

VECO

REALIZZATO DA:

LAMPONI MATTEO, NONNI CLAUDIA, CONTI LEONARDO, TABELLINI EDOARDO

PROF.SSA DI RIFERIMENTO: BALDUCCI GIULIA

Introduzione:

Al giorno d'oggi una quantità sempre crescente di prodotti elettronici viene cestinata perché considerata obsoleta o per via del mancato funzionamento di una piccola componente, nonostante le altre siano ancora perfettamente funzionanti.

Ci siamo chiesti quindi perché non riciclare questi oggetti, offrendogli una "seconda vita".

La nostra idea nasce quindi per dare una risposta al problema di questo eccessivo consumismo, proponendo prodotti rigenerati dal design innovativo e accattivante e che si adattano perfettamente alle esigenze delle famiglie e delle imprese.

Siccome in Italia questo settore è pressoché inesplorato, abbiamo deciso di intraprendere quest'attività d'impresa convinti che la nostra decisione di puntare sul settore del riciclo di componenti informatiche possa avere un ottimo successo a livello nazionale, entrando così in un mercato ancora sconosciuto e con buoni margini di profitto.

Ci siamo poi domandati quali fossero le reali esigenze dei nostri acquirenti e dopo un'attenta indagine di mercato abbiamo deciso di rivolgere la nostra attenzione su prodotti innovativi e



che non hanno eguali su scala nazionale, specializzandoci nella produzione di computer didattici rivolti alle giovani generazioni di studenti e di totem pubblicitari, entrambi completamente riciclati.

Con l'avvento della riforma scolastica, infatti, che prevede l'introduzione obbligatoria entro il 2015 in tutti gli istituti Italiani del registro

elettronico e della lavagna multimediale, si assisterà ad un abbandono del vecchio mondo cartaceo fatto di registri e libri, i quali saranno sostituiti da e-book e pc.

La necessità di possedere un personal computer dunque costituirà un bisogno sempre crescente soprattutto tra i giovani per potere correttamente adempiere ai loro obblighi scolastici; abbiamo a tale scopo ideato un servizio per i giovani studenti e per le loro famiglie che gli permette un notevole risparmio economico combinato con un'ottima efficienza dei nostri computer e una navigazione sicura in una rete web che, oggi come mai prima d'ora, nasconde trappole e insidie.

Grazie all'apposito filtro famiglia, infatti, i "giovani navigatori" potranno navigare sicuramente in

Internet, giocare e accedere facilmente al registro elettronico della scuola grazie ad un software semplice e che si interfaccia perfettamente con i giovani anche più piccoli; istruendoli così anche sul corretto funzionamento di un computer che al giorno d'oggi fa ormai parte della nostra vita quotidiana.



Vi sarà inoltre per le famiglie un notevole risparmio economico rispetto ad una spesa normale per un computer, allargando così la fascia di consumatori e di possibili acquirenti.

Per quanto riguarda il settore di totem pubblicitari invece la nostra azienda propone un prodotto competitivo, personalizzabile e completamente riciclato che offre un ottimo servizio di advertisement industriale adatto a qualsiasi azienda o industria ma anche perfettamente adattabile al settore terziario essendo possibile impiegarlo anche in uffici pubblici e postali, ospedali, punti turistico-informativi o presso banche e filiali.

Sul nostro sito web sarà possibile scegliere tra differenti tipi di modelli che più si adattano alle richieste del consumatore che potrà poi selezionare il tipo di sagomato migliore per la propria impresa allo scopo di garantire un efficiente servizio pubblicitario.

Mission:

La mission di questa impresa è quella di promuovere il riciclo di materiale informatico per un risparmio di risorse e quindi un vantaggio ecologico.

Il nostro motto infatti è: "Qualità e convenienza nel rispetto dell'ambiente!"

Offerta di prodotti e di servizi dell'impresa:

Per quanto riguarda l'offerta di prodotti e di servizi la nostra attività si specializza in due principali linee di prodotto: i totem pubblicitari ed i computer per bambini dotati di un apposito filtro, chiamato "filtro famiglia" che proteggerà i bambini dalle insidie della rete.

Questa doppia funzionalità permetterà alla nostra azienda di entrare in due diversi mercati, garantendo così una maggiore sicurezza dal punto di vista finanziario data dalla conseguente bi-polarizzazione delle entrate.

Così facendo saremo inoltre in grado di ottenere due diversi prodotti partendo dal riciclo di un solo tipo di materiale, quello delle componentistiche informatiche.

Per quel che riguarda la nostra prima linea di prodotti la nostra azienda si occupa di produrre totem pubblicitari con le seguenti caratteristiche:

- una sagoma in cartonato, un materiale economico, abbastanza resistente e piacevole all'aspetto;
- una struttura metallica in alluminio, la quale garantisce al prodotto una migliore stabilità ed una maggiore resistenza agli urti che potrebbero risultare problematici e frequenti in ambienti caratterizzati dalla presenza di bambini;
- la possibilità di scelta tra un numero limitato di modelli di produzione (3, max 4);
- la presenza di componenti hardware rigenerate;
- la presenza di un software open source (come può essere, per esempio, linux);

- la possibilità di scelta tra ben 3 diverse misure dello schermo: 19, 24 e 32 pollici.

È inoltre interessante ricordare che questo totem è dotato di rotelle che permettono di renderlo una struttura mobile può essere spostata con semplicità, dato anche il suo peso ridotto.

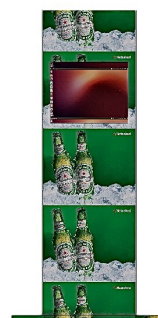
Per quel che riguarda la seconda linea di prodotti invece la nostra azienda si occupa di produrre computer a scopo didattico per bambini, con i seguenti requisiti:

- possibilità di scelta tra un numero limitato di configurazioni estetiche (3 o 4);
- possibilità di scelta tra 3 diversi livelli di potenza, in base al processore e alla memoria installati;
- presenza di componenti hardware rigenerate;
- presenza di un software open source (come può essere, per esempio, linux);
- presenza di un “filtro famiglia” che proteggerà i bambini dalle insidie della rete e per il quale ci rivolgeremo ad un professionista esperto del settore.

Ecco alcuni possibili modelli di totem pubblicitari:



Totem sparco, modello 32 pollici



Quello in cui ci addentriamo è un settore nuovo e per il quale rappresenteremmo un'azienda pioniera di un settore promettente ed inesplorato. In un mondo in cui si va verso una digitalizzazione continua e che, inevitabilmente, è arrivata ad inglobare anche il mondo della scuola al quale si affacciano anche bambini molto piccoli, il computer diventa uno strumento indispensabile per il perseguimento di un buon percorso scolastico che possa garantire ai più piccoli di familiarizzare con la tecnologia permettendogli un buon futuro e una florida prospettiva di vita.

La principale innovazione che propone la nostra azienda è quella del riciclo di componentistiche informatiche che noi recuperiamo garantendogli una nuova vita.

Il riciclo diventa più che fondamentale in una società vittima del consumismo come la nostra, dove vengono dati per scarti oggetti perfettamente funzionanti soltanto per colpa dell'uscita di un nuovo modello o perché è finito "fuori moda", qualcosa di inaccettabile e al quale la nostra impresa offre una soluzione alternativa, semplice, economica, utile, innovativa ed estremamente pratica.

Risultiamo dunque ecologicamente sostenibili poiché aiutiamo l'ambiente tramite il riciclo, garantendo agli uomini del futuro un mondo più verde da scoprire tramite la realizzazione dei loro sogni.

Settore di attività in cui opera l'impresa

La nostra impresa, come già detto, offre due linee di prodotto differenti e conseguentemente lavora su due mercati diversi.

Il primo mercato, quello dei totem, è un mercato caratterizzato dalla presenza di una clientela molto variegata, dalla quale emergono, però, i centri commerciali, da noi individuati come nostri principali acquirenti.

Per cercare di comprendere al meglio le reali potenzialità di tale mercato abbiamo deciso di effettuare un'accurata analisi di mercato dalla quale sono emersi e seguenti risultati:

- Il centro commerciale Il Globo – a Lugo – si è dichiarato non interessato al nostro prodotto.
- Il centro commerciale Le maioliche – a Faenza – si è dichiarato non interessato al nostro prodotto.
- Il centro commerciale Centro Leonardo – a Imola – si è dichiarato interessato al nostro prodotto; tale centro sarebbe interessato all'acquisto di 2 totem pubblicitari.

- Il centro commerciale Shopville Gran Reno – a Bologna – si è dichiarato interessato al nostro prodotto; tale centro sarebbe interessato all’acquisto di 4 totem pubblicitari.
- Il centro commerciale Punta di Ferro – a Forlì – si è dichiarato interessato al nostro prodotto; tale centro sarebbe interessato all’acquisto di 3 totem pubblicitari.
- Il centro commerciale Galleria Porta di Roma – a Roma – si è dichiarato non interessato al nostro prodotto.
- Il centro commerciale Bicocca Village – a Milano- si è dichiarato non interessato al nostro prodotto.
- Il centro commerciale Shopville Le Gru – a Torino - si è dichiarato non interessato al nostro prodotto.
- Il centro commerciale L’Aquilone – a Genova – si è dichiarato non interessato, attualmente, al nostro prodotto; tale centro ha infatti sottolineato come quello dei totem non rappresenti necessità nel presente, ma potrebbe rappresentarla nel futuro.
- Il centro commerciale I Gigli – a Firenze – si è dichiarato non interessato al nostro prodotto.
- Il centro commerciale Auchan Napoli – a Napoli – si è dichiarato interessato al nostro prodotto; tale centro sarebbe interessato all’acquisto di 5 totem pubblicitari.

Cercando di trarre le conclusioni di tali analisi di mercato su 11 centri commerciali presi come campione che abbiamo contattato casualmente: 4 centri commerciali si sono dichiarati interessati al nostro prodotto, per un totale di 14 totem venduti; 1 centro commerciale si è dichiarato potenzialmente interessato in futuro all’acquisto dei nostri totem pubblicitari; 6 centri si sono dichiarati non interessati all’acquisto dei nostri totem pubblicitari. Queste cifre rappresentano un’ottima stima. Saremmo in grado di vendere 14 totem pubblicitari in 11 centri commerciali, con una media di 1,27 totem venduti per centro commerciale contattato. Continuando con le statistiche il 27% dei centri commerciali si è dichiarato disponibile ad una acquisto medio di 3,5 totem pubblicitari; il 9% dei centri commerciali si è dichiarato momentaneamente non interessato; infine il 64% dei centri commerciali si è dichiarato non interessato all’acquisto.

I centri commerciali non sono i nostri unici clienti. Potrebbero essere interessati all'acquisto di totem pubblicitari anche: aziende di abbigliamento, aziende agricole, aziende di arredamento, case automobilistiche, imprese edili, aziende informatiche, industrie di ogni tipo, ristoranti, bar e fiere.

Il secondo mercato invece, quello dei pc per bambini, è un mercato nuovo essendo la nostra una linea di prodotti nuova. I nostri possibili clienti sarebbero tutte le famiglie con un bambino che frequenta le scuole d'istruzione primaria o le scuole d'istruzione secondaria di primo grado. Anche in questo caso abbiamo effettuato un'indagine di mercato, nella quale abbiamo chiesto a 52 genitori di 26 ragazzi di una classe II° della scuola secondaria di primo grado dalla quale sono emersi i seguenti dati:

- 4 genitori hanno espresso un'opinione negativa rispetto al nostro prodotto, e hanno dichiarato di non essere disposti ad acquistarlo per i propri figli.
- 9 genitori hanno definito la nostra idea interessante e si sono detti in favore dell'acquisto in caso di necessità.
- 39 genitori si sono dichiarati a favore del nostro prodotti e disposti di buon grado ad acquistare uno dei nostri pc per bambini per il proprio figlio.

L'8% dei genitori ha dunque espresso un'opinione negativa rispetto al nostro prodotto; il 17% dei genitori ha invece espresso un'opinione intermedia rispetto al nostro prodotto; il 75 % dei genitori ha infine espresso un'opinione positiva rispetto al nostro prodotto.

Per quel che riguarda i bambini invece sono emersi i seguenti dati:

- A 3 bambini non è piaciuta la nostra idea.
- 5 bambini si sono detti indifferenti alla nostra idea.
- A 18 bambini è piaciuta la nostra idea.

Il 12% dei bambini ha dunque espresso un'opinione negativa rispetto al nostro prodotto; il 19% dei bambini ha invece espresso un'opinione di non interesse rispetto al nostro prodotto; il 69 % dei bambini ha infine espresso un'opinione positiva rispetto al nostro prodotto.

Va sottolineato che questi dati sono relativi ad scuola secondaria in primo grado. A rigor di logica le stime relative alle scuole primarie dovrebbero risultare più rosee in particolare per i genitori per i quali si tratterebbe di un investimento a più lungo termine. Per quel che riguarda la concorrenza invece quello dei totem è un settore in cui la concorrenza in scala nazionale è molto limitata, mentre in scala europea e mondiale è presente ma in quantità trascurabile. Noi inoltre offriamo totem più economici ed ecologicamente sostenibili rispetto alla concorrenza essendo costituiti da componentistiche rigenerate. Nel settore dei pc per bambini invece la concorrenza è nulla, questa è un'idea assolutamente innovativa che apre le frontiere ad un mercato nuovo e senza concorrenti. Inoltre la nostra offerta di computer con componentistica riciclata permette anche alle famiglie più povere di acquistare un computer dati i prezzi bassi e convenienti.

Strategie di marketing:

Il migliore canale di marketing è quello che si adatta perfettamente al tipo di prodotti che offriamo è sicuramente l'e-commerce, il quale permette un notevole risparmio sul personale e garantisce un servizio duttile che può adattarsi perfettamente alla nostra clientela, offrendogli una vasta gamma di prodotti e che, inoltre, presenta una sezione nella quale il consumatore, scegliendo tra i vari modelli e sagome disponibili, potrà inviarcì una grafica personalizzata e che risulta più adatta alle proprie esigenze rendendo così il dispositivo completamente unico. Intendiamo inoltre stabilire una fitta rete di collaborazione con gli istituti scolastici italiani promuovendo la nostra linea di prodotti adatta ai giovani studenti offrendo sconti e vantaggiose offerte per i "più teneri" acquirenti. Un ottimo mezzo per pubblicizzare i nostri prodotti può essere quello delle fiere commerciali nelle quali gli interessati potranno verificare con mano l'efficienza della nostra tecnologia e instaurare così un rapporto diretto con la nostra azienda. Uno dei passi più importanti e difficili che la nostra attività dovrà essere in grado di compiere sarà sicuramente quello di creare una fitta rete di acquirenti. A questo proposito offriamo un servizio di garanzia di 12 mesi entro i quali, se qualcuno dei nostri prodotti non dovesse funzionare offriremo un servizio di riparazione completamente gratuito; saranno inoltre effettuati sconti sull'acquisto simultaneo di più prodotti della nostra linea. Un'altra vantaggiosa offerta che proponiamo riguarda il servizio di garanzia a pagamento nel quale offriamo di seguire il nostro cliente anche dopo l'acquisto del prodotto con eventuali riparazioni o modifiche a prezzi veramente contenuti. Riteniamo, infatti, attraverso l'utilizzo di materiali riciclati e rigenerati, di poter sensibilizzare le persone convincendole ad investire su di noi. Il miglior modo per farsi conoscere in una rete informatica sempre più competitiva e fitta di offerte e di aziende è sicuramente quello dello spamming e anche attraverso il contatto "diretto" con il cliente interessato via email. Entrambi i sistemi offrono vantaggi notevoli: costi di promozione pressoché inesistenti e velocità di recupero delle informazioni chiave sul prodotto in breve tempo.

Processo produttivo:

La realizzazione del progetto si divide essenzialmente in quattro fasi:

α 1° fase:

consiste nel recuperare il materiale necessario alla realizzazione dei prodotti. Il nostro progetto prevede la realizzazione di due diverse linee di prodotto, in entrambi i casi, però, la tecnologia alla base è la stessa, ovvero componenti provenienti da computer dismessi o malfunzionanti, che saranno poi ricollocate all'interno di un nuovo case dal design moderno e accattivante. I canali di riferimento per il recupero di tali risorse potrebbero essere: aziende che effettuano il cambio del parco macchine, pc dismessi da uffici pubblici, scuole o banche. A questi si potrebbero poi aggiungere campagne di raccolta rivolte alle famiglie che sostituiscono il proprio vecchio pc. La realizzazione dei totem pubblicitari, a differenza dei pc per bambini necessita di una quantità maggiore di materiale, come monitor(19",24",32"), mouse, tastiera, ruote per lo spostamento del totem, piastre di supporto per il monitor, alluminio per la costruzione della struttura di supporto e cartonato di rivestimento personalizzato in base alle esigenze del cliente. Tali componenti e materiali di costruzione verranno acquistati in negozi e magazzini specializzati, o attraverso il canale dell'e-commerce.

α 2° fase:

si occupa di ottenere pc funzionanti dal materiale recuperato. A tale scopo le componenti riciclate verranno installate all'interno di un nuovo case e su questi computer verrà poi installata una piattaforma linux in versione open source. Nel caso dei totem pubblicitari si provvederà a dotare il computer di un software in esecuzione automatica che svolga la funzione di marketing richiesta dal cliente, mentre per quanto riguarda i computer per bambini, verranno installati giochi a scopo didattico, filtri e limitazioni che garantiscano una navigazione sicura e controllata nel mondo della rete. Per questa fase della produzione non sono necessari strumenti complessi (bastano infatti qualche chiave e cacciavite), né conoscenze altamente specializzate in campo informatico. Questo non toglie la necessità di una buona preparazione che garantisca al prodotto un'elevata qualità e durata nel tempo.

α 3° fase:

riguarda esclusivamente i totem pubblicitari e consiste nella realizzazione di una struttura di alluminio, la cui funzione è quella di sostegno del cartonato di rivestimento e di alloggio per il computer. Per realizzare tale struttura sarà necessario l'acquisto di strumenti specifici (saldatrice, flessibile, troncatrice e qualche altro attrezzo generico), nonché di una manodopera qualificata ad eseguire tale processo.

α 4° fase:

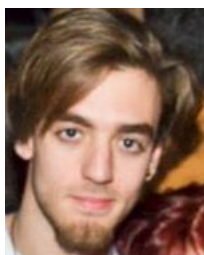
si occupa dell'assemblaggio finale del totem. Nel corso di quest'ultima fase i nostri tecnici completeranno l'assemblaggio del prodotto tramite l'installazione del pc, delle altre componenti elettroniche e del cartonato di rivestimento. E una volta assemblato il totem e i pc per bambini verranno sottoposti a test di certificazione della qualità. Una volta acquistati tutti i prodotti godono della garanzia di un anno, al termine della quale per quanto riguarda i totem pubblicitari, si può accedere al servizio di assistenza a

pagamento, mentre per i pc per bambini è possibile ricevere un'estensione della garanzia ad un prezzo irrisorio. Questo tipo di attività non richiede grandi spazi per il proprio svolgimento, ma semplicemente di un piccolo capannone dotato di uffici per lo svolgimento delle attività amministrative e commerciali.

Risorse chiave dell'impresa:

Affinché il progetto d'impresa possa prendere corpo sono necessarie delle figure professionali per lo svolgimento di alcune fasi del processo produttivo: si tratta in sostanza di: un programmatore in grado di eseguire l'installazione del software e dei filtri sui computer rigenerati, in modo da garantirne la funzionalità e la durata nel tempo, un saldatore in grado di costruire il supporto necessario al sostegno del cartonato di rivestimento del totem pubblicitario, un informatico in grado di assemblare i computer e di un altro informatico addetto alle riparazioni e al servizio di assistenza. Per risolvere tale esigenza si è deciso che i soci rivestiranno il ruolo di queste figure professionali, naturalmente entrambi in grado di svolgere l'incarico assegnatogli.

La società risulta quindi così strutturata:



Sarà inoltre necessario l'utilizzo di un collaboratore esterno per la realizzazione e il continuo aggiornamento del sito web o, in caso di necessità per qualsiasi altra evenienza che i soci della cooperativa non siano in grado di risolvere.

Formula giuridica:

La formula giuridica della nostra azienda è quella della cooperativa più specificamente quella di una cooperativa di lavoro. Abbiamo scelto tale formula giuridica in quanto riteniamo sia la formula vincente per persone che, come noi, hanno scelto di operare insieme, unendo impegno, lavoro, iniziative, nel tentativo di raggiungere un obiettivo comune.

Economia e bilancio:

In questo capitolo sono analizzati gli aspetti economici e finanziari dell'impresa, partendo dagli investimenti necessari all'apertura dell'attività fino ad arrivare ad una previsione triennale del conto economico in cui si stima l'utile, o la perdita, dell'attività.

Gli investimenti necessari all'avvio dell'impresa si dividono principalmente in tre categorie:

- α gli allacciamenti delle utenze, come luce, gas e telefono;
- α i macchinari e gli arredamenti per ufficio;
- α i macchinari per la produzione;

Per quanto riguarda i macchinari per l'ufficio è necessario l'acquisto di:

- 4 computer (1 per ciascun membro della cooperativa), 2000€;
- 1 fax/fotocopiatore, 3594€;
-

Mentre i mobili per l'ufficio non sono necessari in quanto si prevede di prendere in affitto un locale già arredato.

Per quanto riguarda i macchinari per la produzione è necessario acquistare:

- 1 troncatrice, 500€;
- 1 smerigliatrice angolare, 250€;
- 1 saldatrice, 1200€;
- utensili vari (cacciaviti, chiavi di manovra, stagnatori, pinze...), 1050€.

- **Investimenti per l'avvio dell'impresa e relativo piano di ammortamento:**

Si è giunti alla previsione del budget dei ricavi dopo un'attenta indagine di mercato. I dati dimostrano, infatti, un crescente interesse da parte dei centri commerciali, per quanto riguarda l'acquisto dei totem, e delle famiglie italiane per quanto riguarda i computer per bambini, nei confronti dei nostri prodotti. Circa un centro commerciale su tre si è, infatti,

dichiarato interessato ad acquistare uno dei nostri totem e soltanto un bambino su sei è disinteressato ai nostri computer. Abbiamo quindi ritenuto di poter vendere già dal primo anno circa 60 unità di totem pubblicitari e circa 600 computer per bambini, con un incremento di circa 20 unità annuali per quanto riguarda i totem e circa 400 per i computer. A queste cifre si va poi ad aggiungere l'estensione della garanzia dei pc per bambini e, dal terzo anno, anche un servizio di assistenza rivolto ai proprietari dei totem.

- **Budget ricavi triennale:**

- **Conto economico previsionale triennale:**