



A cura degli alunni dell'Istituto Professionale "F. Alberghetti" della classe IV ATL

- Medri Luca
- Manuel Caregnato
- Marchetto Michele
- Saviotti Alessandro

INDICE

CAPITOLO 1

La missione l'impresa in generale.....

CAPITOLO 2

I nostri prodotti.....

CAPITOLO 3

Pubblicità.....

Capitolo 4

I clienti e i loro bisogni.....

CAPITOLO 5

I Concorrenti.....

CAPITOLO 6

Organizzazione dell'impresa.....

CAPITOLO 7

Processo produttivo.....

CAPITOLO 8

Budget ricavi.....

CAPITOLO 9

Investimenti iniziali e fonti di copertura.....

CAPITOLO 10

Il conto economico.....

SPEEDY CART

CAPITOLO 1

La missione l'impresa in generale

La missione dell'impresa che vorremmo realizzare è quella di produrre dei dispositivi tecnologici di semplice utilizzo in grado di eliminare la fila alle casse del supermercato, velocizzare e razionalizzare la spesa.

L'idea è nata semplicemente osservando che chiunque vada a fare la spesa in un supermercato, torna inevitabilmente a casa stanco, come troppo spesso capita ai nostri genitori, che svolgono questo compito dopo il lavoro. Insomma, dopo una dura giornata lavorativa, a nessuno piace andare al supermercato e dover sempre fare i conti con problemi come quello di non trovare il prodotto desiderato, reperire tutte le informazioni su quel prodotto, o più semplicemente dover attendere in fila alla cassa.

Tutti questi inconvenienti peggiorano la situazione già stressata delle persone, perciò abbiamo pensato di eliminarli ricorrendo a strumenti alla portata di chiunque, capaci di rendere la spesa più semplice e veloce.

CAPITOLO 2

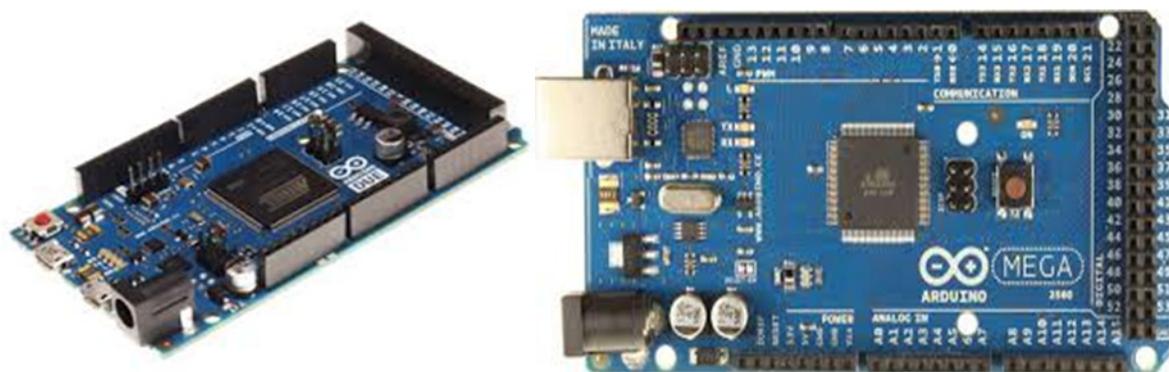
I NOSTRI PRODOTTI

Il nostro prodotto consiste materialmente in due kit e una cella di carico che rivoluzionano l'attuale modo di fare la spesa.

Il primo kit va montato sul manico del carrello mentre il secondo kit va inserito all'interno della cassa già presente nel supermercato.

Il kit per il carrello è composto da un involucro, di materiale plastico, contenente:

- una scheda elettronica su cui è caricato il nostro software:



- un piccolo schermo per la visualizzazione dei dati: nello schermo vengono visualizzati tutti i dati relativi al prodotto, il cui relativo codice a barre è stato precedentemente passato vicino al sensore. Sul display sarà sempre presente il prezzo totale della spesa: quando verrà passato un prodotto, il prezzo di quest'ultimo si aggiungerà automaticamente al totale. Se un prodotto sarà in offerta speciale, sul display apparirà anche l'informazione dello sconto applicato. Per alcuni secondi, al passaggio di un oggetto, sarà possibile visualizzare sull'intero display informazioni relative al prodotto scansionato. Viene anche segnalato quando viene tolto dal carrello un prodotto.



- lettore codice a barre: consiste in un sensore multi direzionale che riconosce i codici a barre dei prodotti da acquistare

- Supporto schede con chip (carrello e cassa): in ogni scheda è implementato un chip in grado di immagazzinare i dati relativi alla spesa effettuata. Terminati gli acquisti, alla cassa bisogna rimuovere la scheda dal supporto presente sul carrello e inserirla nel supporto presente nella cassa automatica. I dati immagazzinati nella tessera saranno così trasferiti alla cassa, che consentirà il pagamento della spesa.



- Aggiornamento del software per la cassa: Serve a rendere quest'ultima compatibile con le funzioni introdotte dal carrello. Il software sarà in grado di prelevare i dati dalla tessera, eliminandoli definitivamente da quest'ultima, mostrando al cliente la lista della spesa effettuata e il totale da pagare. Successivamente il software darà la possibilità al cliente di scegliere il metodo di pagamento, dopo il quale sarà rilasciato lo scontrino.

- Cella di carico. Consiste in una lamiera posta sul fondo del carrello, sotto la quale è a contatto la cella visibile nell'immagine seguente. Ha la funzione di registrare o rimuovere dalla lista della spesa disponibile sul display, un prodotto immesso o rimosso dal carrello e di assicurarsi che non venga inserito un prodotto non scansionato dal sensore multi direzionale.



Il secondo kit si compone di una piccola modifica al software della cassa per poter leggere i dati della tessera.

Tutto questo viene accompagnato da:

- una tessera magnetica con chip, la quale viene usata per salvare e trasferire la lista della spesa dal carrello alla cassa per terminare la spesa.



- un dispenser per tessere. Il dispenser è situato all'entrata del supermercato dove i clienti devono prendere la tessera per attivare il kit sul carrello e poter far la spesa.



IL NUOVO MODO DÌ FARE LA SPESA GRAZIE AL NOSTRO CARRELLO

Il cliente, dopo aver preso il carrello dall'apposito posteggio e prima di iniziare gli acquisti, deve prelevare, da un dispenser (qui sotto) posizionato all'entrata del negozio, un'apposita tessera aggiornata con tutti i prezzi e sconti dei vari prodotti presenti all'interno della COOP.



La tessera va inserita nell'apposito collocamento presente sul carrello.



Al momento dell'inserimento della tessera, si attiverà lo schermo di cui è dotato il nostro kit.



Scelto un prodotto che si vuole acquistare, questo va passato davanti al codice a barre e nello schermo appariranno tutte le indicazioni relative all'oggetto. Le informazioni sul prodotto rimarranno presenti per alcuni secondi, e se esso viene appoggiato nel carrello entro questo tempo, la cella di carico rileva il peso e il software lo immette automaticamente nella lista della spesa. Il software presente dentro al kit del carrello elabora tutte le informazioni e, grazie allo schermo, fa vedere la lista e il totale della spesa.

Se si hanno ripensamenti, e si vuol rimuovere un prodotto già presente nel carrello e dunque da esso registrato, basta prelevare l'oggetto e passarlo davanti al codice a barre: automaticamente verrà tolto dalla lista della spesa e il software rifarà il calcolo della spesa.

Una volta terminata la spesa, il cliente si presenta alla cassa automatica, toglie la tessera dal carrello, nella quale è salvata la lista della spesa, e la inserisce nella cassa, dove è presente un apposito software compatibile con quello del carrello. Verrà a questo punto confermato il conto, già noto al cliente, della spesa fatta e si procederà al pagamento, senza nessun movimento dei prodotti presenti nel carrello.

CAPITOLO 3

Pubblicità

Abbiamo un nostro rappresentante: Michele Marchetto.

Il suo lavoro consiste di andare da ogni cooperativa o supermercato per descrivere e pubblicizzare il nostro prodotto evidenziando i vantaggi che può portare.

Abbiamo anche deciso di allestire un sito Web per promuovere il nostro prodotto. Daremo al cliente tutte le informazioni di cui ha bisogno. Sarà avviato anche un servizio e-mail tramite il quale il cliente può richiedere ulteriori informazioni non presenti sul sito, oppure effettuare una prenotazione del prodotto che vuole acquistare. Di tutta questa parte riguardante la pubblicità on-line si occuperà Manuel Caregnato.

<http://speedycart.oneminutesite.it/>

SpeedyCart

Homepage Il Carrello Intelligente Chi Siamo e Dove Siamo

Homepage

SPESA? PIU' VELOCE! PIU' INTELLIGENTE! PIU' DIVERTENTE!

Tutti vorrebbero evitare le interminabili e sempre più insopportabili code alle casse del supermercato.
Noi risolviamo il problema con il nostro carrello intelligente.
Con il nostro prodotto, qualsiasi punto vendita dotato di casse automatiche può soddisfare finalmente le esigenze della propria clientela.
Contattaci e un nostro agente vi presenterà la nostra rivoluzionaria innovazione, evidenziando tutte le sue caratteristiche, prestazioni e vantaggi.
Potete contattarci tramite mail o telefono, intanto consultate le nostre pagine web per farvi un'idea del prodotto che vi offriamo.

Mail - manuelcaregnato@hotmail.it

Telefono - 054267632

1 minute site
Crea il tuo sito gratis!
CREALO SUBITO

Capitolo 4

I clienti e i loro bisogni

Noi siamo fermamente convinti che l'avanzamento tecnologico proseguirà e caratterizzerà tutti gli aspetti della vita quotidiana, dunque anche il modo di fare la spesa. I nostri clienti questa strada l'hanno già intrapresa. Sì perché i nostri clienti sono ipermercati e supermercati dotati di casse automatiche e ovviamente di carrelli. Quando sono apparse le prime casse automatiche, i consumatori sono rimasti inizialmente freddi e perplessi, ora vediamo che c'è la fila anche a quelle casse. I bisogni a cui vogliamo andare incontro sono sia quelli dei nostri clienti, e cioè i grandi punti vendita, che vogliono risparmiare sui costi ed aumentare il giro d'affari, sia i loro clienti, che vogliono fare la spesa in meno tempo e magari più consapevolmente. Noi pensiamo di poter soddisfare entrambe le esigenze. Col nostro carrello l'acquirente è praticamente del tutto autonomo, sempre e totalmente informato sul tipo d'acquisto che sta facendo e sul totale della sua spesa, non dovrà muovere i prodotti se non a conto già pagato. In tal modo il supermercato potrà fidelizzare dei clienti più soddisfatti e risparmiare sul costo del personale, a fronte del costo (ragionevolissimi) comportato dalle modifiche dei carrelli, delle casse e delle tessere che noi proponiamo.

Solo nella nostra zona abbiamo calcolato la presenza di una cinquantina di punti vendita, tra ipermercati e supermercati, che potrebbero risultare i nostri futuri clienti.

Abbiamo anche fatto una informale indagine di mercato. Abbiamo chiesto ad amici, familiari, studenti se avrebbero gradito il nostro prodotto: la maggior parte, soprattutto dei giovani, si è dichiarata entusiasta.

Abbiamo rivolto le stesse domande anche all'ingresso del Centro *Leonardo* di Imola e *Le Maioliche* di Faenza a un centinaio di consumatori. Circa un sessanta per cento ci ha dato risposte positive.

CAPITOLO 5

I Concorrenti

I nostri concorrenti principali sono piccoli telecomandi chiamati “salvateempo”, messi a disposizione da pochi supermercati, tra cui alcune Coop ma solo per i detentori di una carta socio. Questo dispositivo ha un piccolo display integrato sul quale è possibile visualizzare i prodotti scansionati dal sensore multi direzionale posto sull’estremità superiore del dispositivo. Sul dispositivo sono presenti alcuni tasti con i quali è possibile scorrere la lista dei prodotti precedentemente scansionati, per effettuare l’eventuale eliminazione di un prodotto non più desiderato. Una volta terminata la spesa, il cliente si reca presso casse specifiche, le quali scaricano i prodotti passati sotto il “salvateempo” e sono pronte immediatamente per incassare la somma dovuta. Il loro scopo principale è sempre quello di velocizzare lo smaltimento delle file all'uscita, cosa che però non è risultata particolarmente efficace, poiché nelle ore di punta le file si accumulano comunque fuori da queste aree dedicate al “salvateempo”. Inoltre questo sistema rende necessari fastidiosi controlli a campione sui consumatori all’uscita; tenere il dispositivo in mano durante tutta la spesa può essere stancante; le persone più anziane non si trovano bene con pulsanti che devono gestire loro.

Con una spesa di poco maggiore di quella di questi “salvateempo”, noi pensiamo di offrire una soluzione molto migliore.

In pratica, il vero concorrente da battere è la resistenza a questo tipo di innovazione che è rappresentato dalla mentalità conservatrice di molti acquirenti, che si trovano in difficoltà con le nuove tecnologie e che preferiscono il contatto personale con la commessa. Per questo la nostra cura è stata rivolta soprattutto a far sì che la nostra innovazione sia il più possibile *friendly* e di semplice utilizzo.



CAPITOLO 6

Organizzazione dell'impresa

La nostra impresa sarà così organizzata:

- Caregnato sarà all'amministrazione, insieme al socio Marchetto, e addetto alla supervisione e al miglioramento del software.
- Medri e Saviotti saranno il nucleo principale della produzione poiché si occuperanno della costruzione e del montaggio del nostro kit. Si occuperanno anche dell'assistenza clienti.
- Marchetto sarà incaricato della commercializzazione.

Marchetto e Caregnato nel tempo eventualmente rimanente rispetto ai loro specifici impegni, aiuteranno nel montaggio e nella costruzione del kit.

CAPITOLO 7

Processo Produttivo

Uno dei soci mette a disposizione un capannone dove poter lavorare. Qui i componenti per il nostro kit arriveranno sfusi, e verranno poi montati dagli addetti Medri, Marchetto e Saviotti. Sul kit verrà poi caricato il nostro software creato dall'addetto Caregnato. I nostri kit verranno in seguito montati sui carrelli. La fase della vendita sarà curata dall'addetto Marchetto.



Questo è il capannone già esistente in località Ponte Rizzoli di Ozzano, in parte già utilizzato da un parente di Caregnato che lavora materiale plastico , il quale è disposto a concederci gratuitamente l'uso della porzione non attualmente sfruttata, in cambio dell'acquisto dalla sua ditta del materiale di cui avremo bisogno per la costruzione dei kit.

Essendo localizzato sugli Stradelli Guelfi, a pochi chilometri dai caselli autostradali di S. Lazzaro di Savena e di Castel San Pietro, la sua posizione ci sembra sufficientemente strategica.

CAPITOLO 8

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
kit carrello	800	€ 150	€ 120000	1000	€ 150	€ 150000	1200	€ 150	€ 180000
kit cassa	30	€ 50	€ 1500	40	€ 50	€ 2000	50	€ 50	€ 2500
dispenser per tessere	6	€ 200	€ 1200	8	€ 200	€ 1600	10	€ 200	€ 2000
assistenza tecnica	100	€ 70	€ 7000	300	€ 70	€ 21000	350	€ 70	€ 24500
Totale	936		€ 129700	1348		€ 174600	1610		€ 209000

Per risalire al prezzo di vendita dei nostri prodotti abbiamo ricercato in Internet tutti i componenti che serviranno alla costruzione del kit; facendo un totale delle spese di produzione per un kit aggiungendo poi i costi della mano d'opera.

CAPITOLO 9

Investimenti iniziali e fonti di copertura

Per l'avviamento dell'impresa ogni socio verserà una quota pari a 22.500 euro, per un totale di 90.000 euro e non ricorreremo a nessun tipo di finanziamento bancario. Circa 10.000 euro saranno accantonati in un conto fiduciario per far fronte a qualsiasi imprevisto economico che potrebbe presentarsi.

DESCRIZIONE	VALORE D'ACQUISTO (senza I.V.A.)	DURATA (Anni)	AMMORTAMENTO
Fax/fotocopiatore	€ 300	5	€ 60
Mobili per ufficio/negozio	€ 750	8	€ 94
Attrezzature	€ 750	3	€ 250
Spese per la costituzione della società	€ 2500	5	€ 500
ALTRI:			
TOTALE	€ 4300		€ 904

Fonti di Copertura

Tipo di fonte	Valore in euro
Quota investita per Socio	€ 22.500
Totale investito	€ 90.000

CAPITOLO 10

Conto Economico

	1° anno	2° anno	3° anno
Ricavi da vendite e prestazioni di servizi	€ 129700	€ 174600	€ 209000
<i>Costi di Produzione:</i>			
Kit Carrello	€ 72000	€ 90000	€ 108000
Kit Cassa	€ 600	€ 800	€ 1000
Dispenser Tessere	€ 600	€ 800	€ 1000
TOTALE ALTRI COSTI DI PRODUZIONE	€ 73200	€ 91600	€ 110000
RISULTATO DELL' ATTIVITA' DI PRODUZIONE	€ 56500	€ 83000	€ 99000
<i>Costi Commerciali:</i>			
Costi di pubblicità e promozione	€ 1000	€ 2000	€ 3000
TOTALE COSTI COMMERCIALI	€ 1000	€ 2000	€ 3000
<i>Costi Amministrativi:</i>			
Costo dei fornitori esterni di servizi amministrativi (es. commercialista)	€ 5000	€ 6000	€ 7000
TOTALE COSTI AMMINISTRATIVI	€ 5000	€ 6000	€ 7000
<i>Spese generali:</i>			
Salari, stipendi, compensi	€ 52000	€ 57200	€ 62400
Ammortamenti	€ 904	€ 904	€ 904
TOTALE SPESE GENERALI	€ 52904	€ 58104	€ 63304
RISULTATO OPERATIVO	€ -2404	€ 16896	€ 25696

Siamo più che soddisfatti dei risultati economici ottenuti nel complesso dei primi tre anni, anche tenuto conto della piccola perdita del primo anno, che sconta le difficoltà di penetrazione nel mercato. Gli utili serviranno a favorire la crescita della nostra impresa o a far fronte ad eventuali imprevisti economici.