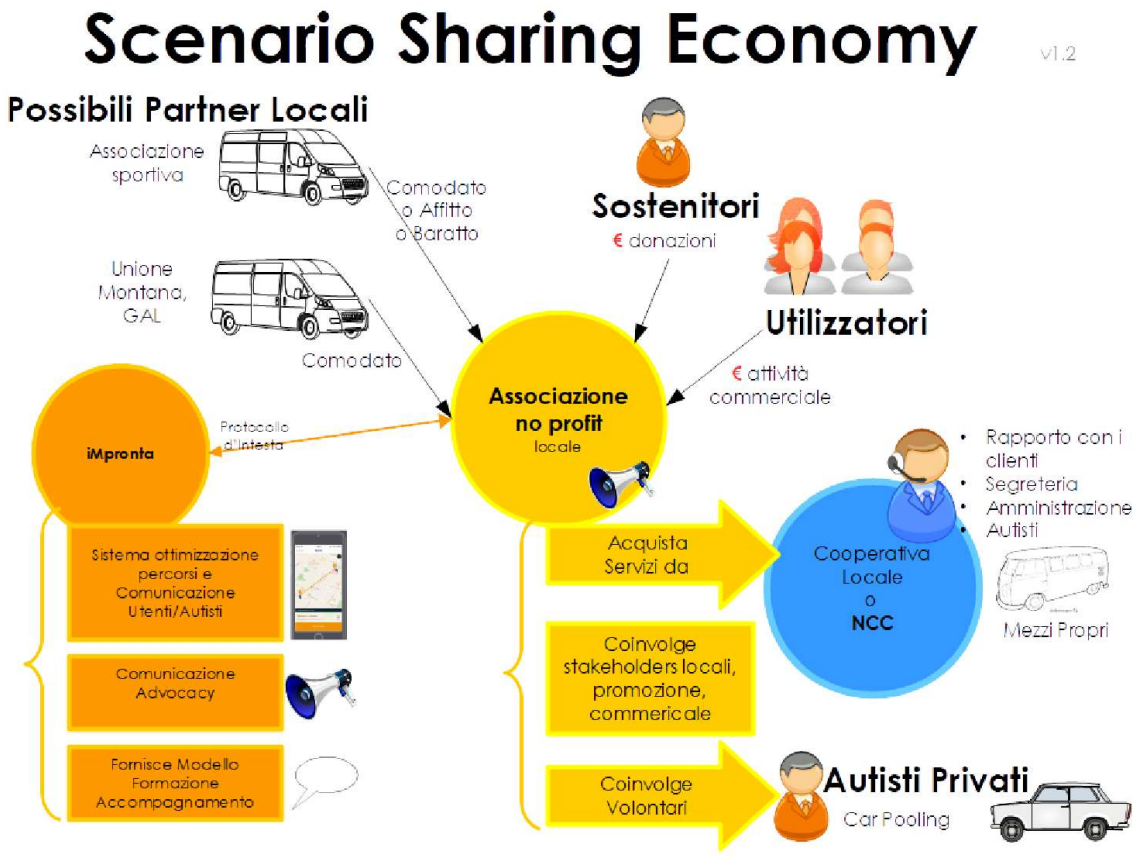
• l'NCC deve avere un'auto dedicata esclusivamente al servizio

• l'NCC deve sostenere un esame molto complesso, che si tiene poche volte l'anno (anche se la legge regionale dichiara che un autista che faccia parte di una cooperativa di autisti ha l'abilitazione di diritto , l'esame è richiesto in ogni caso dalle Camere di Commercio).

Per queste ragioni si è escluso di proporre una soluzione legata al trasporto pubblico, orientandosi verso una soluzione di trasporto per i soci.

L'architettura organizzativa

L'architettura proposta è piuttosto complessa, per poter rispettare i vincoli normativi e fiscali. Questa complessità è trasparente per gli utenti. Il promotore del servizio è un'associazione no-profit, che ha lo scopo di promuovere la mobilità sostenibile. L'associazione eroga un servizio solo ai propri associati (i cittadini, quindi, devono fare la tessera prima di poter utilizzare il servizio). Secondo la legge, il servizio di trasporto è sempre commerciale. Per questa ragione si pagano le tasse come una società profit. L'associazione può offrire due tipi di servizi: 1. Navetta guidata da un autista professionale (servizio a chiamata) 2. Passaggio offerto da un altro socio (autista privato - car pooling) Per il servizio navetta, l'associazione incarica un professionista (NCC/cooperativa di autisti) che gestisce il servizio di trasporto vero e proprio (autisti, fatturazione, etc). Rimane in capo all'associazione la cura delle azioni più "politiche" (Advocacy, Comunicazione, Promozione del Servizio, Rapporti con i Soci)



La Cooperativa o gli NCC

Questa proposta prevede che si costituisca una cooperativa di operatori locali (siano essi giovani o rifugiati, o soggetti usciti dal mondo del lavoro) oppure che ci si appoggi agli NCC esistenti. Questi soggetti devono essere opportunamente formati ed accompagnati per svolgere 4 mansioni:

1) Autista e Manutentore

2) Call Center / Segreteria / Amministrazione

3) Pianificazione del Servizio

L'esperienza ci ha insegnato quanto sia cruciale la selezione di persone motivate e competenti in questi ruoli. Il progetto ha accumulato forti ritardi perché le persone coinvolte non sono state in grado di passare all'azione, di presentarsi con puntualità in servizio, di studiare per gli esami di abilitazione, di comunicare in maniera efficace tra di loro e con gli utenti. E' quindi importante investire risorse sia nell'accompagnamento sul campo che nell'individuazione di persone bisognose, ma già dotate di alcuni strumenti indispensabili per stare nel mondo del lavoro. Il soggetto più importante di questa organizzazione è sicuramente l'autista, che in questo caso non deve sostenere l'esame di NCC, ma solo l'abilitazione KB (abilitazione al trasporto di persone, che si prende in una scuola guida, con un percorso formativo che dura poco meno di un mese). Ovviamente, se si tratta di un autista con licenza NCC, si tratta di un plus.

I partner sul territorio

Il modello sharing economy prevede l'attivazione di una partnership forte sul territorio, che consenta all'associazione di godere della fiducia e quindi della collaborazione di numerosi soggetti locali. Elenchiamo di seguito i partner più rilevanti:

1. Organizzazioni che dispongono di furgoni, spesso fermi durante la settimana. Esempi tipici sono le associazioni sportive, le parrocchie, le comunità montane. L'associazione può stilare con questi soggetti dei contratti di comodato o di affitto, che consentano di utilizzare in condivisione il mezzo quando al proprietario non serve, ricavandone una quota per l'utilizzo. L'uso in rete di questi mezzi permette di generare situazioni Win-Win (io non tengo il furgone fermo e lo faccio lavorare, tu non devi investire per l'acquisto di altri furgoni)

2. Associazioni Sportive, Ricreative, Teatrali, Musicali, che organizzano corsi pomeridiani e serali per bambini e ragazzi. In questo caso la partnership consiste nella promozione congiunta del servizio. L'associazione ricava una percentuale sui biglietti pagati dagli utenti ed al tempo stesso amplia il proprio bacino di utenti.

3. Enti Pubblici che spesso hanno l'interesse a poter offrire ai propri cittadini un servizio di trasporto decente, sono disposti a sostenere con una quota l'erogazione di un servizio che altrimenti potrebbe non essere conveniente economicamente (si pensi ad esempio ad un Comune che si trova nella parte più alta di una valle, ma che vuole garantire ai suoi utenti un servizio a prezzi accessibili anche se sono da soli)

I target

Come si diceva in premessa, è importante non impostare il servizio sulla sola utenza debole, per evitare che questo non sia mai sostenibile economicamente e che la sua immagine non attragga utenza "business". Per questa ragione ci si propone di esplorare i seguenti target di potenziali utilizzatori

Utenti Sistematici

Questi utenti sono quelli più importanti, perché permettono al servizio di coprire i costi fissi. Si propone di offrire a questi utenti degli abbonamenti annuali, che ne garantiscano la fidelizzazione e rassicurino i lavoratori rispetto alle entrate fisse del servizio.

• Lavoratori Pendolari: tramite accordi con le aziende della Valle, arrivare ai lavoratori. Azioni di Mobility Management possono incentivare i lavoratori a compiere una scelta sostenibile. Si consideri che statisticamente il 10-15% dei lavoratori dei servizi e dell'industria si dichiarano disposti ad utilizzare un mezzo pubblico, se questo mezzo fosse compatibile con gli orari di entrata ed uscita dagli uffici

• Bambini e Ragazzi che partecipano a corsi, sport, etc. - Oltre alla creazione di partnership, come già indicato in precedenza, si consiglia di mirare un'azione diretta verso le famiglie che hanno l'esigenza di accompagnare e riprendere i figli che frequentano attività pomeridiane e serali

• Pendolari – La quota di utenti che potrebbero utilizzare il treno per recarsi a Torino quotidianamente può essere intercettata e diventare

Utenti Occasionali

Se gli utenti sistematici consentono di coprire i costi fissi, gli occasionali offrono la marginalità più alta. E' quindi importante avere entrambi i tipi di utenti del servizio per assicurarne la sostenibilità, tra questi consigliamo di concentrarsi su:

• Frequentatori di Locali Serali (Pub, Discoteche, etc.): questa categoria di utenti è molto interessante, perché l'offerta attuale è tendente a zero, oppure carissima (NCC). L'offerta di un servizio a prezzi accettabili riscuote un buon successo

• Case di Riposo/Anziani: le case di risposo hanno spesso bisogno di servizi di trasporto dedicato (come orari, ma non condiviso tra più persone), in direzione di ospedali, centri medici, mercati.

• Turisti: Il turista che arriva a Torino in aereo ha poche possibilità di visitare le Valli del Cebano/Monregalese senza un'auto. Il sistema proposto può diventare molto interessante, anche se combinato con servizi accessori (es: trasporto biciclette, recupero in emergenza, navetta sherpa per i bagagli, etc.)

• Eventi: Proloco, Concerti, Fiere possono aver bisogno di servizi di adduzione dalle stazioni o dai posteggi di interscambio.

Ruolo degli Enti Pubblici

Gli enti pubblici in questo modello mantengono un ruolo di supporto esterno al progetto, rivolto all'associazione no-profit. Si immagina sopratutto il ruolo degli enti come:

1. Patrocinio (rete di relazioni, promozione locale)

2. Finanziatori per lo startup (es: supporto nell'acquisto dei furgoni, contributi per spese di marketing)

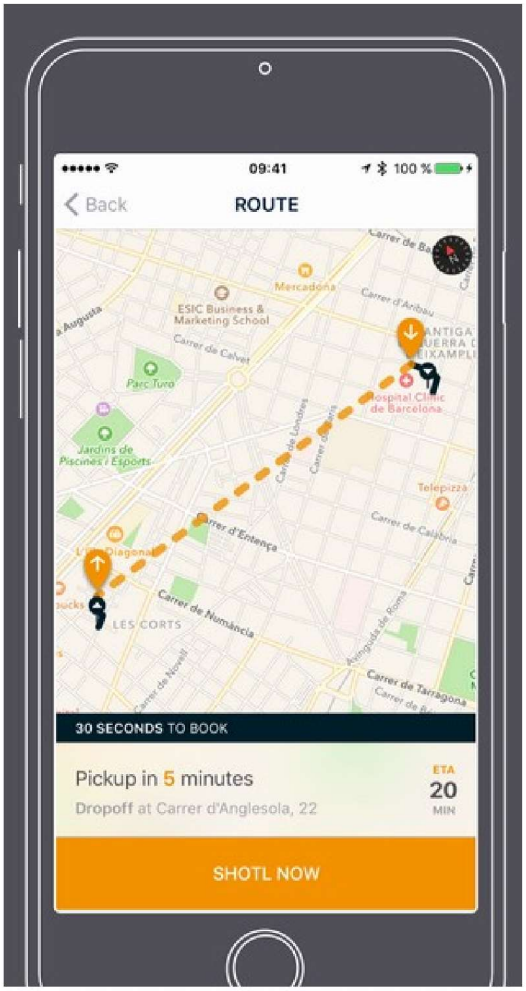
3. Erogatori di sussidi per gli utenti deboli (anziani, disoccupati, giovani, etc.)

4. Coordinamento di risorse e finanziamenti in questo settore

5. Raccordo con gli operatori economici (es: ristoratori, albergatori, etc)

Il Software di Gestione

Si propone di iniziare il servizio con una gestione "cartacea", senza fare grossi investimenti in tecnologia. Appena il servizio prende piede, può essere utile utilizzare una piattaforma che combini il car-pooling con i servizi erogati in maniera professionale a chiamata.



A

Abbiamo individuato una startup catalana, “shot’l”, che offre una piattaforma che si adatta molto bene al modello proposto. Permette infatti agli utenti di individuare i percorsi e le corse, distinguendo tra gli utenti privati (car pooling) e gli utenti professionali, permette inoltre di monitorare la flotta dei mezzi professionali e di rispondere in tempo reale alle richieste. Il costo di utilizzo del servizio è accettabile:

• 100€/mese per gli autisti professionali + 2% sul biglietto.

• gratis per gli autisti privati

Il Modello Economico

Il business plan che abbiamo predisposto suppone che la cooperativa di gestione possa disporre di due furgoni (donazione, contributo allo startup, etc) e che non abbia investimenti iniziali. Non sono inoltre calcolate le spese di accompagnamento/formazione/tutoraggio per i soggetti che costituiranno la cooperativa. In sintesi, il business plan si riferisce all’esercizio. Il punto di partenza sono gli abbonamenti annuali per gli utenti sistematici, che offrono due corse al giorno, nell’ambito di 20Km. Questi abbonamenti servono a sostenere la maggior parte dei costi fissi. Gli altri servizi su cui ci si concentra sono i servizi serali, quelli per gli eventi e per gli anziani. Ovviamente il conforto sulle stime indicate si può avere solo da una analisi di mercato dettagliata

e da una correzione in corsa durante i primi mesi di esercizio. Se le stime si rivelano corrette, i numeri paiono però rassicuranti.

Le stime

In questo paragrafo vengono illustrati i criteri con cui sono state costruite le stime, sia per il numero di utenti che per il posizionamento del prezzo.

Abbonamenti

La stima è di 80 utenti abbonati all'anno. Ognuno paga 60€/mese per 11 mesi invece di 12 (per avere un servizio che offre 2 corse al giorno nell'ambito di 20 Km). Il posizionamento è coerente con quello del trasporto pubblico.

Fiere Eventi Manifestazioni

La stima in questo caso è stata quella di effettuare un servizio posizionato sui 10€ (A/R) per portare le persone ad una fiera/evento nell'ambito dei 20Km. Il numero di passeggeri stimato è di 1560 all'anno (stimato in 65 passeggeri per ogni fiera per 2 fiere al mese)

Locali, Servizi Serali, Pub

Anche in questo caso il prezzo per l'utente si attesta sui 10€ (A/R) e si immaginano 60 passeggeri a sera (10 corse con un'occupazione media di 6 pax/corsa) per 2 giorni alla settimana (venerdì e sabato), per tutte le settimane dell'anno.

Anziani, Ospedali, Commissioni

In questo caso ci si posiziona su un centinaio di utenti all'anno (2 alla settimana), che possono pagare 10€

Sport / Attività Pomeridiane Organizzate

Questo gruppo di utenti si immagina che paghi 6€ (A/R) per svolgere un'attività pomeridiana. Il numero di utenti è stimato come segue: 70pax/giorno * 2 volte alla settimana * 4 settimane * 9 mesi = 5040 pax

Servizi alle Case di Riposo

Questo servizio è stimato in 880 richieste anno (3 o 4 richieste al giorno in convenzione), alla tariffa di 30€ (molto concorrenziale rispetto ai servizi di Croce Rossa o Croce Verde).

Voci ricavo/ Quantità obiettivo negli anni	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5	Prezzo stimato per voce d'offerta
Servizi Abbonati(2 corse/gg Max 20Km)	80					700
Fiere EventiManifestazioni	1560					9,9
Locali, Servizi Serali, Pub	5760					9,9
Anziani / Ospedali / Commissioni	100					10
Sport / Attività Pomeridiane Organizzate	5040					6
Servizi Case di Riposo	880					30

Ricavi

Prezzo stimato per voce d'offerta	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
Servizi Abbonati(2 corse/gg Max 20Km)	56000				
Fiere EventiManifestazioni	15444				
Locali, Servizi Serali, Pub	57024				
Anziani / Case di Riposo / Ospedali	1000				
Sport / Attività Pomeridiane Organizzate	30240				
Servizi Case di Riposo	26400				
TOTALE	186108				

Con questi conti si arriva ad avere un utile annuo pre-imposte di 4484€, dopo aver già accantonato le quote di ammortamento che consentono di rimpiazzare i mezzi al 4 anno.

costifissi

	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
ufficio	0				
telefonia	1000	1000			
utenze	0				
CEO / Coordinamento					
sviluppatore	0				
Autisti	58750	58750			
Manutentore	11750	11750			
Segreteria / Amministrazione	16450	16450			
PR / Commerciale	11750	11750			
pianificazione	7050				
spese legali	0				
spese contabili	0	4500			
consulente lavoro	1040	1040			
assicurazione	3200	3200			
bollo	0				
eventie fiere materiali comunicazione	8000	8000			
imprevisti	2000				
ammortamento mezzo 1		8000	8000	8000	8000
ammortamento mezzo 2		8000	8000	8000	8000
TOTALE	**120990**	**132440**	**16000**	**16000**	**16000**

costivariabili

	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
% commerciale (se è a provvigione)	14000				
costidi rotolamento	42673,75				
Autista Extra per Fiere	3960				
TOTALE	**60633,75**				