

Progetto Matita

Sito di lezioni private

Di

Chiara Nicoli

Elena Marchetti

Martina Pasotti

Liceo Scientifico B. Rambaldi - L. Valeriani di Imola, classe 4BS, anno scolastico 2013/2014

Docente referente: Pierangela Marocchi

SOMMARIO

1. LA MISSION E L'IMPRESA IN GENERALE	3
1.1 DA DOVE È NATA QUESTA IDEA?.....	3
1.2 IL NOME DELLA COOPERATIVA	4
2. L'OFFERTA DI PRODOTTI E DI SERVIZI DELL'IMPRESA	4
2.1 PERCHÉ RIVOLGERSI A NOI?	5
2.2 GLI ELEMENTI INNOVATIVI DEL NOSTRO SERVIZIO.....	6
3. IL SETTORE DI ATTIVITÀ IN CUI OPERA L'IMPRESA	7
3.1 I CONCORRENTI	7
4. LE STRATEGIE DI MARKETING	8
4.1 I NOSTRI PREZZI	9
4.2 LE NOSTRE POLITICHE DI SCONTO (I NOSTRI PACCHETTI)	9
5. L'ORGANIZZAZIONE DELL'IMPRESA	9
6. LA FORMULA GIURIDICA.....	10
7. GLI ASPETTI ECONOMICI E FINANZIARI	10
7.1 GLI INVESTIMENTI INIZIALI	10
7.2 I RICAVI	12
7.3 IL CONTO ECONOMICO	13
8. APPENDICI	14
8.1 QUESTIONARIO SOTTOPOSTO AL CAMPIONE DI POTENZIALI CLIENTI	14
8.2 RISULTATI DEL QUESTIONARIO E RELATIVI GRAFICI.....	15

1. LA MISSION E L'IMPRESA IN GENERALE

Il nostro progetto si propone come sito che offre ripetizioni agli studenti, siano essi delle elementari o delle superiori.

Matita è un servizio di ripetizioni tra pari che fonde insieme la necessità di un servizio di aiuti scolastici a basso costo con il bisogno degli studenti di avere introiti.

Oggi giorno, in periodo di crisi economica, ricevere lezioni private sta diventando sempre più oneroso e non sempre lo studente riesce a migliorare il proprio rendimento scolastico. I servizi di ripetizioni presenti nel circondario Imolese sono molti, spesso effettuati da professori in nero e hanno costi molto elevati.

Matita dà la possibilità agli studenti di condividere le proprie abilità in diverse discipline con coloro che ne hanno temporaneamente bisogno, il tutto tramite una piattaforma di intermediazione online. Inoltre Matita offre a studenti con problemi nell'apprendimento (disgrafia, dislessia, discalculia) la possibilità di lavorare con strumenti compensativi creati appositamente per sostenerli nelle loro difficoltà/deficit. Matita permetterà anche ai nostri utenti di accedere a ripetizioni a costo inferiore, essendo queste sostenute da altri studenti. La validità delle lezioni sarà garantita da una serie di valutazioni svolte da noi e inoltre anche dalle recensioni di quegli alunni che svolgeranno le ripetizioni.

Lo scopo dell'impresa è di creare un aiuto agli studenti sia per avere introiti che per ricevere ripetizioni.

1.1 Da dove è nata questa idea?

Le circostanze che ci hanno spinto alla realizzazione di un servizio del genere sono legate ad alcuni fattori strettamente connessi alla crisi economica di questo periodo e alle necessità di noi studenti. Da molto tempo a questa parte, infatti, la crisi economica grava sempre di più sulle nostre famiglie e noi come studenti vorremmo da un lato dare un aiuto economico ai nostri genitori e dall'altro incidere il meno possibile in caso siano a noi necessarie ripetizioni.

Nel corso della loro carriera scolastica, infatti, più della metà degli studenti italiani ricorre a lezioni private alla ricerca di aiuto nello studio di discipline particolarmente ostiche per loro. Tuttavia il problema di queste lezioni, sono i costi. Costi che vanno a gravare sul bilancio familiare e che non tutte le famiglie possono permettersi, impedendo a studenti economicamente svantaggiati di essere aiutati e di raggiungere buoni risultati scolastici.

Inoltre, noi studenti sentiamo la necessità di avere un primo approccio col mondo del lavoro, che ci possa dare piccoli introiti da utilizzare per le nostre necessità. Solitamente ci avviciniamo a questo mondo tramite lavoretti estivi o tramite i progetti scuola-lavoro che ci vengono proposti nei nostri istituti. Queste opportunità sono però riservate ad una piccola cerchia di studenti anche per la mancanza di un'adeguata esperienza da parte degli alunni. Ci è quindi venuta l'idea di associare queste nostre necessità (avere introiti e ricevere ripetizioni) creando un sito di ripetizioni fra studenti.

Questa soluzione apporta anche altri vantaggi. Innanzitutto favorisce l'interazione fra gli studenti imolesi che spesso si trovano ad avere conoscenze solamente all'interno delle mura degli istituti che frequentano.

Inoltre permette a studenti che faticano ad avere un approccio positivo con i professori, di poter avere a propria disposizione ragazzi della loro età o poco più grandi, che vivono ancora l'ambiente scolastico e sono più vicini alla loro quotidianità.

In conclusione, questo progetto d'impresa nasce da una necessità di noi studenti ed è realizzato con studenti, per studenti e tramite altri studenti.

1.2 Il nome della cooperativa

Il nome della nostra azienda nasce dalla fusione delle parole "matematica" e "italiano". Infatti, tramite i nostri sondaggi ci siamo rese conto che le materie in cui gli studenti hanno maggiori difficoltà sono proprio quelle basilari, come appunto la matematica e l'italiano.

Il nostro logo vuole sottolineare l'unione di queste due parole. Infatti, la sillaba "Mat" è scritta in simboli matematici e la restante parte "Ita" richiama le lettere dell'alfabetiere.

2. L'OFFERTA DI PRODOTTI E DI SERVIZI DELL'IMPRESA

Questo servizio sarà formato da un sito internet che si comporrà di due parti: una relativa a coloro che necessitano di ripetizioni, l'altra dedicata a coloro che desiderano darne.

In entrambi i casi sarà richiesto all'utente di registrarsi gratuitamente al nostro sito, in modo tale da poter creare un profilo sulla piattaforma. La registrazione potrà avvenire o tramite e-mail oppure tramite un log-in con Facebook, essendo questo social network sempre più diffuso tra i giovanissimi.

In caso si voglia dare ripetizioni, l'utente registrato dovrà fornirci un serie di informazioni.

Innanzitutto dovrà farci pervenire tramite mail una serie di dati:

- una copia della sua carta di identità;
- uno scanner della pagella dell'anno precedente oppure uno "screenshot" (una sorta di fotografia dello schermo del pc, realizzabile premendo il tasto Stamp nella tastiera del computer) del registro elettronico online con i suoi voti;
- il suo numero telefonico, (obbligatorio);
- gli orari e i giorni di disponibilità;
- numero, data di scadenza e codice di accesso della carta di credito o carta prepagata, accettando i termini e le condizioni di uso che autorizzeranno il sito a depositare, dopo conferme, il denaro per le lezioni.

Tutti questi dati verranno trattati in base alle leggi sulla privacy e noi procederemo tramite una serie di verifiche a decidere se il candidato è adatto al suo ruolo.

Una volta fatto ciò l'utente sarà registrato al nostro sito e potrà iniziare a dare ripetizioni. Sulla nostra piattaforma comparirà un suo profilo, personalizzabile con foto ed eventuali informazioni che desidera rendere note. Inoltre lo studente potrà cambiare autonomamente gli orari in cui svolgere le ripetizioni.

In caso si voglia ricevere ripetizioni il procedimento è simile, ma meno complesso. Si richiede all'utente:

- la registrazione al sito con una mail e una password da utilizzare per il login;
- numero, data di scadenza, codice di accesso della carta di credito o carta prepagata e di accettare i termini e le condizioni di uso che ci autorizzeranno a prelevare denaro per le ripetizioni;
- il numero di telefono.

Lo studente così registrato potrà, selezionando la materia in cui ricevere ripetizioni avere accesso alla lista dei nostri studenti che offrono il loro servizio. Una volta individuato il candidato per loro ottimale, potranno prenotare la ripetizione e procedere al pagamento.

Per ottenere degli introiti, tutti i pagamenti delle ripetizioni dovranno essere obbligatoriamente effettuati tramite il sito stesso, che tratterà una percentuale come commissione.

Allo studente che ha offerto la ripetizione verrà inviata una mail e un messaggio telefonico.

Le ripetizioni si potranno svolgere in un luogo adibito dal nostro sito, oppure ,a discrezione dello studente che richiede ripetizioni, presso la dimora di questo.



2.1 Perché rivolgersi a noi?

Perché ci si dovrebbe rivolgere a noi quando ci sono molti professori che svolgono ripetizioni nel territorio imolese? Per diversi motivi:

-costo minore delle ripetizioni: Essendo noi a fissare i costi delle ripetizioni ci assicuriamo che questi siano inferiori rispetto a quelli di una ripetizione presso un professore. Ovviamente trattandosi di studenti, essi hanno una preparazione inferiore e anche i costi per una lezione devono essere minori.

- affidabilità: Prima di permettere a uno studente di dare ripetizioni, verifichiamo la sua media scolastica e facciamo colloqui in modo da selezionare i più competenti. In questo modo uniamo la serietà di una lezione privata con un professore al costo minore di una lezione con uno studente.
- conoscibilità: Volendo noi agire in un primo tempo nel territorio imolese, il fatto che la città non sia di grandi dimensioni ci può agevolare. Infatti conoscendosi gli studenti l'un con l'altro, possono dar via a un passaparola che coinvolga tutti gli studenti imolesi.
- legalità: I pagamenti saranno soggetti a tassazione e non più in nero o quasi come avviene attualmente.

2.2 Gli elementi innovativi del nostro servizio

- ripetizioni tra studenti: Questo è forse l'aspetto più innovativo del nostro progetto d'impresa: la possibilità di dare uno strumento agli studenti del circondario imolese per aiutarsi l'un l'altro. Attualmente in Italia non esiste nessun sito o azienda che offra ripetizioni tra studenti alla pari. Di conseguenza si tratta di un'idea assolutamente innovativa e unica nel suo genere in quanto oggi nessuno fornisce un servizio di questo tipo.
- spazi adibiti a ripetizioni: L'offerta di spazi appositamente creati per le ripetizioni, in modo da rassicurare chi è più dubbioso sul fare entrare uno studente sconosciuto in casa propria.
- schede di valutazione per gli studenti-insegnanti: Diamo la possibilità di recensire gli studenti che lavorano con noi. Così facendo permettiamo a coloro che danno ripetizioni di avere una sorta di pubblicità e di conseguenza avvantaggiamo coloro che risultano più predisposti a dare ripetizioni.
- verifica dei progressi di uno studente: Una volta effettuato l'accesso, allo studente in cerca di ripetizioni viene richiesta la materia a lui più ostica e il voto conseguito nell'ultima prova. Dopo la prima ripetizione tramite il nostro sito, viene a lui richiesto se ha avuto altre prove e quale è stato il risultato ottenuto. In questo modo possiamo individuare gli studenti che tramite le ripetizioni hanno superato le loro difficoltà e creare un percentuale di successi per ogni studente che da ripetizioni.
Questa percentuale verrà inserita nel profilo dello studente-insegnante, includendo anche quanti sono stati gli studenti che si sono rivolti a lui.
Questa è una certezza in più dell'affidabilità del nostro servizio.
- bonus per i nostri studenti-insegnanti ("Matita ti premia!"): Tramite le recensioni individuiamo gli studenti più preparati nel dare ripetizioni. Ogni 25 lezioni svolte tramite noi, se lo studente-insegnante presenta recensioni positive e una percentuale di successi uguale o superiore al 60% ,vengono a lui fornite tre ripetizioni in cui la nostra parcella è nulla. In questo modo premiamo gli studenti e li incentiviamo a continuare a dare ripetizioni tramite la nostra piattaforma.
- ripetizioni full online: Con l'intento di allargare la nostra cooperativa anche a tutta Italia e magari nel Mondo, proponiamo ripetizioni tramite Skype. Questo servizio può essere anche attuato su piccola scala nella zona di Imola per studenti magari impossibilitati a spostarsi autonomamente e per coloro che sono diffidenti nell'incontrare sconosciuti. A livello mondiale sarebbe utile per gli studenti di lingue straniere mettersi in contatto con persone originarie di altri paesi.
- possibilità di fare lezione in più studenti: Diamo la possibilità a due, massimo tre studenti di fare ripetizione assieme. In questo caso, i costi della ripetizione si abbassano e gli studenti possono fare ripetizioni in compagnia.
- ripetizioni per studenti con disturbi nell'apprendimento: Offriamo la possibilità a studenti con disturbi quali dislessia, discalculia e disgrafia di avere ripetizioni nelle nostre sedi tramite strumenti compensativi appositamente creati per queste difficoltà. Questi strumenti verranno installati sotto forma di software sui nostri computer e mantenuti nelle nostre sedi dove gli studenti si recheranno.

3. IL SETTORE DI ATTIVITÀ IN CUI OPERA L'IMPRESA

Il servizio si colloca nel settore terziario, nello specifico quello dei servizi alla persona.

In Italia circa il 40% degli studenti ricorre a lezioni private, valore che può raggiungere l'80% per alcune materie. La spesa media per un insegnante privato nella zona imolese è di 18-20 euro l'ora, spesa che continua ad aumentare di pari passo con l'IVA. Riguardo a questo, Carlo Pileri, presidente dell'Adoc, ha affermato che "Mediamente, un mese di ripetizioni private effettuate da un docente si attesta sui 260 euro, considerando due ore a settimana di lezioni". Il nostro punto di forza consiste quindi nel fatto che ad aiutare il ragazzo in difficoltà sia un altro studente, e non un professore.

Vogliamo dare una buona opportunità di migliorare senza grandi spese il rendimento scolastico e allo stesso tempo favorire lo spirito di cooperazione fra i ragazzi.

L'impresa punterà, quindi, sulla fascia giovanile, in particolare sugli studenti. I nostri servizi saranno rivolti a tutti gli alunni di età compresa fra i 6 e i 20 anni in modo da coprire il cammino scolastico che va dalle elementari, alle medie e infine alle superiori.

Le materie di cui si offriranno ripetizioni dipenderanno dagli studenti che si offrono a darle e dalle loro competenze. Saranno comunque garantite fin dall'apertura del sito ripetizioni di matematica, italiano, fisica, inglese, latino e scienze che verranno effettuate da noi iniziatrici dell'impresa.

3.1 I concorrenti

I nostri principali concorrenti sono:

- i professori che offrono ripetizioni
- le bacheche online che permettono ai professori di inserire annunci
- le aziende imolesi che offrono ripetizioni, adibendo anche luoghi specifici per le lezioni.

I professori

Essi costituiscono i nostri principali concorrenti. La loro esperienza e i titoli acquisiti li rendono affidabili agli occhi degli studenti e dei genitori. Sono certamente più preparati dei nostri studenti nel dare ripetizioni e sono figure, la cui autorevolezza può spronare di più lo studente.

Tuttavia, i costi per un'ora di ripetizione sono molto onerosi e non si hanno certezze riguardo alla loro capacità di spiegare gli argomenti.

Da questo lato i nostri punti di forza sono certamente i costi più ridotti e le schede di valutazione che vengono compilate per ogni studente. Inoltre, il rapportarsi con uno studente può aiutare i più timidi e timorosi a non sentirsi sotto pressione e di conseguenza migliorare.

I siti che fanno da tramite tra studenti e professori

Sono siti senza scopo di lucro che sotto forma di blog o bacheche permettono l'inserimento di annunci per lezioni private in tutta Italia. In questo caso, chi vuole dare ripetizioni lascia indicato il proprio recapito telefonico in modo da essere contattato dagli interessati. I punti di forza di questi siti sono la gratuità di inserire annunci e la possibilità per lo studente di gestire senza intermediari il rapporto con l'insegnante di recupero. Inoltre non essendo a scopo di lucro, l'intero costo della ripetizione va nelle tasche del professore. Anche qui vengono proposti professori e non studenti nel dare ripetizioni con i vantaggi e gli svantaggi già elencati in precedenza.

I principali siti di questo tipo sono:

- *corsi-lezioni-ripetizioni.it*: Questo sito offre la possibilità di inserire gratuitamente annunci per ripetizioni. Gli annunci sono suddivisi per materia ed è inserita una sezione anche per studenti con problemi di apprendimento

- *lezioneprivata.net*: Questo portale presenta un alto numero di iscritti che permette quindi un'ampia lista di annunci tra cui scegliere. Gli annunci riguardano tutta Italia e vi è possibilità di restringere il campo di ricerca alla propria provincia, ma non alla propria città. Il sito ha una bella grafica, è facile e intuitivo da utilizzare.

- *ripetizioni.it*: Si tratta di un sito che anche in questo caso offre ripetizioni in tutta Italia tramite inserimento di annunci, anche qui però si può restringere la ricerca solo alla propria provincia.

- *Cepu*: è un sito molto noto che presenta tra i punti di forza la sua grande popolarità. Tuttavia possiamo dire che tratta più l'ambiente universitario che non è di nostra competenza. Inoltre i costi sono abbastanza elevati perché vengono offerte preparazioni a esami universitari con tutor esperti.

I nostri punti di forza rispetto a questi siti sono innanzitutto l'affidabilità data dalle nostre schede di valutazione. A ciò si aggiunge l'accesso a luoghi adibiti appositamente alle ripetizioni e le lezioni private per studenti con problemi nell'apprendimento.

Ovviamente rimane sempre presente il fattore ripetizione studente-studente, cosa che nessun sito propone.

Le aziende imolesi

Le principali aziende imolesi che offrono questi servizi sono:

-Studio Lezioni Private

Via Cappuccini 14 Imola

-Gymnasium

Via S.P. Grisologo,16

Si tratta di ottimi centri, con professori competenti e preparati. I loro punti di forza sono la popolarità e la vasta gamma di materie di cui possono dare ripetizioni.

Anche qui tuttavia, ci troviamo sempre davanti a un rapporto studente-professore e non un rapporto fra pari. Inoltre non vi sono schede di valutazione dei professori e i costi si aggirano tra i 17 e i 30 euro all'ora in base alla materia.

Rispetto a loro noi offriamo prezzi inferiori, schede di valutazione e lezioni per alunni con difficoltà nell'apprendimento.

4. LE STRATEGIE DI MARKETING

Inizialmente cominceremo a presentarci come sistema alternativo di ripetizioni presso le scuole elementari, medie e superiori del circondario imolese. Per il primo anno saremo solo noi tre ad offrire le ripetizioni in base alle nostre competenze. Quando il sito si allargherà e la domanda di ripetizioni aumenterà offriremo in un primo luogo ai nostri amici, poi a tutti gli interessati che ne abbiano le capacità la possibilità di collaborare con noi nel dare ripetizioni. Quando il sito sarà avviato noi ci occuperemo non solo della parte amministrativa e gestionale, ma continueremo a farci carico di parte delle ripetizioni offerte.

Auspichiamo che il sito diventi popolare in breve tempo, grazie al passaparola degli studenti. Oltre a ciò noi ci occuperemo di diffondere il sito tramite una serie di strategie di marketing.

All'apertura della nostra impresa, infatti, organizzeremo un evento aperto a tutti, con musica e buffet presso la nostra sede. Durante questo evento saranno creati degli stand in cui gli studenti potranno chiedere informazioni e creare fin da subito il loro profilo sulla nostra piattaforma.

Inoltre noi tre ci presenteremo agli studenti come possibili insegnanti di recupero dando a questi la possibilità di conoscerci. Per finire distribuiremo gadget, in particolare matite in cui sarà inciso l'indirizzo del nostro sito.

Oltre a ciò, distribuiremo volantini all'uscita dei principali istituti del circondario, successivamente ci occuperemo di inserire cartelloni pubblicitari in zone strategiche (cioè nei pressi delle scuole). Inseriremo anche attraverso Google Adwords, che consente una campagna basta su una parola chiave, annunci relativi alle nostre ripetizioni.

Un'altra possibilità di propaganda potranno essere le inserzioni nei giornali locali come Genius, Il Resto del Carlino Imola ed eventualmente i giornalini scolastici.

Provvederemo inoltre alla creazione di una pagina Facebook, Instagram (con la creazione dell'hashtag #matitaconte) e Twitter del nostro sito. Essendo infatti i social network ormai insiti nella nuova generazione, questo sarà forse il metodo di propaganda più efficace.

4.1 I nostri prezzi

Le nostre ripetizioni avranno un costo fisso di 7 euro all'ora indipendentemente dalla materia trattata e dalla modalità con cui vengono effettuate le lezioni (internet o incontro). Diversificare i prezzi in base alla difficoltà di apprendimento della materia ci è sembrato vano in quanto comunque più la materia è complessa, più lo studente dovrà fare ore di lezione privata.

La nostra commissione sarà di 1 euro per ripetizione, indipendentemente dal fatto che la ripetizione si svolga nei nostri ambienti o meno.

Anche le ripetizioni con strumenti compensativi per studenti con problemi di apprendimento avranno lo stesso costo. Ci sembra infatti scorretto trarre guadagno dalle difficoltà di questi studenti che già sono discriminati.

4.2 Le nostre politiche di sconto (I nostri pacchetti)

Per incentivare gli studenti proponiamo una serie di "pacchetti" con sconti e riduzioni. Agli studenti che offrono ripetizioni verrà chiesto se vogliono prendere parte a queste offerte, in quanto essendo appunto offerte il loro compenso sarebbe minore. In ogni caso i pacchetti saranno garantiti da noi come iniziatrici.

"E-state con noi!"

Programma di 20 lezioni da svolgersi nel periodo estivo, per aiutare gli studenti delle elementari e delle medie nei compiti estivi e quelli delle superiori che sono stati rimandati. Il costo di queste lezioni sarà di 180 euro da versare immediatamente. In questo modo daremo agli studenti introiti immediati per l'estate.

"Chi porta un amico porta un tesoro!"

Offerta per tutti coloro che portano con sé un amico/a a ripetizione. Infatti in questi casi il costo delle ripetizioni a studente sarà di 6 euro all'ora invece che 7. le ripetizioni si svolgeranno quindi con due studenti.

5. L'ORGANIZZAZIONE DELL'IMPRESA

Come capitale umano sono necessarie poche persone, capaci di utilizzare internet e programmi gestionali e che abbiano buoni rendimenti scolastici per gestire la fase iniziale dell'attività.

Il nostro team sarà composto da 3 persone che si suddivideranno i compiti in questa maniera:

- **Marchetti Elena:** avendo uno zio appassionato di informatica e competente nell'ambito della programmazione sarà addetta alla gestione dei servizi Internet e dello sviluppo del sito;





●**Nicoli Chiara:** essendo una persona molto organizzata si occuperà dell'ambito amministrativo.

●**Pasotti Martina:** possedendo contatti diretti con dipendenti di banche e assicurazioni avrà come compito la gestione economica e assicurativa della cooperativa.



Avendo medie scolastiche alte, tutte e tre ci occuperemo del servizio di ripetizioni come studenti-insegnanti.

Poiché si prevede l'espansione del sito, tutti coloro che vorranno fare ripetizioni tramite il nostro sito, se idonei si andranno ad aggiungere al nostro capitale umano.

6. LA FORMULA GIURIDICA

Matita nasce come una società cooperativa di utenza che mira a fornire servizi a tutti gli studenti. Questa forma giuridica, ci sembra la più adatta al nostro modello di impresa. Infatti in un periodo in cui l'istruzione e le nuove generazioni vengono messe sempre più da parte per far fronte alla crisi economica, la cooperazione tra gli studenti ci sembra il modo più giusto per potersi avvicinare al mondo del lavoro. L'unico modo in cui possiamo infatti sperare di organizzare un'impresa è dandole un assetto cooperativo e aiutandoci quindi l'un l'altro. Anche il nostro progetto nasce con l'obiettivo di creare una rete di studenti più uniti tra loro e di aumentare questo spirito di cooperazione non sempre presente tra le diverse scuole del circondario.

I vantaggi dell'essere una cooperativa sono molteplici. Innanzitutto il confronto tra diverse menti alla pari permette di generare idee maggiormente innovative e di esprimere la propria opinione senza paura di ripercussioni. Così facendo in caso di errore, ognuno risponde delle proprie responsabilità e la colpa di un fallimento viene divisa tra tutti i soci.

Essere una cooperativa significa quindi essere una grande famiglia in cui ognuno risponde dei suoi errori.

In aggiunta a tutto questo vi è anche la solidarietà tra le diverse cooperative. Cooperative diverse si sentono infatti parte di un unico organismo e si aiutano l'un l'altra. Entrare a far parte di questo organismo, potrebbe permettere a una piccola azienda come la nostra di sopravvivere in un periodo ostile come quello odierno.

Per terminare, l'idea stessa del nostro progetto non sarebbe nata se non vi fosse stata una cooperazione e una partecipazione attiva di tutti i membri del gruppo e lo stesso sistema del nostro progetto si fonda sulla cooperazione reciproca di più studenti. La cooperazione è quindi alla base del nostro progetto, nonché il suo punto di forza per lo sviluppo futuro.

7. GLI ASPETTI ECONOMICI E FINANZIARI

7.1 Gli investimenti iniziali

Trattandosi di un servizio online non saranno necessari investimenti molto onerosi.

Per avviare la nostra azienda come prima sede per l'attività sarà utilizzata, almeno nel primo anno, una proprietà appartenente alla socia Martina Pasotti, la quale rispetta le norme imposte dall'ASL e dal Comune per intraprendere un'attività che coinvolga degli studenti. Eviteremo quindi, almeno in un primo tempo, il costo mensile dell'affitto di un locale.

Le nostre spese riguarderanno quindi l'acquisto di:

- Tre computer, di cui uno fisso (che verrà utilizzato per l'amministrazione del sito) e due portatili (che verranno messi a disposizione degli studenti),
 - Una stampante professionale per mettere a disposizione materiale didattico ai nostri studenti,
 - Tre software compensativi per gli studenti con problemi di apprendimento. In particolare i software "Alfa Reader 3", "Iper Mappe 2" e "Microsoft Mathematics 4.0". In aggiunta provvederemo a installare i software gratuiti "CMAP", "Balabolka", "DSpeech", "Freemind" e i software realizzati da Ivana Sacchi,
 - Attrezzature per la nostra attività che comprendono materiale di cancelleria quali gomme, matite, penne, carta e cartucce per la stampante..,
 - Mobili per l'ufficio,
 - Dominio del sito Internet e aiuto di esperti informatici nella realizzazione del sito stesso.
- Inoltre ci occuperemo di realizzare una campagna pubblicitaria che comprenda un party di apertura, cartelloni pubblicitari, annunci radio, volantaggio e annunci sui giornali locali.

DESCRIZIONE	VALORE D'ACQUISTO (senza I.V.A.)	DURATA	AMMORTAMENTO
Realizzazione sito WEB	1.200	6	200
Computer	1.500	4	375
Stampante/fax/fotocopiatore	200	6	33,3
Software	202,3	8	25,3
Pubblicità di lancio	1.300	3	433,3
Attrezzature	300	3	100
Spese per la costituzione della società	3.000	10	300
Mobili per ufficio/negozio	480	10	48
ALTRI:	-	-	-
TOTALE	8.182,3		1.514,9

Visti i bassi costi iniziali saremo noi stesse a provvedere al pagamento del capitale. In questo modo eviteremo eventuali indebitamenti verso terzi e potremo essere totalmente indipendenti nella nostra attività.

Prospetto fonti-impieghi

DESCRIZIONE	VALORE IN EURO	DESCRIZIONE	VALORE IN EURO
Mezzi propri		INVESTIMENTI	
finanziamento soci			
capitale sociale (apportato dai soci)	8.182,30		8.182,30
<u>Totale Mezzi propri</u>	8.182,30		
Mezzi di terzi			
Finanziamenti Pubblici			
Prestiti Bancari			
<u>Totale Mezzi di terzi</u>	0		
TOTALE GENERALE	8.182,3	TOTALE GENERALE	8.182,3

7.2 I ricavi

Prevedere la riuscita di un sito Web risulta sempre abbastanza complesso, poiché dipende dalla mole di utenti che riesce ad attirare. Tuttavia trattandosi di un sito che offre servizi nella zona di Imola e non necessitando di una mole di utenti molto alta per avere successo, ci sentiamo abbastanza sicure della riuscita del nostro progetto.

I ricavi proverranno da:

- le ore di ripetizioni singole che frutteranno 7 euro all'ora
- il pacchetto "Chi porta un amico porta un tesoro" che prevede un costo di 12 euro all'ora
- il pacchetto "E-state con noi!" per il quale lo studente verserà la somma di 180 euro.

Trattandosi di ore di ripetizione, la quantità che viene riportata nella nostra tabella dei ricavi è calcolata in ore di ripetizione effettuate.

Nel primo e nel secondo anno tutte le ore di ripetizioni verranno fornite esclusivamente da noi.

Nel primo anno ci proponiamo di lavorare circa 3-4 ore al giorno essendo noi ancora studentesse, quindi impegnate con lo studio e soprattutto con l'esame di maturità. Dal secondo anno, la nostra attività entrerà a pieno regime e ci vedrà occupate per circa 6-7 ore al giorno. Dal terzo anno, una volta avviata completamente l'attività, introdurremo altri studenti come collaboratori esterni per aiutarci con le ripetizioni.

Prevediamo nel primo anno un afflusso di all'incirca 300-350 studenti. Questo afflusso andrà poi a aumentare nel secondo anno raggiungendo quota 500 studenti; infine, nel terzo anno, prevediamo la presenza di circa 800 studenti.

Il calcolo delle ore effettuate si basa sul fatto che ogni studente svolgerà lezioni di due ore ciascuna e che per ogni studente saranno necessarie all'anno all'incirca sei ripetizioni.

Prodotto/servizio	1°Anno (2015)			2°Anno (2016)			3°Anno (2017)		
	Q.tà *	Prezzo	Fatt.to	Q.tà *	Prezzo	Fatt.to	Q.tà *	Prezzo	Fatt.to
Ripetizioni singole	2400	7	16800	3600	7	25200	6000	7	42000
Pacchetto "Chi porta un amico porta un tesoro!"	780	12	9360	930	12	11160	1890	12	22680

Pacchetto "e-state con noi!" (due ore a lezione per 20 lezioni)	800	4,5	3600	1800	4,5	8100	3400	4,5	15300
Totale	3980		29760	6330		44460	11290		79980

(*in numero di ore di ripetizione)

7.3 Il conto economico

Si può notare nel nostro conto economico la presenza, a partire dal terzo anno, di "Altri costi di produzione". Questi costi riguardano la retribuzione dei nostri studenti collaboratori che sarà come sopra descritto di 6 euro all'ora. Le ore da loro effettuate sono state da noi calcolate sottraendo alle ore totali del terzo anno le nostre ore di lavoro.

Il nostro stipendio nel primo anno sarà di circa 550 euro al mese. Vogliamo infatti coprire fin da subito le spese generali per l'avviamento della nostra attività e dare un utile solido alla nostra impresa. Dal secondo anno, il nostro stipendio aumenterà a 800 euro al mese per raggiungere quota 1100 euro mensili nel terzo anno di attività.

Con l'ampliarsi dell'attività e l'aggiunta di collaboratori esterni, le nostre di lavoro rimarranno invariate e andremo a aumentare i nostri introiti grazie alla percentuale sulle ripetizioni degli altri collaboratori.

Composizione del conto economico e calcolo del risultato di esercizio prima delle imposte

	1° anno (2014)	2° anno (2015)	3° anno (2016)
RICAVI DA PRESTAZIONI DI SERVIZI	29.760	44.460	79.980
Costi di Produzione:			
Altri costi di produzione	-	-	24.000
<u>Totale altri costi di produzione</u>	-	-	24.000
RISULTATO DELL' ATTIVITA' DI PRODUZIONE	29.760	44.460	55.980
Costi Commerciali:			
Costi commerciali relativi all'attività di vendita	-	-	-
Costi di pubblicità e promozione	300	500	550
Altri costi commerciali			
<u>Totale costi commerciali</u>	300	500	550
Costi Amministrativi:			
Costo dell'attività amministrativa del personale dipendente	-	-	-
Costo dei fornitori esterni di servizi amministrativi (commercialista)	1.500	1.500	1.500

Altri costi amministrativi	-	-	-
<u>Totale costi amministrativi</u>	1.500	1.500	1.500
<i>Spese generali:</i>			
Affitti	-	-	-
Utenze	2.000	2.500	3.000
Salari, stipendi, compensi	19.800	28.800	39.600
Ammortamenti	1.515	1.515	1.515
Tasse bancarie per circuiti bancari online (PayPal pro)	360	360	360
<u>Totale spese generali</u>	23.675	33.175	44.475
RISULTATO OPERATIVO	4.285	9.285	9.455
INTERESSI PASSIVI E ALTRI ONERI FINANZIARI	-	-	-
UTILE O PERDITA DELL'ESERCIZIO (prima delle imposte)	4.285	9.285	9.455

8. APPENDICI

Abbiamo sottoposto ad un campione di 75 studenti del circondario imolese un questionario d'indagine, con lo scopo di analizzare meglio l'ambiente di mercato, effettuare eventuali modifiche nel progetto ed intuire se l'idea poteva avere un risvolto positivo.

8.1 Questionario sottoposto al campione di potenziali clienti

- No

Sei mai andato a lezione privata?

- Sì
- No

Se sì, per quale materia?

- Disegno tecnico
- Fisica
- Inglese
- Italiano
- Latino
- Lingue straniere
- Matematica
- Scienze

Sei stato soddisfatto della lezione privata?

- Sì

Se no, perché?

- Prezzi alti
- Scarsi risultati
- Lo studio era dispersivo

Ti piacerebbe andare a lezione da uno studente, piuttosto che da un professore?

- Sì
- No

Se sì, quanto saresti disposto a pagare per un'ora di ripetizione con uno studente?

- 2-3 euro
- 5-7 euro

- 10-15 euro
- 20 euro

Ti piacerebbe dare ripetizioni ad altri studenti?

- Sì
- No

Se sì, quanto ti faresti pagare per un'ora di ripetizione?

- 2-3 euro
- 5-7 euro
- 10-15 euro
- 20 euro

Ti rivolgeresti ad un sito Internet che ti offre la possibilità di dare o ricevere ripetizioni a/da altri studenti?

- Sì
- No

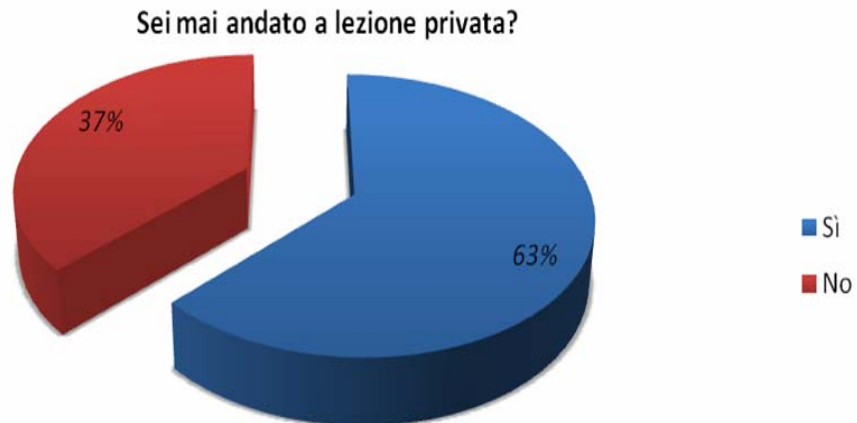
Se no, perché?

- Preferisco rivolgermi ad un laureato
- L'idea non mi piace
- Faccio prima a chiedere ad un compagno
- Non mi fido di uno studente

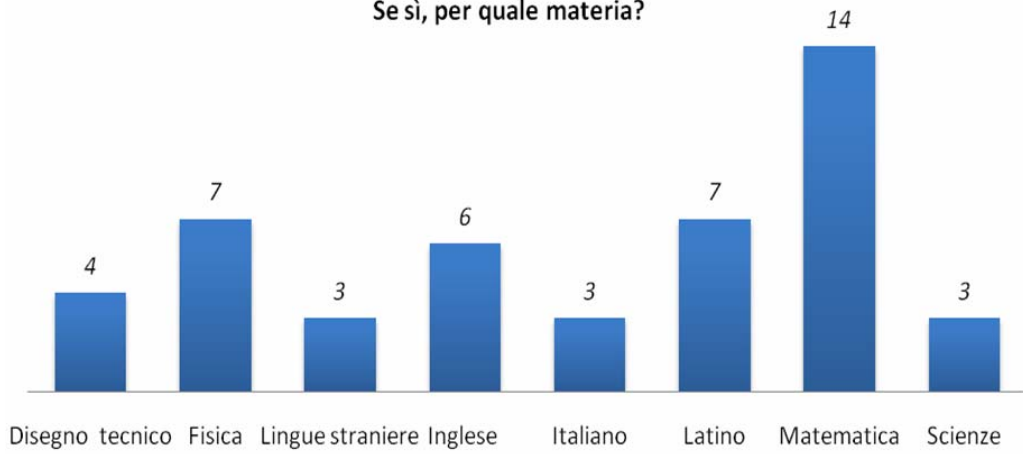
Se sì, perché?

- Credo che con uno studente potrei comunicare meglio
- L'idea non mi piace
- Potrei farmi nuovi amici

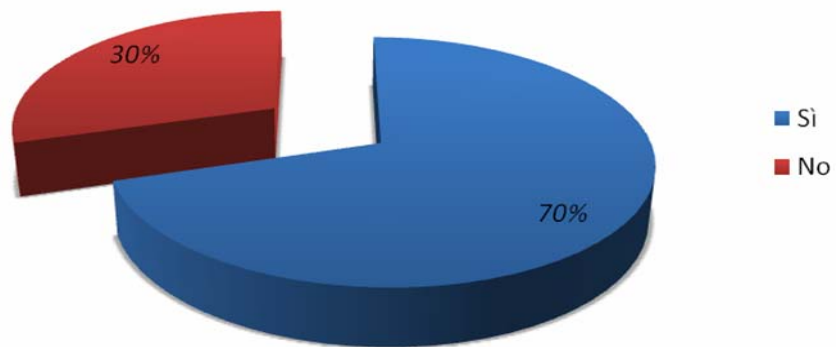
8.2 Risultati del questionario e relativi grafici



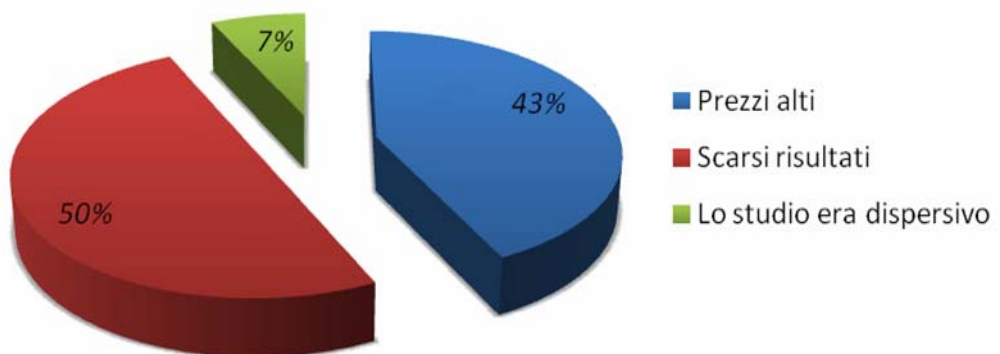
Se sì, per quale materia?



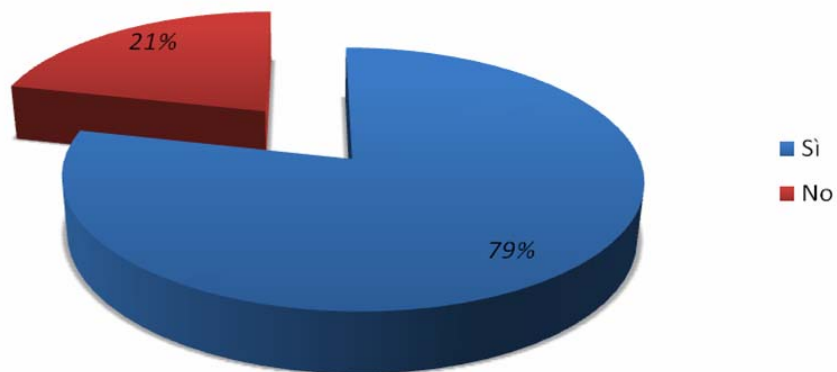
Sei stato soddisfatto della lezione privata?



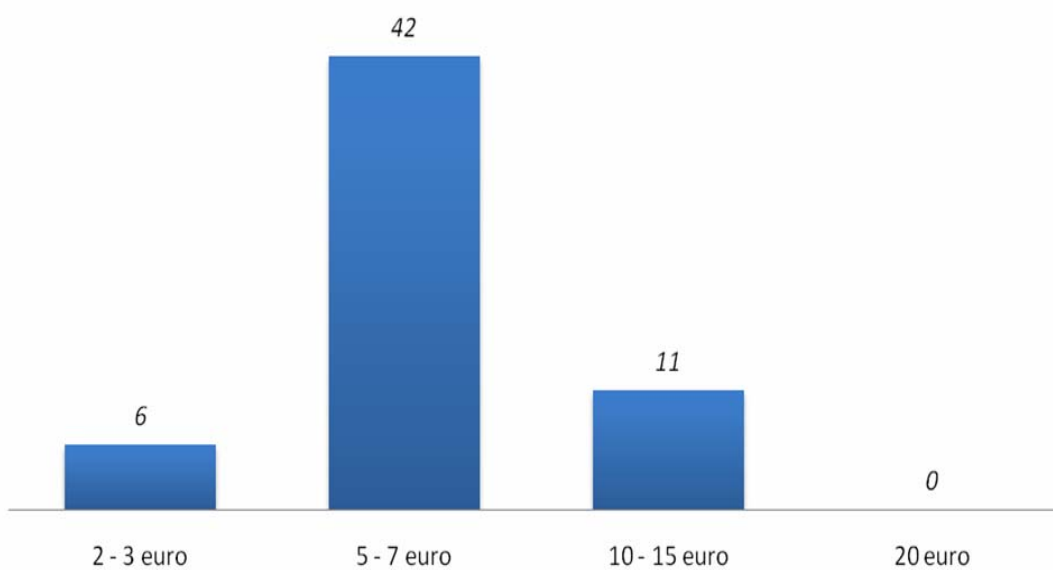
Se no, perché?



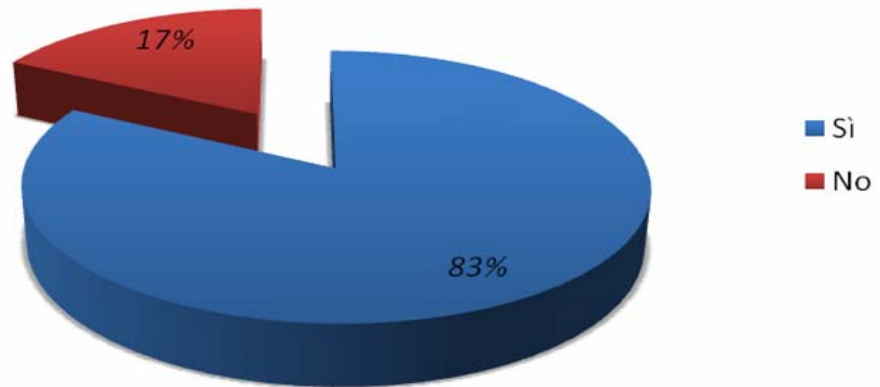
Ti piacerebbe andare a lezione da uno studente piuttosto che da un professore?



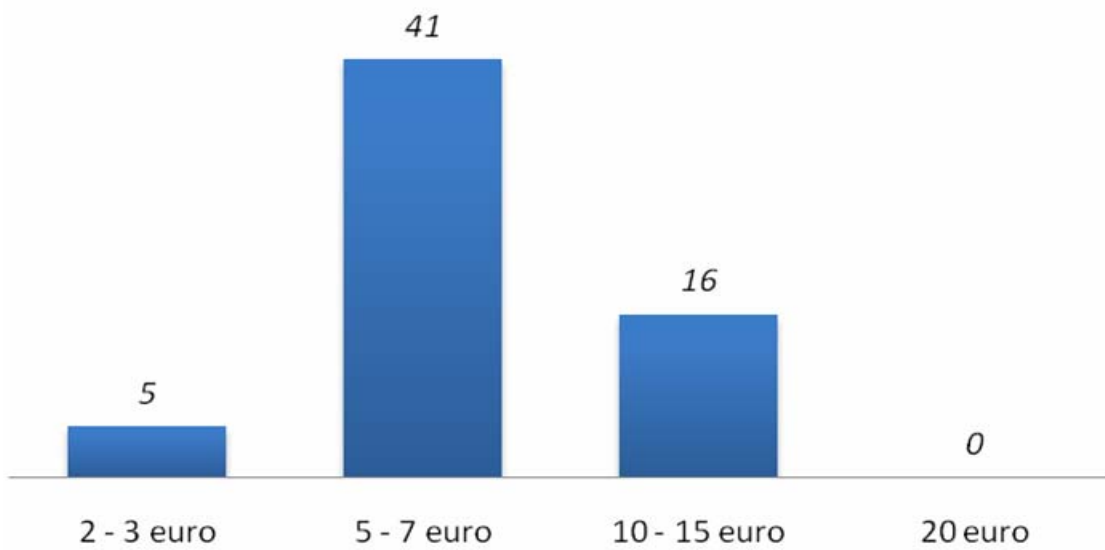
Se sì, quanto saresti disposto a pagare per un'ora di ripetizione con uno studente?



Ti piacerebbe dare ripetizioni?



Se sì, quanto ti faresti pagare per un'ora di ripetizione?



Ti rivolgeresti ad un sito Internet che ti offre la possibilità di dare o ricevere ripetizioni a/da altri studenti?

