

Snackbook

Realizzato da: Cassata Denise, Dall'osso Nicolò, Penta Daniela, Pozzato Luca e Testi Marco.

Ringraziamo tutti i professori che ci hanno aiutato e sostenuto nella realizzazione di questo progetto molto impegnativo per noi, in particolare le professoresse Bandoli Gloria e Giacometti Roberta grazie alle quali abbiamo avuto l'incitamento e l'ispirazione per la messa in piedi di tutto ciò; ringraziamo inoltre Andreani Patrizia per il grande aiuto e la grande disponibilità nei nostri confronti durante il percorso di Experiment, senza i suoi consigli non saremmo riusciti a realizzare tutto questo.

Ringraziamo inoltre Neri Lorenzo per la realizzazione del progetto in tridimensione del locale.



1- ASPETTI INTRODUTTIVI:

- La storia del progetto:

Siamo 5 alunni della scuola Agraria G. Scarabelli di Imola: Cassata Denise, Dall'osso Nicolò, Penta Daniela, Pozzato Luca e Testi Marco.

Il nostro istituto, circondato dalla natura, è situato sui colli d'Imola nei pressi del maneggio e dell'autodromo Enzo e Dino Ferrari, considerato tutt'ora una delle principali attrazioni turistiche della città. Per questo motivo abbiamo deciso di utilizzare e valorizzare per il nostro progetto una struttura di un certo pregio architettonico vicino alla scuola, ex stalla ora sfruttata come magazzino/deposito (in allegato la pianta del locale e il prospetto in 3D). La nostra idea è quella di trasformare questa struttura, ora "inutilizzata", in una "stuzzicheria" ovvero un luogo nel quale divertirsi, stare in compagnia, ascoltare musica, navigare sul web, spizzicare qualche pasto, studiare e passare il proprio tempo libero.

- Motivazione:

Il nostro intento è di farne una struttura/ luogo relazionale tra ragazzi, anche diversamente abili, non solo del nostro ambito scolastico ma anche provenienti dagli istituti di Imola e di tutto il circondario.

L'organizzazione sarà simile a quella delle classiche sale-studio dei college americani. La nostra scuola si presta a questo scopo perché è in una posizione strategica, immersa nel verde, nella tranquillità e lontano dallo smog; questa sarà una delle ragioni per le quali gli studenti dell'istituto saranno incentivati ad usufruire della nostra struttura e quindi una motivazione in più per noi per mettere in piedi questa piccola impresa.

- La missione dell'impresa:

Il nostro obiettivo è quello di creare un centro di aggregazione, oltre che per gli studenti dell'istituto anche per le persone provenienti da Imola e dal

circondario. Un altro scopo di questo progetto è quello di coinvolgere il più possibile i ragazzi con difficoltà che hanno frequentato il nostro Istituto, facendoli relazionare con il pubblico; questo sarà possibile integrandoli nelle attività lavorative proposte dal locale.

In questa struttura nell'ora di pranzo verrà offerto un servizio di tavola fredda per gli studenti, professori, collaboratori scolastici e tutte le persone interne all'Istituto; nelle serate del weekend (venerdì, sabato e domenica) verrà messo a disposizione un servizio di "stuzzicheria" per tutti i clienti che ne vogliono usufruire, quindi anche per persone esterne all'istituto.

Questo servizio sarà utile per i ragazzi e per i professori che devono fermarsi a scuola nel pomeriggio per eventuali impegni post-scolastici, per evitare così di dover raggiungere altri locali che sarebbero troppo distanti dall'istituto.

Un altro servizio offerto da questo luogo sarà la disponibilità del locale come "sala studio" che verrà utilizzata come luogo d'incontro anche per le altre scuole superiori di Imola e circondario.

Questo perfetto abbinamento tavola fredda - sala studio consentirà a tutti, anche i ragazzi provenienti da zone lontane di fermarsi il pomeriggio.

2- L'OFFERTA DI PRODOTTI E SERVIZI DELL'IMPRESA:

- Sistema dell'offerta:

✓ Comodità della locazione:

- a pochi passi dall'entrata dell'istituto, lontano dalla città e dal caos cittadino.
- nei pressi dell'autodromo durante le manifestazioni sportive può diventare un luogo di ristoro per gli appassionati che accorrono da tutta Italia e da tutto il mondo, in quanto la città in queste giornate ha bisogno di un punto di ristoro in più dato l'elevato afflusso di gente.



- ✓ Creare una “stuzzicheria” con servizio di tavola fredda dal lunedì al venerdì, per pranzo. Questo servizio sarà messo a disposizione degli studenti, dei professori e dei collaboratori scolastici con la vendita di piadine, panini, calzoni etc. Il pagamento di questi pasti sarà effettuato direttamente all'interno del locale.



- ✓ Sarà inoltre messa a disposizione una “sala studio” dal lunedì al venerdì per gli studenti dell'istituto Scarabelli, ma anche per gli studenti di tutte le scuole superiori del circondario imolese; sarà possibile usufruire di questo servizio acquistando un abbonamento trimestrale al costo di 25€ per gli studenti dello Scarabelli e al costo di 30€ per tutti gli altri studenti. Incluso in questo abbonamento ci sarà l'accesso gratis al wi-fi della struttura e ad una bibita gratis a ogni utilizzo del servizio.
- ✓ Nelle serate del week-end, quindi venerdì-sabato-domenica, ci sarà la possibilità di partecipare a serate nelle quali la nostra “stuzzicheria” sarà adibita a pub e quindi poter partecipare ad aperitivi, degustare stuzzichini e sorseggiare buona birra artigianale (prodotta dal nostro Istituto) e non solo; questo ci permetterà di offrire un ulteriore servizio all'interno del nostro locale.

- ✓ Affitto serale della sala su richiesta del cliente per feste ed eventi privati dal lunedì al giovedì; il prezzo per questo affitto sarà da concordare con il cliente al momento dell'accordo. Nel prezzo di affitto sono incluse la pulizia della sala e l'utilizzo di tutti i servizi disponibili all'interno della struttura.
- ✓ Per due venerdì al mese, dalle ore 20,00 al costo di 15€ a persona, saranno organizzate serate a tema nelle quali ci sarà la possibilità di partecipare a degustazioni ed assaggi, corsi da sommelier e presentazione di nuovi prodotti.
- ✓ Nei giorni settimanali di lunedì, mercoledì e sabato dalle ore 10,50 alle 11,30 e dalle 12,45 alle 13,30 sarà possibile acquistare i prodotti, comprati da noi a basso costo dalla scuola, come vino, olio, frutta, verdura e fiori, coltivati e confezionati dagli studenti dell'istituto. Queste vendite verranno effettuate all'interno del locale per mano dei ragazzi diversamente abili affiancati da uno di noi.
- ✓ Essendo il nostro Istituto frequentato da diversi alunni disabili che già collaborano nella produzione e nella vendita dei prodotti scolastici, abbiamo pensato di mantenere questo rapporto tra questi ragazzi e l'Istituto dandogli l'opportunità di continuare a lavorare in un ambiente che loro già conoscono ed apprezzano.
Le loro mansioni riguarderanno la vendita dei prodotti della scuola, apparecchiare e sparecchiare nelle ore dei pasti e la pulizia della sala sempre affiancati da un ragazzo facente parte del personale. Questi ruoli apparentemente semplici per noi, sono di fondamentale aiuto per favorire l'avanzamento dell'azienda e per loro sono un'opportunità molto importante per inserirsi nel mondo del lavoro e non sentirsi emarginati.
- ✓ Ci sarà inoltre la possibilità per gli ex alunni dello Scarabelli, facenti parte dell'associazione "ex allievi", di diventare soci/sostenitori della cooperativa versando una quota associativa minima di 50€ "una tantum". I soci diventeranno proprietari di una piccola parte dell'azienda ed inoltre avranno a disposizione due entrate omaggio, a scelta, agli eventi serali e a grandi sconti sui prodotti in vendita nel locale.

PROGRAMMA

Servizio	lunedì	martedì	mercoledì	giovedì	venerdì	sabato	domenica
"mensa"	dalle ore 12:00 alle ore 15:00						
sala studio	dalle ore 15,00 alle ore 18,00						
vendita prodotti	* 10:50-11:30 12:45-13:30		*			*	
sala disponibile per affitto	serale (dalle 20:00)						
serate a tema (due al mese)					Ore 20:00		
Stuzzicheria, aperitivo, pub,					dalle ore 19:00 (esclusi venerdì di degustazione)		

Aspetti innovativi:

✓ Collaborazione di ragazzi disabili:

assunzione di n. 3 ragazzi disabili come collaboratori per i servizi elencati precedentemente.

✓ Vendita di prodotti artigianali:

verranno messi a disposizione del cliente prodotti particolari ed innovativi, in parte ottenuti dalla trasformazione di materie prime della scuola. I principali prodotti saranno: confetture di peperoncini piccanti (rossi e verdi), marmellata di albicocca e cacao, liquori aromatizzati, olio di oliva, molte varietà di vini, birra artigianale, frutta (pesche, mele, albicocche, cachi, actinidia), prodotti orticoli (insalata etc.) e fiori (stelle di natale, begonie, gerani etc).

✓ Abbinamento "tavola fredda" - "sala studio":

possibilità di usufruire di vari servizi messi a disposizione da un solo locale; in questo modo si possono svolgere molteplici attività restando sempre nello stesso luogo con grande comodità, offrendo uno spazio che ad oggi pochi locali possono mettere a disposizione.

✓ Happy Hour:

la nostra localizzazione, pur essendo fuori dal centro, può essere strategica: infatti il nostro Snackbook si trova ai piedi dei Tre Monti e quindi all'inizio di un percorso turistico alimentare che tocca molte altre attività di agriturismo tipiche di questa zona. Il nostro locale potrebbe diventare punto di ritrovo per le compagnie e zona aperitivi.

3- IL SETTORE DI ATTIVITÀ IN CUI OPERA L'IMPRESA:

Il settore nel quale la nostra impresa vuole operare è quello della ristorazione, non quella classica, infatti come già spiegato nei punti precedenti il nostro non sarà né un agriturismo e né un ristorante ma una "stuzzicheria", messa a disposizione per offrire una grossa quantità di servizi accessibili da qualsiasi fascia d'età che ne voglia fare utilizzo.

I clienti della nostra impresa non si possono racchiudere in fasce d'età, professione, classe, in quanto la molteplice e vasta offerta di servizi messa a disposizione dalla nostra azienda è accessibile e aperta a tutti.

I principali concorrenti della "stuzzicheria" sono quei locali che, come noi, vendono piadine, panini e simili. Altri concorrenti possono essere quei posti nei quali è possibile affittare le sale per eventi privati, i pub e qualsiasi altro luogo di incontro come i centri sociali.

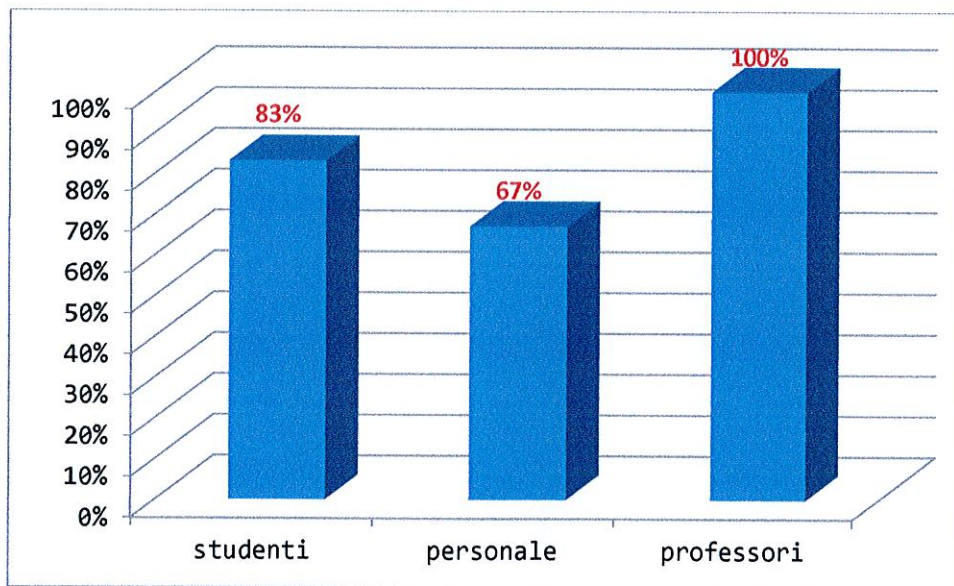
I nostri principali fornitori saranno gli ingrossi alimentari in quanto dovremmo garantire il servizio di "stuzzicheria" ai nostri clienti, ma non solo anche le compagnie telefoniche per il wi-fi e la scuola per la vendita diretta dei prodotti coltivati.

- I clienti ed i loro bisogni:

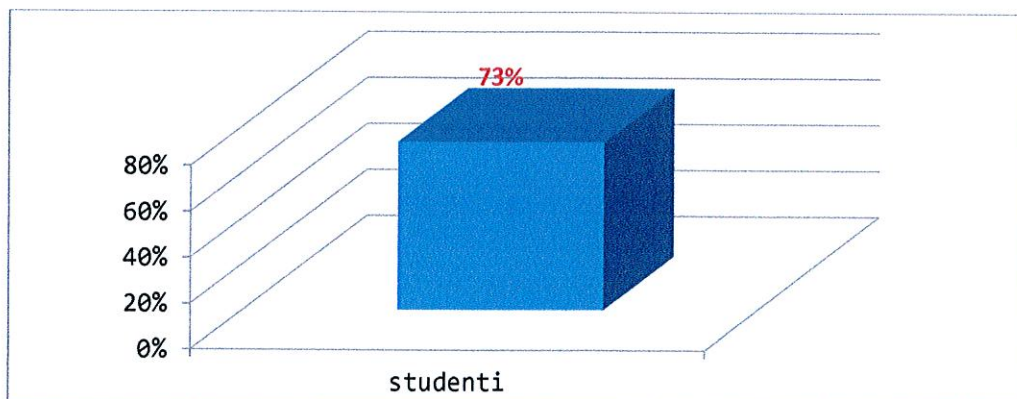
Per delineare i nostri clienti ed i loro bisogni abbiamo operato creando un questionario (qui allegato) che abbiamo poi sottoposto ad una parte degli studenti dell'istituto (82 ragazzi), ad una parte dei professori (9 professori) e ad una parte del personale (3 bidelli); abbiamo quindi raccolto i risultati dai quali sono risultati i seguenti grafici:



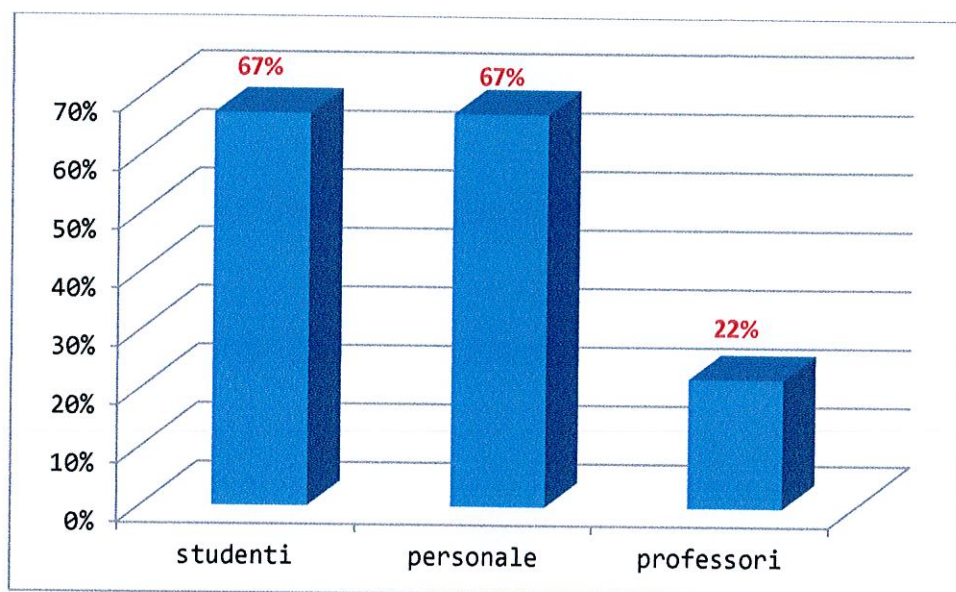
AFFLUENZA NELLE ORE DI PRANZO



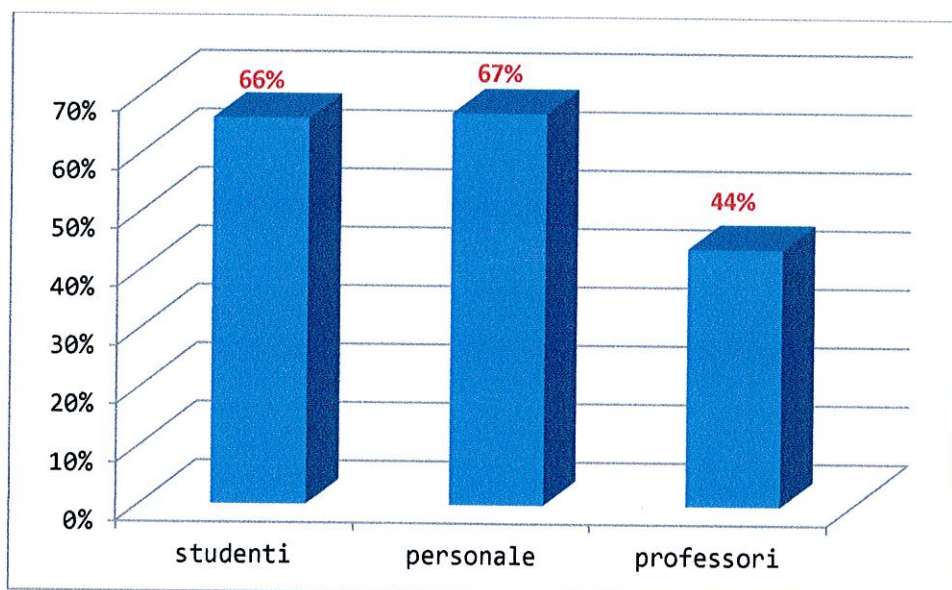
AFFLUENZA ALLA SALA-STUDIO



AFFLUENZA NELLE SERATE DEL WEEK-END



AFFLUENZA ALLE SERATE A TEMA



Tutto ciò è stato molto utile per capire, a grandi linee, le esigenze dei nostri potenziali clienti ed in particolare se questo servizio proposto può interessarli.

Qui in allegato il questionario sottoposto agli studenti, professori e personale:

QUESTIONARIO

SESSO: M
 F

PROFESSIONE: STUDENTE
 PROFESSORE
 PERSONALE

	SI	NO
1)Pensi che sarebbe utile avere una struttura nell'ambito della scuola dove poter consumare uno "spuntino" nel caso in cui tu debba trattenerti a scuola o in zona?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2)Se questo locale venisse messo a tua disposizione, lo useresti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3)Inoltre, se fosse messo a disposizione un servizio di tavola fredda (panini, piadine, stuzzichini) nell'ora di pranzo, ne faresti uso?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4)Ti piacerebbe che in questa struttura ci fosse anche la possibilità di usufruire di uno spazio autogestito per lo studio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5)Ti fermeresti in questo locale all'uscita della scuola o in altre occasioni?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6)Ritieni utile per te una struttura che offra questo tipo di servizio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7)Nelle serate di week-end (venerdì, sabato, domenica) in questo locale ci sarà la possibilità di ascoltare musica, spizzicare cibo e fare aperitivi; parteciperesti a queste serate o pre-serate?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8)Verresti con degli amici a passare una serata insieme?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9)Due serate al mese (venerdì) verranno organizzati degli eventi di degustazione e serate a tema; parteciperesti a questo tipo di eventi?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nella nostra azienda non si possono distinguere specifiche categorie di clienti in quanto, essendo molte e differenti le nostre offerte di servizi, chiunque ne volesse usufruire troverebbe quello che cerca; comunque i principali utenti del nostro servizio saranno gli studenti, per i quali sono disponibili la maggior parte dei nostri servizi come i pranzi post-scolastici, la sala-studio, ma non solo. Potranno usufruire del nostro servizio anche persone esterne alla scuola e con un età superiore a quella degli studenti in occasione delle serate a tema appositamente organizzate e nel week-end ci sarà la possibilità di passare una serata in compagnia stuzzicando appunto le specialità messe in vendita.

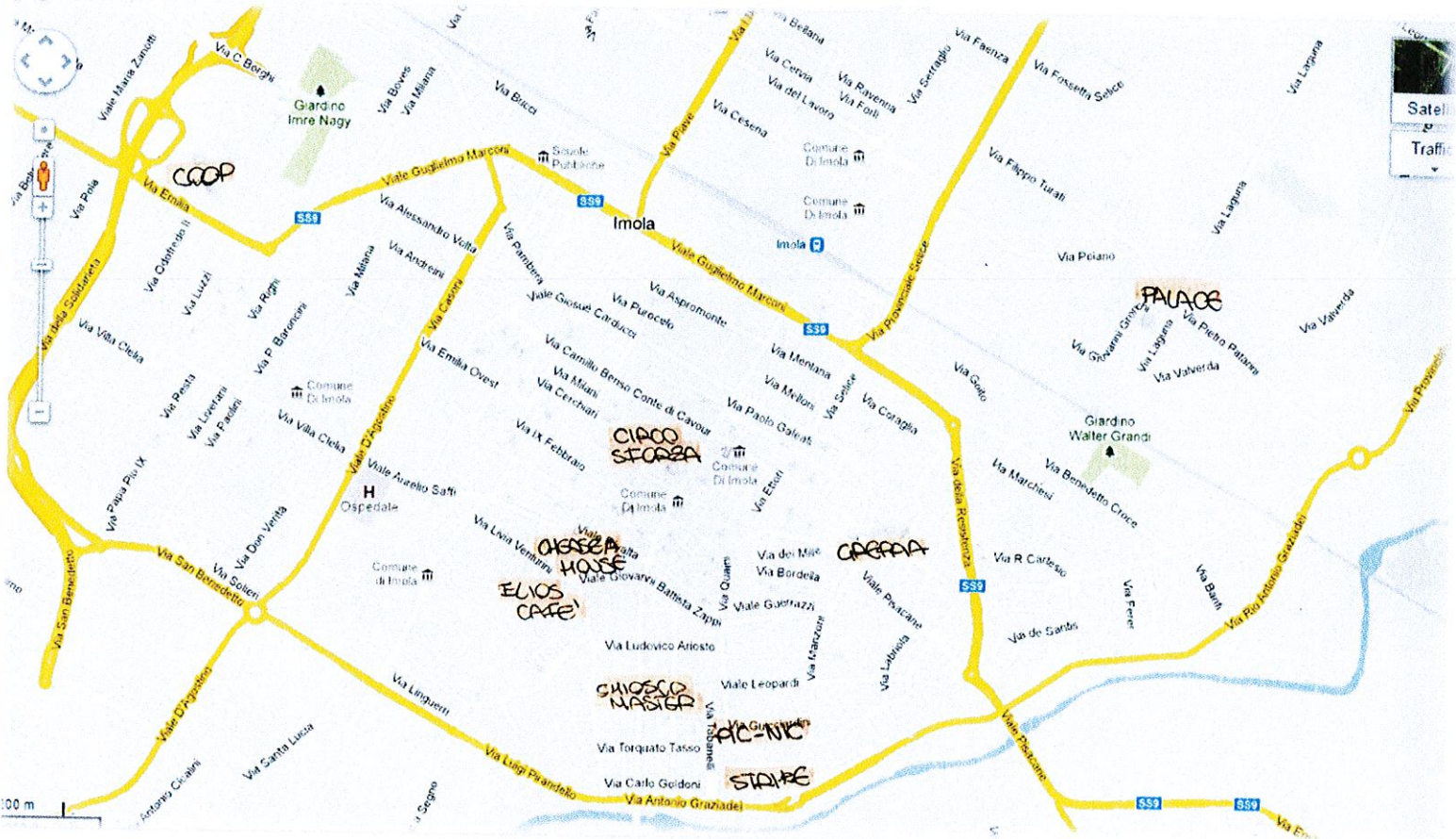
- I concorrenti:

I più diretti concorrenti situati nel comune di Imola sono:

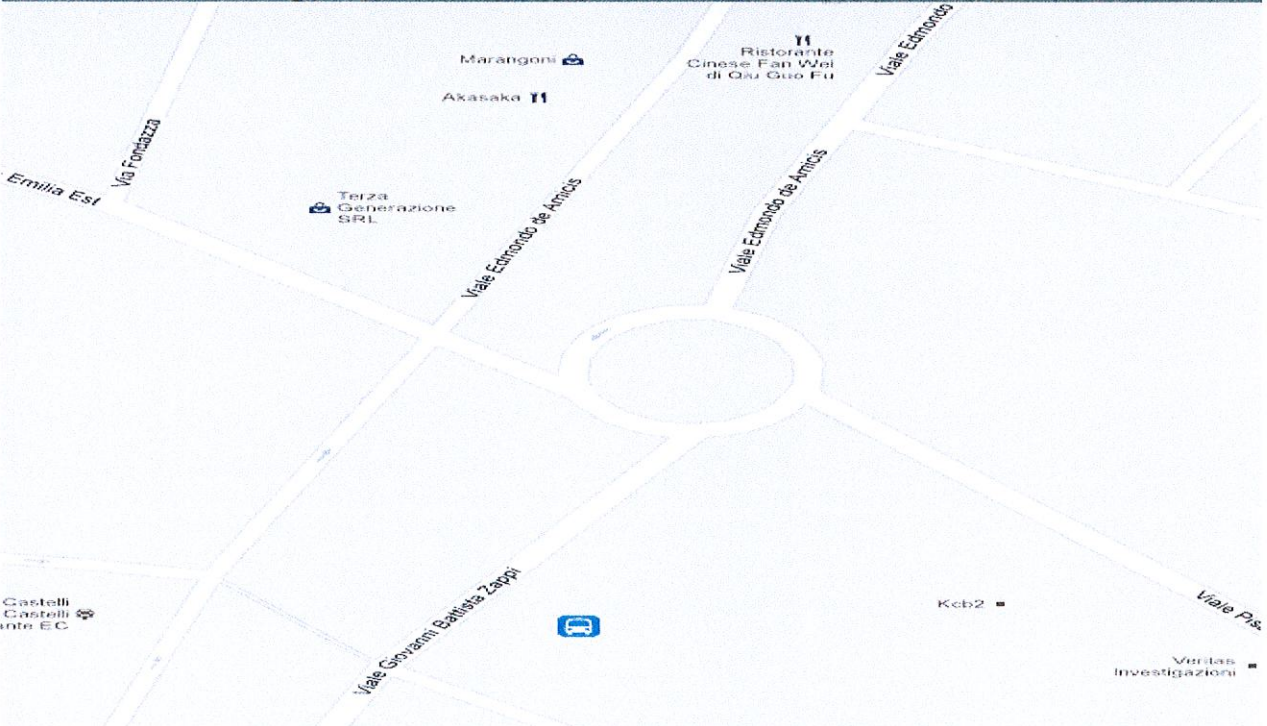
- ✓ La greppia: è un chiosco nel quale sia a pranzo che a cena sono servite piadine, panini, patatine fritte e cibarie di questo genere. La sua posizione è sicuramente più favorevole della nostra in quanto la Greppia è situata molto vicino al centro e quindi più facilmente raggiungibile; di contro però, essendo posta in prossimità di un incrocio molto trafficato è immersa nello smog e nel caos cittadino, la nostra attività invece è posizionata in un luogo un po' decentrato ma immerso nel verde;
- ✓ Il centro Leonardo: è un centro commerciale situato all'ingresso della città di Imola ed è uno dei luoghi che ci fa più concorrenza in quanto al proprio interno sono offerti diversi servizi di ristorazione che danno offerte diversificate, ma l'ambiente non appare così confortevole, un po' caotico e destinato al consumo di pasti veloci;
- ✓ Strike: è un chiosco situato non molto distante dal nostro Istituto ma in una posizione più favorevole in quanto più facilmente raggiungibile anche con mezzi pubblici. Come alla Greppia sono messe in vendita piadine, panini e simili; a nostro favore c'è sempre la serenità e il verde che la nostra "stuzzicheria" regala al contrario del caos cittadino onnipresente nelle zone centrali;

- ✓ Pic-Nic: situato a pochi metri dallo Strike ha le stesse sue funzioni la sola differenza è un locale chiuso e non un chiosco; questo locale non offre un grande spazio oltre alla localizzazione sacrificata a margine di un parcheggio;
- ✓ Palace: questo locale situato nella zona industriale di Imola, comprendente un centro sportivo, è molto conosciuto e frequentato per gli happy-hour serali; i nostri clienti, a differenza del Palace, potranno appartenere a tutte le fasce di età in quanto gli eventi offerti saranno alla portata di tutti;
- ✓ Circo Sforza: un pub nel pieno centro imolese nel quale è possibile ascoltare musica, degustare specialità, aperitivi ed avere accesso gratuito al wi-fi; quindi un grosso concorrente per noi, nel periodo invernale, sia per la posizione strategica che per i servizi offerti;
- ✓ Chealse House: un pub/birreria anch'esso nel centro di Imola con la stessa formula di servizi del Circo Sforza;
- ✓ Chiosco Master: è un chiosco situato non molto distante dal nostro locale, ha la fortuna/sfortuna di essere localizzato direttamente sulla strada e quindi facilmente raggiungibile. Non ha un grande spazio dove poter mangiare e questo è il punto a nostro favore; come noi offrono piadine, panini e cibi di questo genere;
- ✓ Piadinosauro: è un chiosco molto simile al Chiosco Master, sia nella struttura che nei cibi offerti, l'unica differenza sta nella posizione in quanto questo è localizzato nella periferia di Imola;
- ✓ Elios Café: un bar, anch'esso nel centro imolese, è un grosso concorrente per noi per gli Happy-Hour in quanto nelle serate invernali ed estive c'è un grande afflusso di ragazzi nelle ore dell'aperitivo. A nostro favore, però, come sempre c'è la posizione dello Snackbook immerso nel verde e non nel caos cittadino;

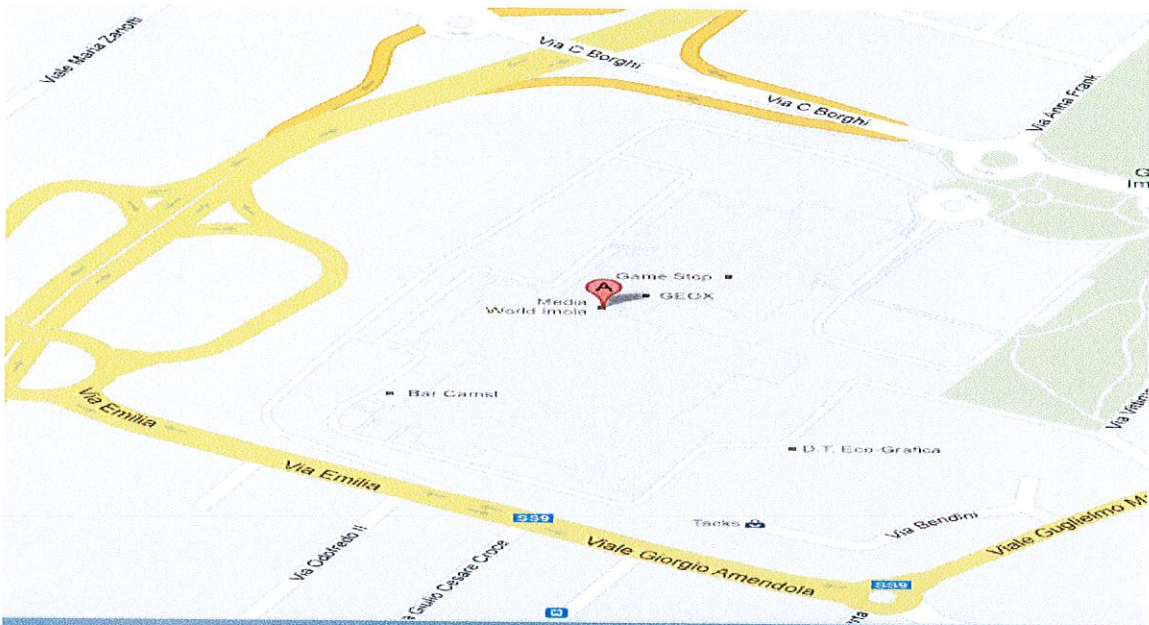
Questi appena elencati sono i nostri principali concorrenti ma, ovviamente, non sono gli unici in quanto i bar, centri sociali e simili sono tutti nostri diretti concorrenti. (in allegata la cartina con i luoghi sopra indicati.)



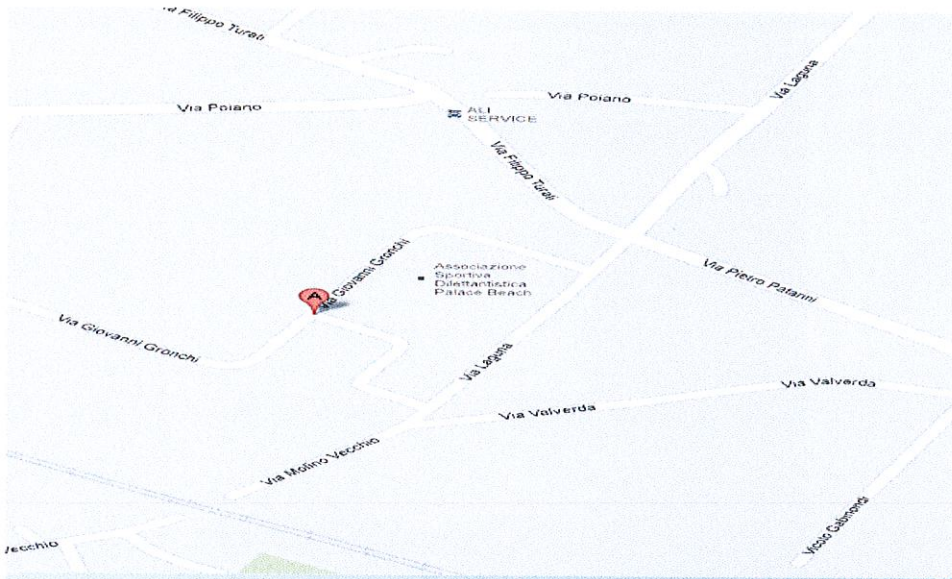
(snackbook)



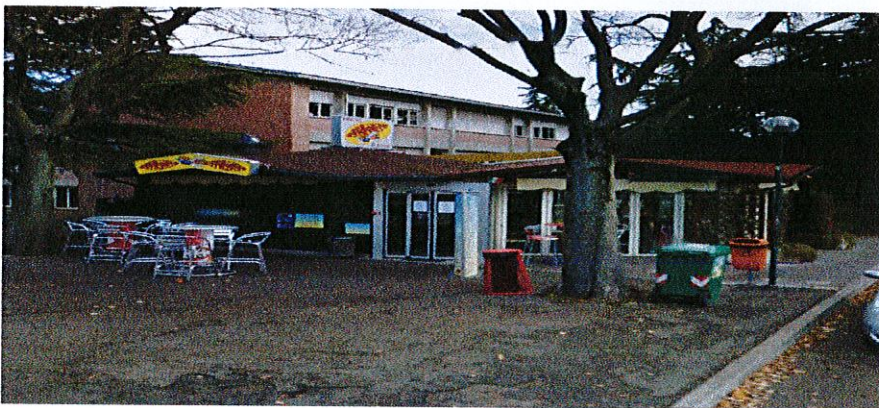
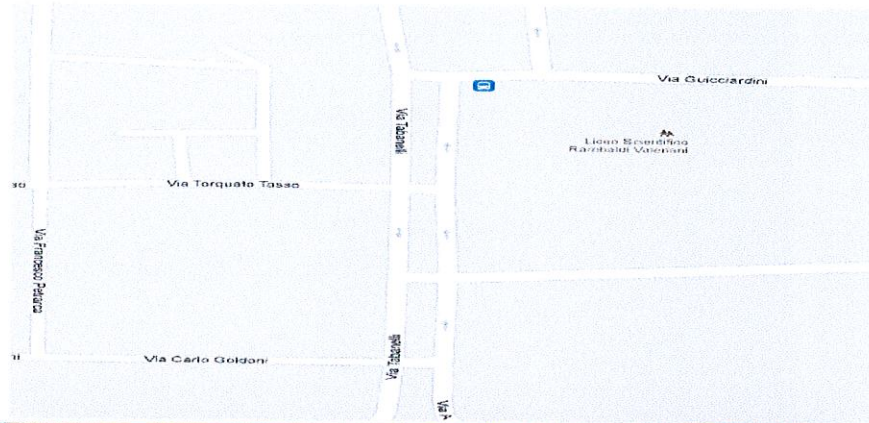
GREPPIA



CENTRO LEONARDO



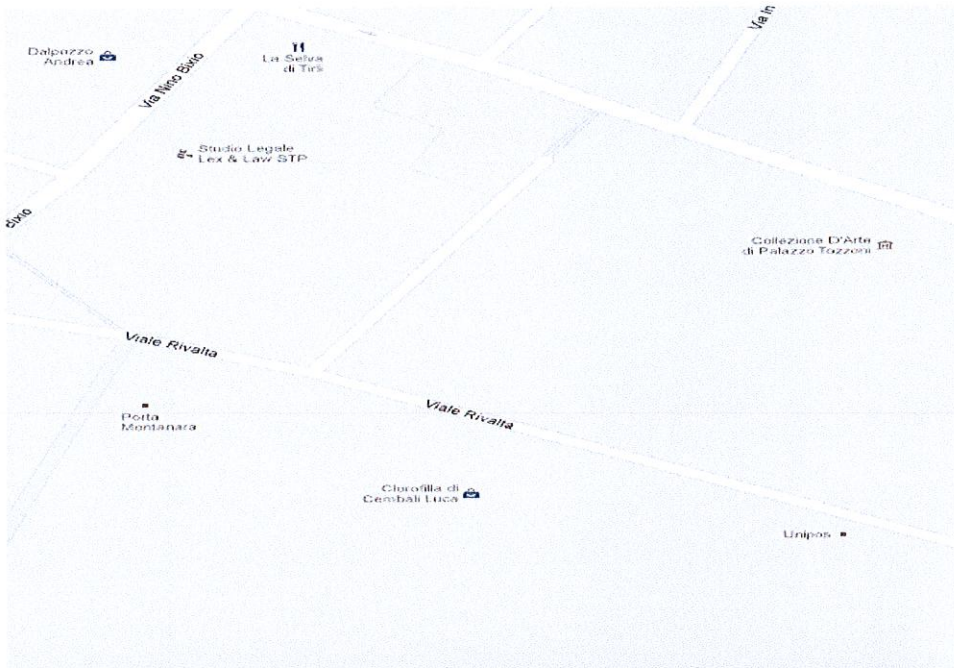
PALACE



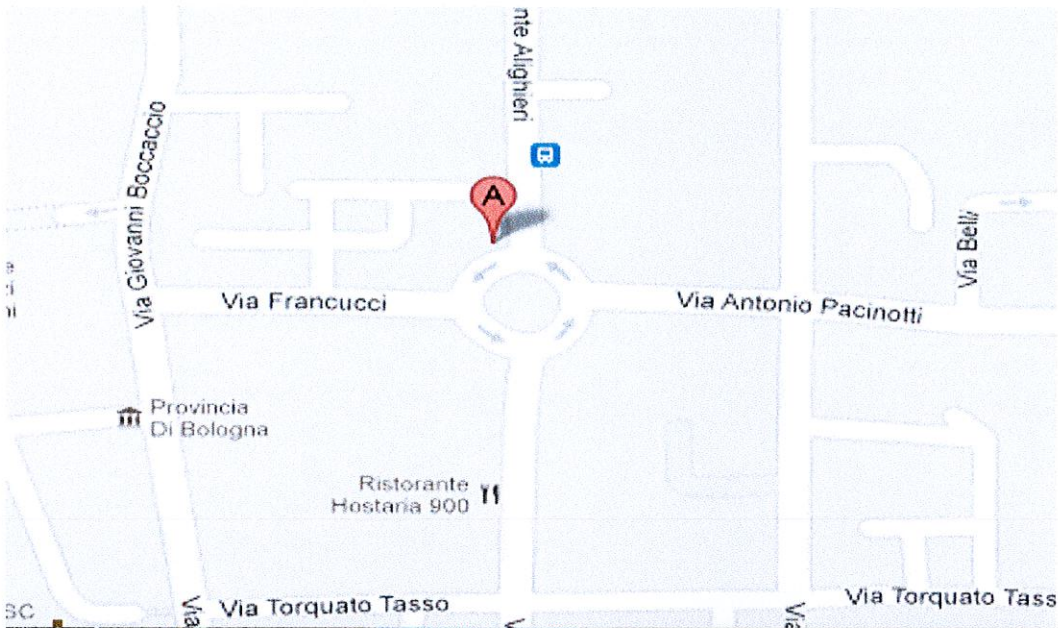
PIC-NIC

E

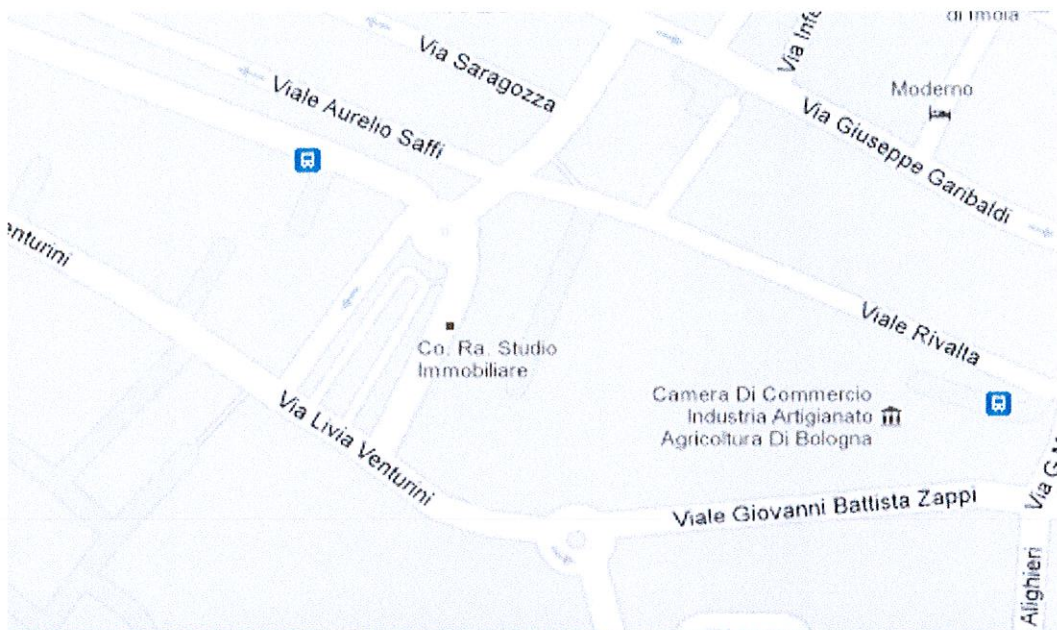
STRIKE



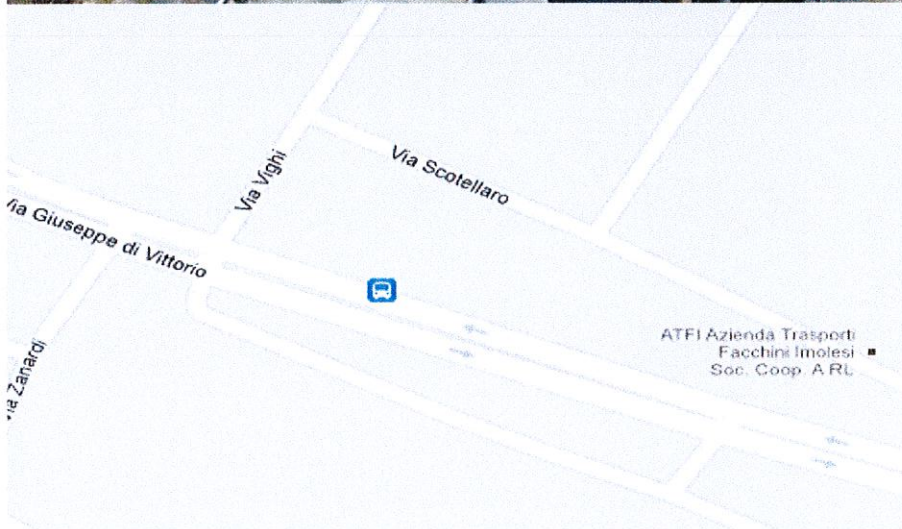
CHELSEA HOUSE



CHIOSCO MASTER



ELIOS CAFE'



PIADINOSAURO

Questo elenco di potenziali concorrenti lo abbiamo ottenuto grazie ad una ricerca su internet ma soprattutto grazie alle nostre personali conoscenze, infatti conoscendo abbastanza bene tutti questi posti sappiamo quali servizi offrono e quindi di conseguenza possiamo immaginare quali siano i nostri punti a favore e quali a sfavore; tutto ciò è stato possibile grazie all'aiuto e alle conoscenze personali di ognuno di noi.

4- STRATEGIA DI MARKETING:

- Strategia di vendita e di distribuzione:

La nostra strategia di vendita consiste nell'effettuare delle degustazioni e degli assaggi durante serate a tema, come già detto, organizzate proprio allo scopo di fare conoscere al meglio i prodotti in vendita. Ciò viene effettuato per dare la possibilità al cliente, avendo degustato i prodotti, di acquistare quello che più lo soddisfa; la nostra qualità del servizio di vendita in questo modo può crescere seguendo i gusti dei clienti, rinnovandosi nel tempo.

- I prezzi:

I prezzi medi dei nostri principali concorrenti sono:

- Piadina: 3,20€ (chioschi)
- Calzoni: 2,50€ (chioschi)
- Panini con affettato: 1,30€ (paninara)
- Degustazioni: 15€ a serata (agriturismi)
- Birra artigianale al dettaglio: 3/4€ (agriturismi)
- I nostri prezzi saranno simili a questi o addirittura più bassi per invogliare i clienti a scegliere il nostro locale invece che un altro; ovviamente non possiamo abbassarli più di tanto perché anche noi come azienda dovremmo avere un profitto. Verranno fatti inoltre degli eventi per far conoscere il nostro locale e si può pensare di applicare qualche sconto particolare in occasione del lancio dell'attività.

Come già detto, altri sconti verranno effettuati a coloro che diventeranno soci, ai ragazzi dello Scarabelli che faranno l'abbonamento alla sala-studio; ulteriori sconti verranno applicati nel caso di grossi acquisti dei prodotti della scuola.

- **Pubblicità/promozione/comunicazione:**

La pubblicità e la promozione della "stuzzicheria" verrà effettuata tramite il sito del locale, un sito ben strutturato e con caratteri "divertenti" e accattivanti da poter attirare in modo particolare i giovani. Non ci sarà solo il sito a promuovere il locale ma anche cartelloni pubblicitari situati lungo le strade delle città e verrà fatto volantinaggio (brochure complete del nostro servizio d'offerta).

La promozione e la vendita dei nostri prodotti potrà essere effettuata nelle sagre di paese e nelle feste di Istituto alle quali c'è una grossa partecipazione di persone e potenziali clienti, questo aiuterà la nostra azienda a farsi conoscere anche in altre città per permetterci così di crescere in modo notevole.

Prevediamo di utilizzare il sito internet anche per la vendita online.

5- ORGANIZZAZIONE DELL'IMPRESA:

- **L'organizzazione del processo produttivo:**

All'interno della nostra struttura non avviene un vero e proprio processo produttivo, in quanto la maggior parte dei prodotti vengono acquistati da esterni. Le fonti di approvvigionamento delle materie prime sono le salumerie, drogherie, ingrosso alimentare, allevamenti e agriturismi biologici, panifici, supermercati. Inoltre l'Istituto Scarabelli ci fornirà dei prodotti alimentari e non, coltivati al suo interno e le trasformazioni di essi.

L'organizzazione interna del nostro locale sarà funzionale sia alla vendita, alla zona studio e alla zona tavola-fredda per ristoro. Quindi il locale sarà suddiviso in due ambienti: un terzo del locale sarà adibito alla zona vendita e al bancone da bar e la restante parte sarà destinata alla sala-studio.

- *Le risorse chiave della vostra futura impresa:*

Le risorse umane interne alla nostra azienda saranno 5, ognuno di noi avrà un compito specifico. I compiti saranno così suddivisi: due di noi si occuperanno della parte produttiva dell'azienda ovvero ricerca e ordinazione dei prodotti nei luoghi sopra citati. Altri due si occuperanno invece della parte commerciale, di ricerca e sviluppo aggiornandosi costantemente sulle novità di mercato e provvedendo alla pubblicità e dei rapporti con le famiglie e gli enti che seguono i ragazzi disabili (A.S.P. Azienda Servizi alla Persona) e il restante ragazzo seguirà la parte economica ed amministrativa. Ovviamente ognuno di noi potrà apportare nuove idee al progetto occupandosi non solo del proprio compito ma di essere anche di aiuto alle funzione degli altri. La gestione del locale sarà effettuata per mano di tutti i componenti programmando dei turni mensilmente. Per quanto riguarda le risorse umane esterne ci avvaleremo di due persone competenti, facenti parte della associazione ex-allievi che si occuperanno della parte amministrativa. Inoltre ci sarà l'aiuto dei ragazzi diversamente abili che provvederanno alla vendita dei prodotti e al servizio di sala ed eventuali pulizie.

6- LA FORMULA GIURIDICA:

La formula giuridica che adotteremo sarà la cooperazione. Per noi cooperazione significa collaborazione di tutti i partecipanti al processo produttivo per garantire così lo sviluppo e la crescita della nostra piccola impresa; questa partecipazione attiva è alimentata dal fatto che questo è un progetto nato dall'unione di nostre idee e dalla voglia di mettersi alla prova nel mondo del lavoro.

Questa esperienza ci ha aiutato molto per poter maturare in termini di conoscenza del mondo del lavoro in quanto per la realizzazione del business plan ci siamo dovuti documentare e quindi ci siamo imbattuti nella realtà lavorativa, di come è organizzata un'azienda, dei costi di produzione di alcuni prodotti, dei costi che un imprenditore deve sostenere per avviare un'attività e quindi ci ha aiutato a capire che non è facile come sembra costruire un'azienda

da zero e tutto ciò richiede molta forza di volontà e con un buon obiettivo in testa si può raggiungere qualsiasi traguardo anche quello della realizzazione di un'impresa gestita da ragazzi.

7- ASPETTI ECONOMICI E FINANZIARI:

INVESTIMENTI

DESCRIZIONE	VALORE D'ACQUISTO (senza I.V.A.)	DURATA	AMMORTAMENTO
Impianti:	15000	10	1500
Impianto elettrico	2200	10	220
Computer/stampante	2200	7	314,3
Fax/fotocopiatore	100	5	20
Mobili per ufficio/negozio	10900	15	726,7
Attrezzature	4970	5	994,0
Spese per la costituzione della società	1500	10	150,0
ALTRI:	1490	7	212,9
TOTALE	38.360		4137,81

I primi investimenti da effettuare per l'iniziazione dell'impresa riguarderanno gli acquisti dei principali macchinari, attrezzature e impianti da installare nel locale; la stima dei nostri investimenti è così fatta:

- ✓ 15000 € per il rifacimento del bagno e tutti gli impianti ad esso connesso;
- ✓ 2200 € per l'impianto elettrico che comprende punti luce (interruttori, prese della corrente e lampadari);
- ✓ 2200 € per l'acquisto di 2 computer di ultima generazione ed una stampante ad essi collegata;
- ✓ 100 € per l'acquisto di un fax;
- ✓ Uno degli investimenti più onerosi sarà per i mobili come il bancone da bar (8000 €), 60 sedie (1200 €), 15 tavoli (1500 €) e 4 sgabelli (200 €);

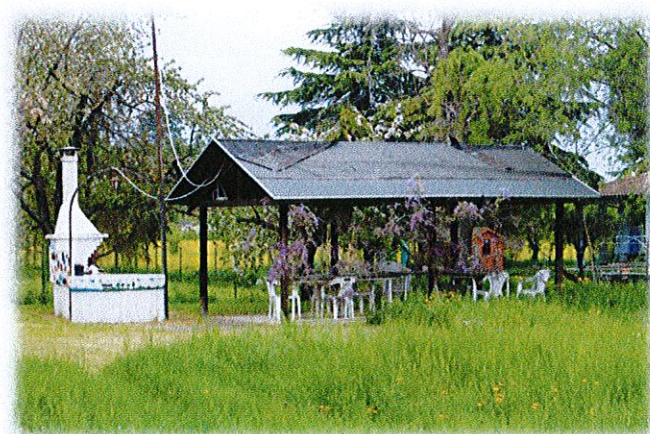
- ✓ Le principali attrezzature nelle quali dovremmo investire sono un microonde (300 €), un frigorifero (1200 €), una piastra da scaldare i panini, piadine etc. (300 €), l'aspiratore (150 €), la macchinetta del caffè (350 €), la spillatrice per le bevande (200 €), l'affettatrice (270 €) e il registratore di cassa (400€);
- ✓ Altri investimenti da effettuare, che non rientrano nelle categorie precedentemente citate sono due gazebo da posizionare all'esterno del locale (140 €), l'impianto stereo all'interno del locale (1000 €) e un televisore al plasma (350 €);

FONTI/IMPIEGHI

DESCRIZIONE	VALORE IN EURO	DESCRIZIONE	VALORE IN EURO
1) Mezzi propri		INVESTIMENTI	
a) finanziamento soci			
b) capitale sociale (apportato dal titolare/soci)	25000		38.360
Totale 1: Mezzi propri	25000		
2) Mezzi di terzi			
d) Finanziamenti Pubblici	13360		
e) Prestiti Bancari			
Totale 2: Mezzi di terzi	13360		
TOTALE GENERALE 1+2	38360	TOTALE GENERALE	38.360

Questi investimenti per essere effettuati avranno bisogno di una certa somma di denaro, 38360 €, le fonti dalle quali noi ricaveremo questi soldi sono:

- ✓ Un contributo personale da parte di noi 5 di 5000 € a testa per un totale di 25000 €;
- ✓ I restanti 13360 ci verranno stanziati dai finanziamenti pubblici messi a disposizione della regione per le cooperative sociali come le nostre che aiutano i ragazzi diversamente abili;



BUDGET RICAVI

Prodotto/servizio	1°Anno			2°Anno			3°Anno		
	Q.tà	Prezzo	Fatt.to	Q.tà	Prezzo	Fatt.to	Q.tà	Prezzo	Fatt.to
Pranzi	3000	5	15000	4200	5	21000	5400	5	27000
serate a tema	2400	15	36000	3000	15	45000	4200	15	63000
sala studio	50	150	7500	75	150	11250	80	150	12000
affitto sala	6	60	360	14	60	840	19	60	1140
vendita di prodotti	600	7	4200	800	7	5600	950	7	6650
Totale	6056		63.060	8089		83690	10649		109790

I prezzi della tabella qui sopra sono invariati nei primi tre anni di attività del locale.

- ✓ Il primo dato, cioè la quantità di pranzi, è stato ottenuto calcolando una certa media di pranzi al giorno, per cinque giorni a settimana, per quattro settimane al mese e per sei mesi l'anno, ottenendo così un certo fatturato differente ogni anno; questa media di pasti venduti aumenta di anno in anno (25 il primo anno, 35 il secondo e 45 il terzo).
- ✓ Il secondo dato, cioè il numero di serate a tema e cene nel week-end è stato ottenuto facendo una media delle serate, per dieci mesi, per il numero massimo di persone che il locale può contenere (60 persone) ottenendo così un certo fatturato anno per anno.
- ✓ Il terzo dato, cioè il fatturato ottenuto grazie all'affitto della sala è risultato moltiplicando un eventuale numero di richieste di affitto del locale per il prezzo. Anche in questo caso si è stimato un aumento della richiesta di affitto nei tre anni.
- ✓ Il quarto ed ultimo dato, cioè la quantità di vendite effettuate nell'arco dell'anno è stato ottenuto facendo una media di vendite all'anno per la media del prezzo di vendita, ottenendo così un fatturato annuo sempre differente.

CONTO ECONOMICO

	1° anno	2° anno	3° anno
Ricavi da vendite e prestazioni di servizi	63.060,00	83.690,00	109.790,00
<i>Costi di Produzione:</i>			
Acquisti di materie prime e materiali e merci	12.612,00	16.738,00	21.958,00
TOTALE ALTRI COSTI DI PRODUZIONE	12.612,00	16.738,00	21.958,00
RISULTATO DELL' ATTIVITA' DI PRODUZIONE	50.448,00	66.952,00	87.832,00
<i>Costi Commerciali:</i>			
Costi di pubblicità e promozione	450,00	325,00	300,00
TOTALE COSTI COMMERCIALI	450,00	325,00	300,00
<i>Costi Amministrativi:</i>			
Costo dei fornitori esterni di servizi amministrativi (es. commercialista)	1.800,00	1.800,00	1.800,00
TOTALE COSTI AMMINISTRATIVI	1.800,00	1.800,00	1.800,00
<i>Spese generali:</i>			
Affitti	1.800,00	2.100,00	3.000,00
Utenze	900,00	1.200,00	1.500,00
costo smaltimento rifiuti	360,00	378,00	390,00
Salari, stipendi, compensi	39.000,00	52.400,00	70.500,00
Ammortamenti	4.137,81	4.137,81	4.137,81
TOTALE SPESE GENERALI	46.197,81	60.215,81	79.527,81
RISULTATO OPERATIVO	2.000,19	4.611,19	6.204,19
Interessi passivi ed altri oneri finanziari	-	-	-
UTILE O PERDITA DELL'ESERCIZIO prima delle imposte	2.000,19	4.611,19	6.204,19

Dai ricavi sulle vendite bisognerà sottrarre tutte le spese che l'impresa deve sostenere, questo si effettua nel conto economico.

- ✓ La prima somma da sottrarre è la spesa per l'acquisto delle materie prime che si ottiene calcolando il 20% del fatturato annuo. Aumentando il fatturato tutti gli anni anche le spese per le materie prime faranno lo stesso di conseguenza;
- ✓ Un'altra spesa sarà quella per la pubblicità e quindi la spesa per volantini, sito internet e varie opere di promozione. Questa spesa decrescerà, in quanto l'anno in cui il locale avrà più bisogno di pubblicità sarà il primo e quindi quello con costi di pubblicizzazione maggiori;
- ✓ I costi di amministrazione dell'azienda consistono nel pagamento di due persone, facenti parte dell'associazione ex-allievi, che avranno un compenso di 900 € annui a testa e quindi 1800 € totali per tutti e tre gli anni;
- ✓ L'affitto del locale sarà pagato alla scuola e l'importo non sarà molto alto, poiché l'Istituto ci farà un prezzo di favore che aumenterà di poco tutti gli anni (150 € il primo anno, 175 € il secondo e 250 € il terzo), questo perché il fatturato aziendale aumenta di anno in anno;
- ✓ Anche le utenze e lo smaltimento dei rifiuti verranno pagati bimestralmente con un piccolo aumento tutti gli anni;
- ✓ I nostri salari sono la spesa più grande da sostenere. Abbiamo deciso di partire con un salario minimo di 600 € per ognuno di noi e di 300 € per ogni ragazzo diversamente abile. Questi salari aumenteranno di anno in anno passando a 850 € per noi ragazzi e 330 € per i ragazzi con difficoltà, per arrivare al terzo anno con un salario di 1200 € per noi e 350 € per i ragazzi. L'aumento del nostro stipendio non può essere paragonabile a quello dei ragazzi con difficoltà in quanto il nostro sarà un lavoro a tempo pieno che potrà essere anche di 8/9 ore al giorno per 5 giorni a settimana, mentre quello dei ragazzi con difficoltà sarà un lavoro part-time di 3/4 ore al giorno per due o tre giorni a settimana;
- ✓ Gli ammortamenti saranno uguali per tutti gli anni e il dato è relativo alla tabella degli investimenti;

- ✓ *Non dovremmo sostenere spese per interessi passivi o altri oneri finanziari in quanto non abbiamo richiesto nessun prestito alle banche.*

L'utile che risulterà alla fine di ogni anno non sarà mai in perdita e sarà in rialzo tutti gli anni; questo ci servirà per i nostri futuri investimenti e spese da effettuare negli anni seguenti.



Sala
Principale

Ripostiglio

Magazzino

Punto
Vendita

W.C.

W.C.

W.C.

