

CO E-TE



Bacchilega Luca

De Luca Marika

Jacchini Carlotta

Montaguti Enrico

Serra Franco

Shytaj Eteva

Trupiano Lorenzo

ISTITUTO PROF. LE PER ODONTOTECNICI UGO FOSCOLO 2012/2013

INDICE

<i>La storia del progetto: dall'origine ad oggi</i>	<i>pag.3</i>
<i>La motivazione verso la creazione di un'impresa.....</i>	<i>pag.4</i>
<i>La missione dell'impresa.....</i>	<i>pag.4</i>
<i>Il sistema dell'offerta.....</i>	<i>pag.5</i>
<i>Vision di medio periodo.....</i>	<i>pag.5</i>
<i>Catalogo.....</i>	<i>pag.6</i>
<i>Eventuali aspetti innovativi.....</i>	<i>pag.24</i>
<i>I clienti e i loro bisogni.....</i>	<i>pag.26</i>
<i>Questionario statistico.....</i>	<i>pag.26</i>
<i>Matrice prodotti/clienti.....</i>	<i>pag.29</i>
<i>I concorrenti.....</i>	<i>pag.30</i>
<i>Strategie di vendita e di distribuzione.....</i>	<i>pag.30</i>
<i>I prezzi.....</i>	<i>pag.33</i>
<i>Pubblicità / promozione / comunicazione.....</i>	<i>pag.34</i>
<i>L'organizzazione del processo produttivo.....</i>	<i>pag.35</i>
<i>Le risorse chiave della nostra futura impresa.....</i>	<i>pag.36</i>
<i>Presentazione dei soci.....</i>	<i>pag.37</i>
<i>La formula giuridica.....</i>	<i>pag.40</i>
<i>Sezione economica.....</i>	<i>pag.41</i>

La storia del progetto: dall'origine ad oggi

Tra i diversi materiali usati in campo odontotecnico uno dei più utilizzati è la resina, un composto a base di monomero e polimero che, miscelati insieme, danno vita ad un prodotto cremoso, duttile e facilmente lavorabile.

Questo materiale nel settore odontotecnico serve per la realizzazione di protesi mobili, parziali, provvisori ecc.

*Visto e considerato che il programma scolastico della classe 4° prevede la trattazione degli argomenti sopracitati e l'utilizzo dei relativi materiali, dopo esserci resi conto che produciamo **MOLTO** materiale di scarto, abbiamo deciso di **RIUTILIZZARLO** in maniera **COSTRUTTIVA, ETICA** e produttiva per la realizzazione di **PRODOTTI ARTIGIANALI**.*

Tutti i prodotti da noi realizzati, sono quindi creati grazie a scarti di lavorazione di materiali utilizzati nel laboratorio odontotecnico del nostro Istituto.

Il progetto presentato dal nostro gruppo di lavoro è nato in maniera casuale e spontanea nel corso di una normale lezione scolastica di pratiche laboratoriali odontotecniche; più precisamente nel corso delle fasi di pulizia finale degli spazi utilizzati e lo smaltimento dei relativi rifiuti.

Durante questo particolare momento ci siamo resi conto, con sorpresa, che una buona parte del materiale utilizzato e

scartato in precedenza andava buttato e quindi effettivamente sprecato. Immediatamente ci è sorta questa domanda:

“Questo materiale potrebbe essere riutilizzato in maniera costruttiva e produttiva?”

La motivazione verso la creazione di un'impresa

Dopo qualche giorno di ricerche sui materiali riutilizzabili e dopo esserci confrontati con i nostri docenti, con un po' di fantasia e applicazione in maniera proficua e continua siamo riusciti a progettare e produrre piccoli oggetti artigianali personalizzati e molto caratteristici, trovando così un nuovo modo di utilizzare quei materiali che altrimenti sarebbero andati gettati. Inoltre ciascuno di noi è stato coinvolto attivamente nel progetto sfruttando i propri talenti individuali.

La missione dell'impresa

Tutto ciò ci ha motivati verso l'ideazione, progettazione e futura realizzazione di un'impresa imprenditoriale volta al riciclo, a costo zero, di materiali biocompatibili precedentemente utilizzati in campo odontotecnico. La finalità è quella di produrre linee diversificate di prodotti unici utilizzando materiali di recupero e risorse di tempo inutilizzate durante l'attività didattica laboratoriale ottimizzando così al massimo la produttività ed il rapporto costi/profitti.

VISION DI MEDIO PERIODO

*La nostra azienda può avere un futuro aprendosi alla produzione di **COMPONENTI D'ARREDO** come per esempio: accessori per ufficio, cucina ecc..*

Il sistema dell'offerta

La nostra attività prevede la produzione di una vasta gamma di prodotti come si può vedere dal catalogo allegato. In breve si tratta di:

- *Ciondoli ed orecchini di colori e fantasie diverse*
- *Portachiavi con pendenti*
- *Collane/braccialetti di varie tipologie*
- *Oggettistica di piccole dimensioni e vario utilizzo*
- *Spille*

FUNNY ANIMALS



- Linea “Gli Elefantini” realizzata in resina e materiali odontotecnici riciclati.



Colorazioni : Rosa, Verde, Rosso, Giallo, Arancio, Nero, Blu, Bianco ecc ...

Dimensioni: altezza 2cm, larghezza 1,5cm.

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi

Prezzo: 3.50€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- Linea “La Ranocchia” realizzata in resina e materiali odontotecnici riciclati.



Colorazioni : Rosa, Verde, Rosso, Giallo, Arancio, Nero, Blu, Bianco ecc ...

Dimensioni: altezza 2cm, larghezza 3cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi.

Prezzo: 3.50€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- Linea “Le Farfalline” realizzata in resina e materiali odontotecnici riciclati.



Colorazioni: Rosa, Verde, Rosso, Giallo, Arancio, Nero, Blu, Bianco ecc....

Dimensioni: altezza 1,9cm, larghezza 1,5cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi.

Prezzo: 3.50€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- Linea “I Gattini” realizzata in resina, brillantino e materiali odontotecnici riciclati



Colorazioni: Rosa, Verde, Rosso, Giallo, Arancio, Nero, Blu, Bianco ecc...

Dimensioni: altezza 1,9cm, larghezza 1,5cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi.

Prezzo: 4.50€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- Linea “Le Coccinelle” realizzata in resina e materiali odontotecnici riciclati



Colorazioni: Rosa, Verde, Rosso, Giallo, Arancio, Nero, Blu, Bianco ecc...

Dimensioni: altezza 1,9cm, larghezza 1,5cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi.

Prezzo: 3.00€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- Linea “La Rana” realizzata in resina e materiali odontotecnici riciclati



Colorazioni: Rosa, Verde, Rosso, Giallo, Arancio, Nero, Blu, Bianco ecc...

Dimensioni: altezza 1,9cm, larghezza 1,5cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi.

Prezzo: 3.50 € al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

HEAVY METAL



- Linea “Soli e Lune” realizzata in lega nobile e materiali odontotecnici riciclati



Colorazioni: Oro , argento

Dimensioni: altezza 1,9cm, larghezza 1,5cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi.

Prezzo: **Color Oro 10.00 € al pezzo** (prezzo comprensivo di manodopera).

Color Argento 8.00 € al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- Linea “Teschi” realizzata in lega nobile e materiali odontotecnici riciclati



Colorazioni: Oro , argento

Dimensioni: altezza 3 cm, larghezza 1,7cm

Sono disponibili in versione ciondolo o portachiavi

A richiesta disponibili anche incisioni sul retro .

Prezzo: **Color Oro 15.00 € al pezzo** (prezzo comprensivo di manodopera).

Color Argento 12.00 € al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- **Linea "Denti" realizzata in lega nobile e materiali odontotecnici riciclati**



Colorazioni: Oro , argento

Dimensioni: altezza 2 cm, larghezza 1,2cm

Sono disponibili in versione ciondolo , portachiavi e orecchini

Prezzo: Color Oro 10.00 € al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

Color Argento 8.00 € al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

FLOWERS POWER



- Linea “Fiori” realizzata in resina con mini patchwork cromate e materiali di riciclo odontotecnici.



Colorazioni: Rosa, Verde, Rosso, Giallo, Arancio, Nero, Blu, Bianco ecc..

Dimensioni: altezza 2cm, larghezza 2 cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi

Prezzo: 4.50 € (prezzo comprensivo di manodopera).

- Linea “Fiori” realizzata in resina con brillantino decorativo e materiali di riciclo.





Colorazione: Rosa, Verde, Rosso, Arancio, Nero, Blu, Bianco, ecc..

Dimensioni: altezza 2cm, larghezza 2 cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi

Prezzo: 4.50 € al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

THE SKULLS



- Linea “Teschi” realizzata in resina con materiali riciclati odontotecnici.



Colorazione: Giallo, Blu, Arancione, Verde, Rosso, Rosa, Bianco, Nero, Trasparente, Trasparente con brillantini ecc..

Dimensione: altezza 3 cm, larghezza 1,7 cm

Prezzo: 5€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- Linea “Teschi” realizzata in resina con materiali riciclati odontotecnici.



Prezzo: 5.50€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera e cordoncino; il prezzo può variare in base al materiale del cordoncino utilizzato)

- **Linea “Teschi” realizzata in resina con materiali riciclati odontotecnici.**



Colorazione: Bianco, Nero, Rosso, Rosa , Blu, Arancione, Verde, Giallo, Blu ecc..

Dimensione: Lunghezza 3,5 , larghezza 2 cm

Prezzo: 5,99€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- **Linea “Teschi” realizzata in resina con materiali riciclati odontotecnici decorati con brillantini.**



Colorazione: Bianco, Nero, Rosso, Blu, Verde, Giallo, Viola, Arancione ecc..

Dimensione: altezza 1,5 , larghezza 1,2

Prezzo: 3€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

BEATING HEARTS



- Linea “Cuore” realizzata in resina con materiali da riciclo odontotecnici.



Prezzo: 5.50€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

Colore: rosa, verde, arancione, blu

- Linea “Collanina Cuore” realizzata in resina con materiali da riciclo odontotecnici.



Prezzo: 6.00€ al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

Colorazione : arancio, verde, blu.

***SI REALIZZANO PORTACHIAVI, BRACCIALETTI, E COLLANE CON
DECORAZIONI PERSONALIZZATE.***

MYSTIC



- Linea “Buddha” realizzata in resina con materiali da riciclo odontotecnici.



Colorazione: Rosa, Verde, Rosso, Arancio, Nero, Blu, Bianco, ecc..

Dimensioni: altezza 2.2 cm, larghezza 1.7 cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi

Prezzo: 4.00 € al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- Linea “Croci” realizzata in resina con materiali da riciclo odontotecnici.



Colorazione: Rosa, Verde, Rosso, Arancio, Nero, Blu, Bianco, ecc..

Dimensioni: altezza 2.5cm, larghezza 1.7 cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi

Prezzo: 3.00 € al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

- **Linea “Talismani” realizzata in resina con materiali da riciclo odontotecnici.**



Colorazione: Rosa, Verde, Rosso, Arancio, Nero, Blu, Bianco, ecc..

Dimensioni: altezza 2.5cm, larghezza 1.7 cm

Sono disponibili come ciondoli, orecchini e portachiavi

Disponibili con varie decorazioni anche personalizzate

Prezzo: 5.00 € al pezzo (prezzo comprensivo di manodopera).

Eventuali aspetti innovativi

Tutti i prodotti di queste linee sono pezzi unici, in quanto realizzati totalmente a mano, riproducibili sia in serie che su commessa (in base alla richiesta della clientela) riutilizzando e/o riadattando tecniche, macchinari e materiali di uso quotidiano e abituale sia in campo odontotecnico che dentale.

Puntualizziamo e rimarchiamo il fatto che tutti i materiali utilizzati, dalla prima all'ultima fase di produzione, sono riciclati dalla produzione di manufatti protesici odontotecnici creati in laboratorio risultando quindi a costo zero in quanto il costo di tale materiale in eccesso è ampiamente ammortizzato dalla vendita della protesi dentale. Di massima importanza è il fatto che tutti i materiali sono totalmente **BIOCOMPATIBILI E ANALLERGICI** in quanto normalmente utilizzati all'interno della cavità orale.

Nello specifico i materiali riciclati provengono da:

- Resti di lavorazioni errate o imprecise che andrebbero smaltiti, con notevole spesa, in appositi contenitori (gessi, ceramiche, metalli nobili o non nobili),

- *Eccessi di materiale rimasto in fase di lavorazione (siliconi, resine, gessi, ceramiche, cere, grani di metallo aureo, filamenti metallici, ecc.)*
- *Giacenze di magazzino che per normativa UE* andrebbero scartate, anche se riutilizzabili, dopo 6 mesi dall'apertura della confezione per rispettare i rigidi criteri igienici ed estetici imposti dalla Comunità Europea.*
- *Riutilizzo di confezioni , involucri, barattoli , recipienti e tutto ciò che viene smaltito all'interno del laboratorio (vecchi camici, strumentari rotti, ecc...).*

[N.B.: tali normative non sono da considerare per questo tipo di produzione in quanto i nostri manufatti non entrano a contatto con tessuti e mucose delicate come quelle della cavità orale.]*

Tra gli aspetti innovativi citiamo il fatto che la nostra idea imprenditoriale attraverso i rapporti di fornitura con la raccolta a costo zero del materiale di scarto degli studi odontotecnici di Faenza, Forlì, Imola; consentirebbe un vantaggio anche per i nostri fornitori.

In ultimo, ma non in ordine di importanza, vogliamo considerare che questo tipo di attività di riciclo sostituisce il

costoso processo di smaltimento dei rifiuti speciali preservando quindi l'aspetto economico ed incentivando quello "ecologico", di capitale importanza nella società in cui viviamo.

I clienti ed i loro bisogni

Ritenendo che il nostro target di clientela, fosse prevalentemente composto da persone (donne e uomini) dai 13 ai 55 anni di età.

Abbiamo ritenuto opportuno fare un'indagine di mercato.

Sotto ponendo così alcune persone a noi sconosciute, un questionario statistico, come quello visibile nella prossima pagina, per verificare se la nostra linea sarebbe potuta piacere o meno.

QUESTIONARIO STATISTICO

1) A quale fascia di età appartieni ?

- Prima classe dai : 13 ai 18 anni
- Seconda classe dai : 19 ai 24 anni
- Terza classe dai : 25 ai 35 anni
- Quarta classe dai : 36 ai 55 anni
- Quinta classe maggiore dei 55 anni

2) Di che sesso sei?

- Maschio
- Femmina

3) Che lavoro fai attualmente?

.....

4) Ti piacciono questi prodotti realizzati con materiale riciclato come per esempio : resine; vetro, metalli, ceramiche, etc..

- Sì ,perchè?.....
- No, perchè?.....

5) Li acquisteresti?

- Si, perché?
- No, perché?

6) Quali manufatti del catalogo acquisteresti?

.....
.....
.....

7) Quanto li pagheresti

.....

8) A quali usi sarebbero destinati?

.....

9) E se invece ti proponessimo una realizzazione su misura per le proprie esigenze. Cosa chiederesti?

.....
.....

10) Questi quanto li pagheresti?

.....

11) Dove vorresti trovare l'esposizione di questi oggetti?

- Online
- In un negozio in centro
- Al mercato

12) In caso di un'attività propria li acquireresti per poi rivenderli?

- Si
- No

13) Li acquireresti come gadget per ricorrenze da regalare ad amici ; parenti ; dipendenti.

- Si, perché?
- No, perché?

I risultati ottenuti dall'indagine svolta, sono :

	13-18 anni	19-24 anni	25-35 anni	35-55 anni	oltre 55
Animali	X	X			
Teschi	X	X	X		
Cuori	X	X			
Fiori	X	X	X	X	X
Croci	X	X	X	X	X
Talismani	X	X		X	
Denti	X	X			
Gadget	X	X	X	X	X

In oltre la nostra indagine non si è limitata soltanto alla proposta di un questionario ma anche ad una verifica d'apprezzamento delle merci esposte in vetrine di diversi negozi. I giudizi ottenuti sono stati soddisfacenti e sono serviti da stimolo per il proseguimento del nostro progetto.

Matrice prodotti/clienti

Le linee di prodotti a sembianze più "radical" (es. teschi, croci, ecc.), molto in voga in questo periodo, sono rivolte ad un pubblico giovanile sempre attento alle mode del momento.

I prodotti di "bigiotteria" a sembianze più classiche sono invece rivolte ad una clientela ampia senza particolari limiti di età ed esigenze di stile essendo una gamma progettata per tutti le tipologie di compratori.

I concorrenti

Concorrenti “diretti”, allo stato attuale delle cose, non ce ne sono, perché stando ad una piccola indagine da noi svolta, non risulta che ci siano delle aziende che producono oggettistica di questo tipo con il tema di **RICICLO** che abbiano “effetti” così diversi. Gli unici che possono parzialmente ostacolarci sono i marchi di bigiotteria più rinomati. Per ora questo non ci preoccupa, perché le nostre parole chiave per identificarci dalla concorrenza sono:

Creiamo **OGGETTI SIMPATICI, PERSONALIZZATI** e soprattutto di **RICICLO** nel settore degli accessori da abbigliamento quindi, secondo le nostre aspettative, c'è la possibilità che si realizzi un canale commerciale piuttosto proficuo.

Strategia di vendita e di distribuzione

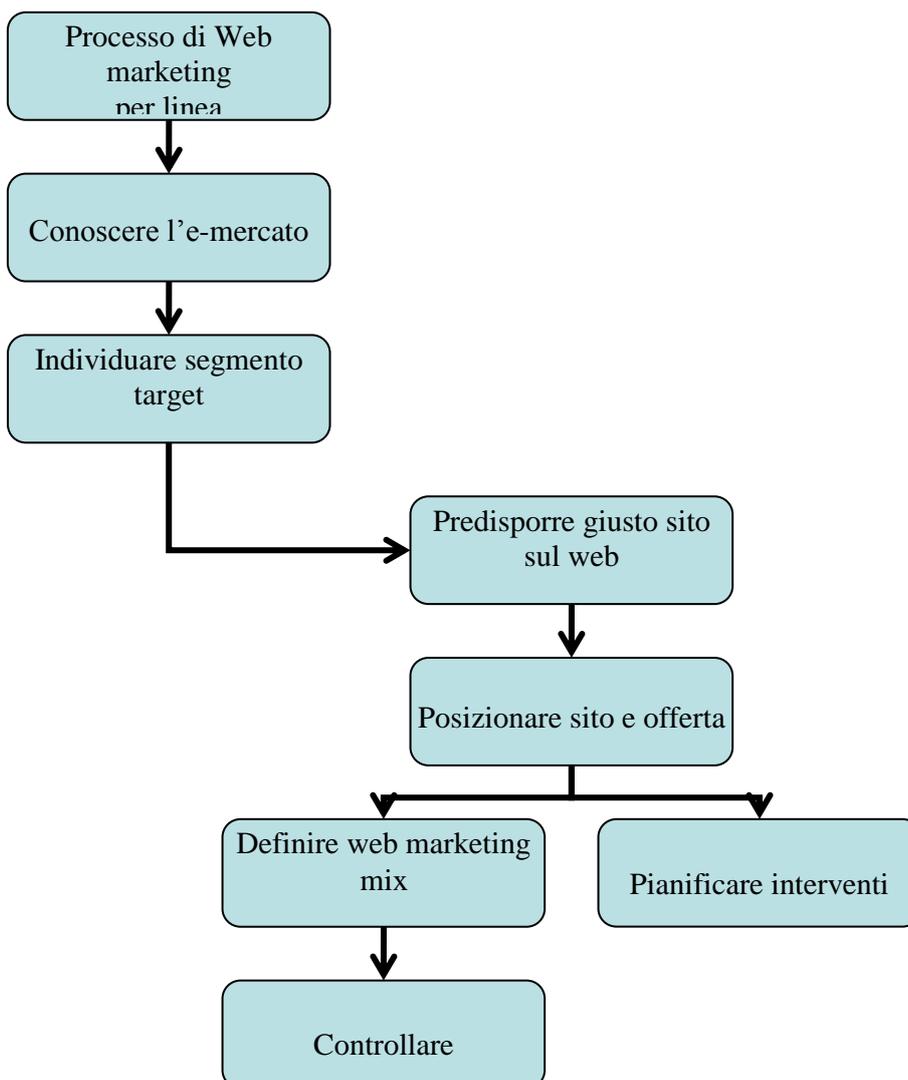
Secondo noi la migliore struttura distributiva per raggiungere i clienti è rappresentata da Internet. La rete Web offre un ampio ventaglio di opportunità in relazione alle varie fasi che caratterizzano il processo di Web Marketing; pensiamo al suo valido supporto nell'azione di ricerca, vendita, comunicazione, promozione e controllo delle dinamiche di mercato.

Tutto quello che appartiene ad un processo di marketing rivolto al mercato reale viene mantenuto ma, tutta via, il processo si

perfeziona con le altre opportunità che la rete è in grado di fornire.

Ciò che accomuna il Web Marketing con quello offline, a parte i mezzi che operano in contesti diversi (mercato online per il web marketing e mercato reale per il marketing offline), è il risultato di vendita e di profitto, che entrambi devono conseguire.

Il web marketing è così destinato al successo se potrà disporre di un valido, esaustivo, pianificato processo; i vari processi che lo caratterizzano saranno:



Conoscere l'e-commerce : è il punto di partenza per attivare un valido intervento di web-marketing; bisognerà ricorrere all'azione di ricerca per focalizzare cybermercato, prodotto ideale, cyber cliente, cyber competizione, sito da realizzare, strumenti da realizzare, ecc;

Individuare il segmento target : la conoscenza del cybermercato e del cyber cliente dovrà portare l'azienda ad individuare il segmento di riferimento cui indirizzare il sito e l'offerta online. Tuttavia come campagna pubblicitaria dei nostri prodotti pensiamo di iniziare proponendo merchandising artigianale all'intero del laboratorio stesso in modo che possa compiacere il cliente invogliandolo ad acquistare, oltre al servizio/prodotto odontotecnico effettivamente richiesto, prodotti originali a basso costo che vanno a soddisfare il piacere estetico personale con un impegno economico irrisorio . Inoltre ciò, per passaparola, può senz'altro rappresentare una spinta all'aumento del numero di possibili clienti/curiosi.

Un'altra conseguenza commerciale per questo tipo di attività è rappresentata dalla pubblicità indiretta; infatti vendendo i nostri gadget ad aziende, associazioni, negozi al dettaglio, grossisti e rappresentanti, se ottenuti buone risposte economiche e di gradimento ciò rappresenterebbe un ottimo trampolino di lancio per ampliare e diffondere la nostra attività oltre a dare lustro e nome al nostro laboratorio odontotecnico.

I prezzi

I prezzi sono disponibili e visualizzabili da catalogo. Ci posizioniamo in una fascia economica il che non può che essere allettante per il soddisfacimento della clientela.

Non abbiamo per ora individuato concorrenti che possano creare problemi dal punto di vista dei prezzi. Questi ultimi sono quindi stabiliti da noi senza nessuno scopo concorrenziale rispetto ad altri marchi o altre aziende.

Gli sconti per il momento (periodo di inizializzazione dell'impresa) non sono contemplati. Sicuramente saranno effettuate scontistiche, promozioni ecc. nei periodi festivi (Natale, Pasqua ecc..) o per ricorrenze quali San Valentino, Festa del Papà ecc...

Pubblicità/promozione/comunicazione

La comunicazione in pubblicità deve promettere qualcosa, sedurre. Andare un po' oltre la banale ovvietà. Se diciamo "guarda come sono bello" parliamo del prodotto. Se promettiamo "Sarai felice con me!" usiamo la comunicazione pubblicitaria per avvertire il consumatore del beneficio che ne avrà. E questo è sempre preferibile.

Ora siamo a questo punto del processo pubblicitario. Conosciamo lo sposo e la sposa, il prodotto e il consumatore, i vantaggi dell'uno e le esigenze dell'altro. Ma abbiamo bisogno che

qualcosa si muova. La nostra strategia è, semplicemente, avvicinarli.

Non cercheremo qui di definire le grandi teorie del marketing e della comunicazione pubblicitaria, ma ci sembra opportuno ricordare che si tratta di gettare un ponte fra l'una e l'altra riva del fiume. Il prezzo, la distribuzione, la promozione delle vendite, e la campagna pubblicitaria, saranno il cemento e le travi per costruire il ponte.

L'architettura della comunicazione pubblicitaria sarà definita e condizionata dalla nostra strategia: l'arte di avere il prodotto adatto per un gruppo predefinito di consumatori al prezzo adatto e con adatta pubblicità e promozione attraverso i nostri cataloghi disponibili sia sul sito web che in depliant cartacei.

L'organizzazione del processo produttivo

Le modalità di realizzazione dei nostri prodotti e quindi l'organizzazione generale della produzione sono le stesse utilizzate per la costruzione delle protesi dentali nel settore odontotecnico. Per questo le materie prime con cui vengono realizzati i nostri prodotti provengono tutte dal nostro laboratorio odontotecnico trattandosi di materiale di riciclo derivante da quello in eccesso nelle pratiche laboratoriali, come ad esempio resine, gessi, monomeri, silicone, pomice, ecc.

Le tecnologie ed i macchinari utilizzati nel processo di produzione sono già presenti nel laboratorio e di conseguenza

svolgono un doppio ruolo di utilità. In particolare parliamo di: frese, forno, macchine per lucidare, stampi ecc.

La mano d'opera necessaria per questo tipo di attività produttiva deve avere una adeguata preparazione e competenza riguardo all'utilizzo dei macchinari di laboratorio e alla manipolazione delle materie prime. Si tratta quindi di personale specializzato, ovvero odontotecnici.

La nostra impresa non necessita di particolari spazi per il corretto svolgimento della fase produttiva se non quello del laboratorio stesso.

L'assistenza che possiamo garantire alla nostra clientela è l'eventuale riparazione e/o sostituzione della merce se difettosa.

Le risorse chiave della nostra futura impresa

Il capitale umano a disposizione della nostra impresa è costituito da sette soci.

Di fatto l'attività di produzione manuale è ricoperta da tutti e sette poiché tutti abbiamo le competenze odontotecniche necessarie per manipolare le materie prime ed utilizzare i macchinari del laboratorio. Questo è senz'altro un aspetto di sostituibilità reciproca molto vantaggioso.

Nello specifico abbiamo pensato comunque di suddividerci i compiti in questo modo:

Lorenzo Trupiano si occupa della fresatura e rifinitura degli articoli ultimati.



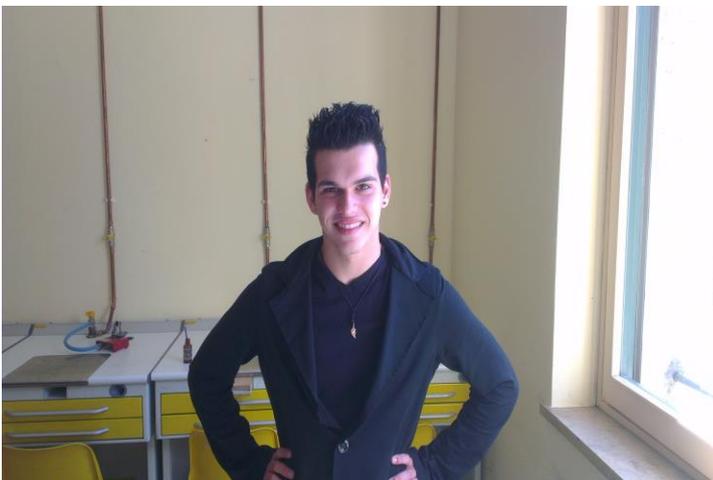
Franco Serra organizza e mette in atto le varie fasi della colata della resina negli appositi stampi.



Luca Bacchilega si occupa delle attività amministrative e finanziarie dell'impresa e responsabile delle vendite.



Enrico Montaguti gestirà le attività di magazzino ed imballaggio della merce.



Marika De Luca e Carlotta Jacchini si occupano della decorazione a mano degli articoli



*ed infine, ma non in ordine di importanza,
Etleva Shytaj sarà la responsabile della produzione e del controllo qualità.*



La formula giuridica

La formula giuridica prescelta sarà la S.c.a.r.l. ovvero la Società Cooperativa A Rischio Limitato. Abbiamo scelto la cooperativa perché per i lavoratori significa liberarsi da un'idea di imprenditoria speculativa che, come spesso accade, distrugge l'attività produttiva, cancellando le prospettive di lavoro per i lavoratori nonostante l'azienda abbia clienti e commesse. Naturalmente si tratta di una scelta importante perché implica l'assumersi direttamente le responsabilità della gestione d'impresa.

Sezione Economica: premessa

Come per ogni iniziativa di impresa abbiamo dovuto considerare gli investimenti necessari. Tanto per cominciare, in fase di avvio ci servono alcune piccole attrezzature come ad esempio punte per frese per le quali abbiamo ipotizzato una spesa di circa 200€. Inoltre ci serve un mezzo aziendale necessario per qualsiasi spostamento lavorativo (acquisto materie prime, consegne, ecc.). Dopo una ricerca su internet siamo riusciti a trovare su Subito.it un furgoncino Fiat Fiorino del 1998 dal valore di 1000€. Abbiamo pensato anche di investire 100€ per l'acquisto di una stampante e 300€ per la realizzazione del sito Web aziendale. Ovviamente abbiamo dovuto considerare anche le spese per la costituzione della società, pari a circa 1500€.

Dal prospetto Tab.1 Fonti-Impieghi si evince come il finanziamento da parte dei soci ammonti a 2100€, ed il capitale a 1000€ per un totale di 3100€

Confrontandoci tra soci abbiamo ipotizzato, in base alle nostre capacità, al tempo a disposizione ed agli obiettivi che vogliamo raggiungere in termini di vendite una produzione pari a quella che si può evincere dalla Tab.2 Budget-Ricavi, con il relativo fatturato.

Come da Tab.3 si vede che consideriamo un aumento delle spese per le materie prime negli anni, a fronte di maggiori volumi di

produzione. Per quanto riguarda i costi di promozione si nota un calo perché contiamo sugli effetti delle azioni di promozione commerciale attivati nella fase di lancio e successivamente sul passa parola e l'utilizzo di azioni di piccola pubblicità a basso costo.

La voce "altri costi commerciali" nel conto economico comprende le spese del carburante, stimate mediamente intorno ai 600€ annui, le spese di assicurazione di 500€ circa e le spese del bollo più o meno di 200€; per una spesa totale intorno ai 1300€.

Abbiamo stimato una spesa di 300€ all'anno per l'affitto dei macchinari per la produzione e degli spazi necessari. Affitto che pagheremo alla nostra scuola. La voce "affitti" nel conto economico è comprensiva anche delle utenze la cui voce è, appunto, pari a zero.

Per uno stipendio iniziale di circa 300€ mensili a testa si prevede di arrivare ad un utile positivo già dal secondo anno di attività.

Tab. 1 - Investimenti

DESCRIZIONE	VALORE D'ACQUISTO (senza I.V.A.)	DURATA(anni)	AMMORTAMENTO
Macchinari per la produzione	€ 200,00	3	€ 66,67
Mezzo aziendale	€ 1.000,00	3	€ 333,33
Stampante	€ 100,00	6	€ 16,67
Spese per la costituzione della società	€ 1.500,00	10	€ 150,00
Realizzazione sito WEB	€ 300,00	6	€ 50,00
TOTALE	3100		616,6666667

- Prospetto Fonti- Impieghi

DESCRIZIONE	VALORE IN EURO	DESCRIZIONE	VALORE IN EURO
1) Mezzi propri		INVESTIMENTI	
a) finanziamento soci	€ 2.100,00		€ 0,00
b) capitale sociale (apportato dal titolare/soci)	€ 1.000,00		€ 0,00
Totale 1 Mezzi propri	€ 3.100,00		€ 3.100,00
2) Mezzi di terzi	€ 0,00		€ 0,00
d) Finanziamenti Pubblici			€ 0,00
e) Prestiti Bancari			€ 0,00
Totale 2 Mezzi di terzi			€ 0,00
TOTALE GENERALE 1+2	€ 3.100,00	TOTALE GENERALE	€ 3.100,00

Tab. 2 - Budget/Ricavi

Prodotto/servizio	1° Anno (2014)			2° Anno (2015)			3° Anno (2016)		
	Q.tà	Prezzo	Fatt.to	Q.tà	Prezzo	Fatt.to	Q.tà	Prezzo	Fatt.to
Funny Animals in serie	400	3,50	1400	600	3,50	2100	800	3,50	2800
Funny Animals personalizzati	50	10,00	500	80	10,00	800	110	10,00	1100
Heavy Metal in serie	500	10,00	5000	700	10,00	7000	900	10,00	9000
Flowers Power in serie	650	4,50	2925	850	4,50	3825	1100	4,50	4950
Flowers Power personalizzati	80	10,00	800	150	10,00	1500	320	10,00	3200
Beating Hearts in serie	400	4,50	1800	600	4,50	2700	800	4,50	3600
Beating Hearts personalizzati	50	10,00	500	80	10,00	800	110	10,00	1100
Mystic in serie	600	4,50	2700	800	4,50	3600	1000	4,50	4500
Mystic personalizzati	70	10,00	700	140	10,00	1400	210	10,00	2100
The Skulls in serie	500	9,00	4500	700	9,00	6300	900	9,00	8100
The Skulls personalizzati	60	10,00	600	110	10,00	1100	160	10,00	1600
Totale	3360		21425	4810		31125	6410		42050

Tab. 3 - Conto Economico Previsionale Triennale

Composizione del Conto Economico e calcolo del risultato di esercizio prima delle imposte.

	1° anno (2014)	2° anno (2015)	3° anno (2016)
Ricavi da vendite e prestazioni di servizi	21425	31125	42050
Costi di Produzione:			
Acquisti di materie prime e materiali e merci	100	200	300
Altri costi di produzione	0	0	0
TOTALE ALTRI COSTI DI PRODUZIONE	200	250	300
RISULTATO DELL' ATTIVITA' DI PRODUZIONE	21225	30875	41750
Costi Commerciali:			
Costi commerciali relativi all'attività di vendita (ad esempio provvigioni)	0	0	0
Costi di pubblicità e promozione	400	100	100
Altri costi commerciali	1300	1300	1300
TOTALE COSTI COMMERCIALI	1700	1400	1400
Costi Amministrativi:			
Costo dell'attività amministrativa del personale dipendente (cancelleria)	50	55	60
Spese per associazioni di categoria per servizi fiscali e amministrativi	1500	1500	1500
Altri costi amministrativi	0	0	0
TOTALE COSTI AMMINISTRATIVI	1550	1555	1560
Spese generali:			
Affitti	300	300	300
Utenze	0	0	0
Salari, stipendi, compensi	25200	25200	35200
Ammortamenti	617	617	617
Costi di formazione	0		
TOTALE SPESE GENERALI	26117	26117	36117
RISULTATO OPERATIVO	-8142	1803	2673
Interessi passivi ed altri oneri finanziari	0	0	0
UTILE O PERDITA DELL'ESERCIZIO prima delle imposte	-8142	1803	2673

The End.....