



Progetto impresa

SCHEDA DI PARTECIPAZIONE
Edizione 2018-2019

Titolo del
progetto

Istituto

Classe



Titolo del progetto

Istituto

Classe

COMPOSIZIONE GRUPPO DI PROGETTO

Cognome, Nome			
Data di nascita		Luogo	
Email			

Cognome, Nome			
Data di nascita		Luogo	
Email			

Cognome, Nome			
Data di nascita		Luogo	
Email			

Cognome, Nome			
Data di nascita		Luogo	
Email			

Cognome, Nome			
Data di nascita		Luogo	
Email			

Cognome, Nome			
Data di nascita		Luogo	
Email			

(duplicare le celle in caso di gruppo più numeroso)



1. L'IDEA - IL PROGETTO DI IMPRESA

)

1.1. Descrivere sinteticamente l'idea imprenditoriale decisa dai soci compilando il Business Model Canvas. Indicare: il nome della cooperativa, cosa si intende fare, dove farlo, a chi offrire il proprio prodotto/servizio, di cosa c'è bisogno per realizzarlo e le motivazioni che hanno portato alla formulazione di questo progetto.

1.1.1 Definire una politica di sostenibilità dell'impresa: quali i possibili impatti che l'impresa potrebbe produrre, sia dal punto di vista sociale che ambientale e gli intenti per la loro risoluzione

1.2. Specificare la natura di scambio mutualistico dell'idea di impresa cooperativa da sviluppare. In altri termini specificate la tipologia di soci a cui si rivolge la nostra cooperativa (inserire una X)

<input type="checkbox"/>	Utenza
<input type="checkbox"/>	Lavoro
<input type="checkbox"/>	Supporto

1.3. A quale settore di attività appartiene l'idea di impresa cooperativa da sviluppare? (inserire una X)

<input type="checkbox"/>	Consumo
<input type="checkbox"/>	Produzione e Lavoro
<input type="checkbox"/>	Agricolo- Agroalimentare
<input type="checkbox"/>	Abitazione
<input type="checkbox"/>	Trasporti
<input type="checkbox"/>	Pesca
<input type="checkbox"/>	Dettaglianti
<input type="checkbox"/>	Culturale e turistico
<input type="checkbox"/>	Sociale tipo A



Sociale tipo B

1.2. Ritenete che la vostra impresa cooperativa sia innovativa?
--

Partner	Attività	Valore	Relazioni	Clienti
	Risorse		Canali	
Costi			Ricavi	

2. IL VALORE OFFERTO

2.1 Quale bisogno/problema soddisfatte o risolvete? Qual è il valore aggiunto che portate ai vostri clienti rispetto alle altre imprese? Valutare anche il valore aggiunto di un prodotto o servizio con caratteristiche di sostenibilità

3. ATTIVITA' CHIAVE

"

- **3.1 Cosa fa la vostra impresa? Quali i vantaggi relazionali col contesto esterno? (una cultura d'impresa orientata al confronto agevola la creazione di rapporti improntati alla fiducia e al soddisfacimento dei reciproci bisogni)**

Descrivere sinteticamente qual è il prodotto o il servizio offerto, che cosa proponete



3.2 Dopo aver descritto l'idea imprenditoriale, ora dovete entrare più nello specifico del prodotto o del servizio che intendete mettere sul mercato. Che tipo di prodotto o servizio realizzate? Come lo realizzate o producite? Per quale cosa siete differenti rispetto alla concorrenza ? Valutare gli impatti della produzione anche dal punto di vista sociale e ambientale

3.3 Descrivete i punti di forza e i punti di debolezza della vostra idea, rispetto al territorio di riferimento, ai potenziali concorrenti, ai potenziali clienti, ai vantaggi per i clienti, ma anche le strategie di valorizzazione. Un prodotto o un servizio che tenga conto della sostenibilità migliora l'immagine e la reputazione dell'impresa



4. MERCATO, COMPETITORS E TARGET

4.1. Descrivete il mercato di riferimento della vostra attività imprenditoriale (analisi di mercato): qual è il vostro settore di riferimento, qual è la concorrenza, chi sono i competitors, quali servizi/prodotti esistono già sul mercato

4.2 In seguito all'analisi di mercato, 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 (duplicare la tabella sottostante nel caso di più prodotti/servizi)

Tipologia di clienti	
Bisogni che il prodotto/servizio soddisfa	
Tipo di prodotto/servizio	
Tipologia di clienti	
Bisogni che il prodotto/servizio soddisfa	
Tipo di prodotto/servizio	
Tipologia di clienti	
Bisogni che il prodotto/servizio soddisfa	
Tipo di prodotto/servizio	



5. CANALI E RELAZIONI

5.1 Come raggiungete i clienti? Quali canali distributivi utilizzate per vendere il prodotto? Quali strumenti comunicativi e di marketing utilizzate? Valutare la sostenibilità della distribuzione di prodotti e servizi.

5.2 Quale tipo di relazione volete instaurare con i clienti? Come interagite con essi? Che tipo di esperienza (community, dispositivi...) attivate? Che assistenza date? Come sviluppare prossimità alla comunità locale e radicamento nel territorio?



5.3 Qual è il logo della vostra impresa? C'è uno slogan? Quale messaggio veicola?

6. I COSTI

6.1 Quali costi sosterrete per realizzare il vostro prodotto o servizio (risorse, attività, collaborazioni...)? Descrivete la composizione dei costi (elenco fissi e variabili) Quali costi per sviluppare alternative sostenibili e di miglioramento continuo?

Descrizione + file excel

--



7. FLUSSO DI RICAVI

7.1 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. Quali i risparmi con la gestione sostenibile delle risorse, abbattimento degli sprechi, recupero e riciclo di materie prime seconde? Valutare l'accesso alle fonti di finanziamento, poiché le imprese responsabili sono percepite con un più basso profilo di rischio

Descrizione + file excel



8. RISORSE CHIAVE E PARTNER

8.1 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...)
- risorse del territorio (filieri, rapporti e progetti con la comunità locale)

8.2 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.

<i>Descrizione e/o denominazione del partner</i>	<i>Descrizione della partnership in termini di natura e contenuto degli accordi definiti o definibili</i>	<i>Tipologia di partnership (commerciale, fornitore, di produzione....)</i>
<i>Descrizione e/o denominazione del partner</i>	<i>Descrizione della partnership in termini di natura e contenuto degli accordi definiti o definibili</i>	<i>Tipologia di partnership (commerciale, fornitore, di produzione....)</i>



9. STRUTTURA ORGANIZZATIVA DEL GRUPPO COSTITUENTE LA COOPERATIVA

9.1 Descrivere gli organi societari e l'organigramma societario

9.2 Compilare lo statuto evidenziando lo scopo sociale

Compilare documento allegato



10. I PRINCIPI COOPERATIVI DELL'IDEA D'IMPRESA

11.1 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 (max 500 caratteri spazi inclusi per ciascun principio)

	Principio	Motivazione
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>]	



11. DIARIO DI BORDO

Descrivere in serie storica il percorso didattico, evidenziando anche aspetti culturali, attese, risposte e quant'altro verificato durante il percorso di VITAMINA C. Qui potete veramente sbizzarrirvi, annotate sempre ogni volta che vi riunite quello che avete fatto, i dubbi che vi vengono in mente, i problemi che incontrate, le soluzioni che ipotizzate. Ogni elemento è importante per capire quanto è in grado di funzionare "nella realtà" la vostra idea di cooperativa.

**ALLEGATO. SETTORE DI APPARTENENZA DELLA COOPERATIVA**

A seconda del tipo di rapporto mutualistico che intercorre tra la cooperativa ed il socio, si individuano tre tipologie di cooperative così come indicate dalla legislazione vigente:

1. **Cooperative di utenza**, svolgono la loro attività in favore di soci, consumatori e utenti, fornendo loro beni e/o servizi a condizioni di favore rispetto a quelle di mercato (fanno parte di questa categoria le cooperative di consumo e le cooperative di abitazione);
2. **Cooperative di lavoro**, si avvalgono nello svolgimento delle loro attività delle prestazioni lavorative di soci (figura del "socio lavoratore"), il cui scopo è quello di fornire ai soci lavoratori condizioni occupazionali migliori di quelle praticate dal mercato (fanno parte di questa categoria le cooperative industriali e delle costruzioni, le cooperative di servizi, le cooperative agricole di conduzione terreni);
3. **Cooperative di supporto**, sono infine le cooperative che si avvalgono nello svolgimento delle loro attività degli apporti di beni e servizi da parte dei soci, che sono a loro volta imprenditori e/o esercenti attività professionali e commerciali (fanno parte di questa categoria, per esempio, le cooperative di dettaglianti, le cooperative di allevatori o di imprenditori agricoli, le cooperative di artigiani).

Le cooperative sono inoltre classificate, oltre che sulla base del tipo di rapporto mutualistico, anche dell'attività svolta. Per cui abbiamo:

COOPERATIVE DI CONSUMO	si costituiscono con lo scopo di assicurare ai soci-consumatori la fornitura di beni, sia di consumo che durevoli a prezzi più contenuti di quelli correnti di mercato. Per raggiungere tale scopo gestiscono punti vendita ai quali possono accedere i soci e anche non soci. Sono tipicamente cooperative di "utenza".
COOPERATIVE DI PRODUZIONE LAVORO	si costituiscono per permettere ai soci di usufruire di condizioni di lavoro migliori sia in termini qualitativi che in termini economici, rispetto a quelli disponibili sul mercato del lavoro. Queste cooperative svolgono la propria attività sia nella produzione diretta dei beni che nella fornitura di servizi. Si tratta della tipologia di cooperativa di "lavoro".
COOPERATIVE AGRICOLE	sono costituite da coltivatori e svolgono sia attività diretta di conduzione agricola, sia attività di commercializzazione e trasformazione dei prodotti agricoli conferiti dai soci. Sono normalmente cooperative di "supporto", quando i soci sono imprenditori agricoli e il rapporto con la cooperativa è basato sul conferimento di prodotti (<i>cooperative di conferimento di prodotti agricoli e allevamento</i>). Possono essere di "lavoro" quando trattasi di conduzione agricola come le cooperative bracciantili (<i>cooperative di lavoro agricolo</i>).
COOPERATIVE EDILIZIE DI ABITAZIONI	rispondono alle esigenze di soddisfare un bisogno abitativo delle persone, realizzando case che vengono poi assegnate ai soci in proprietà se la cooperativa è a "proprietà divisa" o in diritto di godimento se la cooperativa è a "proprietà indivisa". Sono sempre cooperative di "utenza".
COOPERATIVE DI TRASPORTO	associano singoli trasportatori iscritti all'Albo ai quali garantiscono servizi logistici, amministrativi, di acquisizione delle commesse, o gestiscono in proprio i servizi di trasporto a mezzo di soci-lavoratori. Se associano trasportatori "imprenditori" rientrano nella tipologia di "supporto"; se associano trasportatori soci "lavoratori" rientrano nella tipologia delle cooperative di "lavoro".
COOPERATIVE PER LA PESCA	sono costituite da soci pescatori e svolgono attività con un impegno diretto dei soci o attività di servizio ai propri associati, quali l'acquisto di materiale di consumo o di beni durevoli, o la commercializzazione di prodotti ittici, o la loro trasformazione. Come le cooperative di trasporto sono di "supporto" se associano soci – imprenditori e di "lavoro" se associano soci – lavoratori.
COOPERATIVE DI DETTAGLIANTI	sono costituite da soci imprenditori che svolgono attività nel settore del commercio ai quali garantiscono servizi di acquisti collettivi, amministrativi e finanziari. Rientrano nelle cooperative di "supporto".



COOPERATIVE CULTURALI E TURISTICHE	sono cooperative che organizzano, gestiscono e promuovono attività culturali, servizi turistici, impianti sportivi ed altre attività dedicate al tempo libero. Sono spesso costituite da operatori del campo culturale che lavorano in forma cooperativa, per cui rientrano generalmente nel campo delle cooperative di "lavoro".
COOPERATIVE SOCIALI	sono cooperative regolamentate dalla legge 381 del 1991 ed hanno come scopo quello di perseguire l'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione sociale dei cittadini. Si distinguono in due tipologie: quelle che gestiscono servizi socio-sanitari ed educativi (tipo A) attraverso la prestazione lavorative dei soci (educatori, assistenti sociali, operatori socio-assistenziali, ecc.), e quelle che svolgono attività diverse (agricole, industriali, commerciali o di servizi) finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate (tipo B).