

# VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Giordano Bruno Medicina
CLASSE	4°APX
link al drive	<a href="https://drive.google.com/drive/folders/1eaUuZbBNNv_rab92ezT8s3Q_7908wzMJe?usp=sharing">https://drive.google.com/drive/folders/1eaUuZbBNNv_rab92ezT8s3Q_7908wzMJe?usp=sharing</a>

## COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Leonardo Brocchi	05/01/2006 Imola	leonardo.brocchi@isibruno.istruzioneer.it
Davide Bonafede	05/06/2006 Imola	davide.bonafede@isibruno.istruzioneer.it
Milena Zuppiroli	24/04/2005 Bentivoglio	milena.zuppiroli@isibruno.istruzioneer.it
Ilde Turella	22/10/2006 Bentivoglio	ilde.turella@isibruno.istruzioneer.it

**COOPERATIVA: Pent.App**

## L'IDEA - IL PROGETTO DI IMPRESA (compila questa parte per ultima)

### Descrivete sinteticamente la vostra idea d'impresa cooperativa

La nostra idea di cooperativa consiste nel creare accessorio che, applicato alle pentole consente di risparmiare del tempo nella cottura dei cibi.

Questo consente nel usare meno il gas e quindi riaspettare l'ambiente e nell'aiutare nell' ambiente di cucina e non solo visto che il nostro prodotto è portatile.

### cosa intendete fare? quali prodotti o servizi offrite?

Noi intendiamo dare un'innovazione nell'ambito della cucina offrendo il nostro prodotto e la nostra applicazione.

### in quale luogo/spazio?

Il luogo in cui offriamo il nostro prodotto e l'Italia e eventualmente in futuro anche all'estero, lo spazio in cui lavoriamo si trova a Medicina BO.

### a quale bisogno/motivazione risponde la vostra idea?

La nostra idea risponde al bisogno di risparmiare tempo in cucina e al problema ambientale.

### chi sono i vostri clienti e quali i competitor principali?

I nostri competitor principali sono tutti quei negozi che vendono oggetti simili come comet, mediaworld e negozi per la casa e cucina.

### quali i maggiori costi, quali i maggiori ricavi?

I nostri maggior costi sono nel campo dell'acquisto dei materiali per la produzione del nostro prodotto e nei trasporti, i nostri ricavi sono nel campo delle vendite del prodotto.

### CREATE UNA PRESENTAZIONE DI MASSIMO 10 SLIDE CON QUESTI CONCETTI FINALIZZATO ALLA PRESENTAZIONE DEL PROGETTO

### Chi sono i soci della vostra cooperativa (che natura ha lo scambio mutualistico dell'idea di impresa cooperativa da sviluppare)? (inserire una X ed eliminare le righe non utilizzate)

X

I soci sono i lavoratori stessi della cooperativa (siete una cooperativa di produzione lavoro!)

### A quale settore di attività appartiene la vostra idea d'impresa? (inserire una X ed eliminare le righe non utilizzate)

X

Tecnologico/digitale

## **STRUTTURA ORGANIZZATIVA DEL GRUPPO COSTITUENTE LA COOPERATIVA**

**Descrivere chi siete e chi fa che cosa. Ruoli negli organi societari e l'organigramma societario grafico**

Siamo un gruppo di persone che collaborano per creare un' applicazione, che sia in grado di far partire un nostro componente attaccato alla pentola che faccia scaldare l'acqua ancora prima di arrivare a casa per risparmiare tempo.

I vari soci si dividono i compiti Davide si occupa di trovare i clienti che acquistino la nostra app e il nostro componente per le pentole, io invece mi occupo della funzionalità della applicazione e del componente esterno e nel caso di risolvere vari bug nell'app o mal funzionamenti nel componente che andrà sulle pentole, Milena si occupa delle spedizioni del prodotto materiale e dell' acquisto dei componenti necessari per la produzione del nostro prodotto, Ilde si occupa della pubblicità cioè di far conoscere il nostro prodotto alle persone e quindi hai nostri possibili clienti tramite social, giornali e dépliant.

Presidente: Davide

Cda: Davide, Leonardo e Milena

Responsabile marketing: Ilde

## **I PRINCIPI COOPERATIVI DELL'IDEA**

**Indicate e motivate quali dei seguenti principi vengono espressi con maggior forza attraverso la vostra idea d'impresa cooperativa. Commentare almeno uno dei principi proposti**

	<b>Principio</b>	<b>Motivazione</b>
1	Porta aperta [ <i>adesione libera e volontaria</i> ]	
2	Una testa, un voto [ <i>controllo democratico da parte dei soci</i> ]	
3	La natura mutualistica [ <i>partecipazione economica da parte dei soci</i> ]	
4	Autonomia e indipendenza [ <i>neutralità politica e religiosa</i> ]	
5	Educazione e formazione	
6	La solidarietà intercooperativa [ <i>la cooperazione fra cooperative</i> ]	
7	La mutualità verso l'esterno [ <i>L'interesse verso la comunità</i> ]	La nostra cooperativa ha l'interesse nel aiutare la comunità a risparmiare tempo e aiutare le persone con difficoltà fisiche a riuscire a cucinarsi da soli il proprio cibo.

## 1. PROPOSTA DI VALORE

## **IL VALORE OFFERTO**

**Quale bisogno/problema soddisfatte o risolvete? Qual è il valore aggiunto che portate ai vostri clienti rispetto alle altre imprese?**

-Risparmio di tempo per fare bollire l'acqua: quando si è in viaggio dal lavoro a casa con l'applicazione Pent.App è possibile riscaldare l'acqua per cucinare con un semplice clic.

---

## Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

---

-Gli elementi di innovazione della nostra cooperativa sono l'aver creato un'applicazione che faccia in modo di risparmiare tempo sulla preparazione di un pasto e nel aiutare anche le persone con determinate difficoltà fisiche.

---

## Quali sono gli obiettivi di sostenibilità che vi siete prefissati\*?

- In rapporto agli obiettivi ecosostenibili agenda 2030, questa app collabora al raggiungimento dell'obiettivo numero 13 (lotta contro il cambiamento climatico). Perché la nostra idea contribuisce a non usare del gas ma l'elettricità grazie a un cavo collegato all'elettricità, che in questo modo non inquina l'ambiente.

---

## In particolare quali goals dell'agenda 2030 volete realizzare? Come? (elimina i goals che non considerate)

---

9 IMPRESE INNOVAZIONE  
E INFRASTRUTTURE



10 RIDURRE LE  
DISUGUAGLIANZE



pentola utile alle persone con disabilità

---

11 CITTÀ E COMUNITÀ  
SOSTENIBILI



12 CONSUMO E  
PRODUZIONE  
RESPONSABILI



Il nostro prodotto contribuisce nel diminuire l'inquinamento da parte del gas dei fornelli usando l'elettricità in alternativa al gas, che come sappiamo sono una della tante cose che inquinano l'ambiente

## 2. CLIENTI

Descrivete il vostro potenziale target; poi compilate la tabella indicando le tipologie di clienti a cui sono rivolti i vostri prodotti/servizi, e i bisogni a cui rispondono

Tipologie di Clienti	Bisogni che il prodotto/servizio soddisfa	Tipo di prodotto/servizio
Persone che vogliono risparmiare tempo o che hanno bisogno di un aiuto nel cucinare	risparmiare tempo e il problema fisico di alcune persone che hanno bisogno aiuto (anziani, disabili ecc)	Il tipo di prodotto che la cooperativa offre e un'applicazione che comanda un prodotto fisico applicato alla pentola.

!!potreste fare un sondaggio tra i vostri conoscenti per sapere se sarebbero disposti ad acquistare i vostri prodotti/servizi

## 3/4. CANALI e RELAZIONI

**Come raggiungete i clienti? Quali canali distributivi utilizzate per vendere il prodotto? Quali strumenti comunicativi e di marketing utilizzate?**

Pubblicità tramite social, giornale e la televendita.

**Quale tipo di relazione volete instaurare con i clienti? Come interagite con loro?**

Il tipo di relazione che vogliamo instaurare con i clienti è una relazione di aiuto in caso di necessità di immediata disponibilità sulla risoluzione di problemi legati all'applicazione o al prodotto fisico. Quindi una relazione utile sia al cliente sia alla cooperativa.

**Qual è l'identità grafica della vostra impresa? Quale il vostro logo?**

**Create una pagina instagram/un sito/un video pubblicitario della vostra impresa!**



## 5. FLUSSI DI RICAVI



Qual è il valore riconosciuto dai clienti al vostro prodotto o servizio? Qual è il prezzo? Quali entrate ha la vostra impresa? Descrivete i ricavi che prevedete di ottenere dalla vendita dei vostri prodotti o servizi: come pagano i clienti e per cosa pagano.

Il valore attribuito dai clienti al nostro prodotto e di utilità nel campo della cucina e del lavoro

## 6. RISORSE CHIAVE

Di cosa avete bisogno per realizzare il prodotto o servizio definito?

- risorse strumentali (sedi, strumenti, macchinari, tecnologie, spazi...)
- risorse umane (organigramma funzionale, competenze e professionalità, funzioni aziendali, persone impiegate...)
- risorse finanziarie (bandi, convenzioni, finanziamenti...)
- risorse intellettuali (brevetti, dati, informazioni...)

noi abbiamo bisogno di tecnologie e risorse intellettuali

## 7. PARTNERS E COMPETITOR

### ANALISI DEI PARTNER

Chi sono gli enti, le associazioni, le altre cooperative, persone o aziende con cui collaborate? Quali ruoli hanno i vostri partner? E quale relazione instaurate con loro? Descrivete le partnership possibili per agevolare la realizzazione e lo sviluppo della vostra idea imprenditoriale.

Descrizione del Partner (chi è e cosa fa)	Tipo di partnership (commerciale/fornitore/produzione etc)

### ANALISI DEI COMPETITOR

**Chi sono gli enti, le associazioni, le altre cooperative, persone o aziende competitor? Quali i vostri punti di debolezza e di forza rispetto a loro sul territorio?**

Descrizione del Competitor	Punti di forza e di debolezza che come cooperativa avete rispetto al competitor
CFPaker	Punto di forza: facciamo risparmiare tempo alle persone.

## **8. ATTIVITA' E RISORSE CHIAVE**

**Cosa fa la vostra impresa? Descrivere sinteticamente qual è il prodotto o il servizio offerto, che cosa proponete**

La nostra impresa produce e gestisce l'app con il prodotto fisico.

Il prodotto è un rivestimento che va applicato alla pentola in grado di riscaldare e quindi di far bollire l'acqua o comunque svolgere le funzionalità di un fornello normale.

Proponiamo un modo per risparmiare tempo in cucina o dovunque, inoltre e anche sostenibile rispetto all'ambiente.

**Che tipo di prodotto o servizio realizzate? Come lo realizzate o producite? Per quale cosa siete differenti rispetto alla concorrenza ?**

Vendiamo un fornello che con un' applicazione e con un semplice tocco inizia a riscaldare l'acqua (già preparata in una pentola) a max di 80°. Noi inseriamo un cip che rivela il calore e che è collegato all'applicazione.

## 9. COSTI

**Quali costi sosterrete per realizzare il vostro prodotto o servizio (risorse, attività, collaborazioni...) e per aprire la vostra impresa? vedi allegato 2**

- Agenzia delle Entrate: tra i 100€ e i 150€
- Spese notarili: circa 2000 €
- Libro sociale e fiscale: circa 500 €
- Spese commercialista: da 400€ fino a 2 -1000 € all'anno (a seconda del regime contabile)

**Tasse che le cooperative sociali devono versare:**

- Ires, Imposta sul Reddito delle Società, al 27,5%;
- Irap, Imposta regionale sulle attività produttive, al 3,90% calcolata su base imponibile;
- Iva, soggetta al normale regime di imposta

**Altri costi da considerare:**

- Acquisto di materiali (pc, prodotti ecc)
- Acquisto di servizi (trasporti e utenze)
- Eventuali finanziamenti