

VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Paolini
CLASSE	3H
link al drive	https://drive.google.com/drive/folders/18A_mPZJtcRVOZPUxsEPBf6hAuMhPWOH7?usp=sharing

COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Lorenzo Rossi	31/05/2007 Lugo	l.rossi@paolonicassiano.edu.it 3337715841
Eleonora Galli	25/05/2007 Imola	e.galli@paolonicassiano.edu.it 3913102224
Andrea Giovannini	15/03/2007 Imola	a.giovannini@paolonicassiano.edu.it 3276361313
Matteo Morara Pisani	8/01/2007 Imola	m.morarapisani@paolonicassiano.edu.it 388 8612404

COOPERATIVA: Alcolisti Noti

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

Descrivete sinteticamente la vostra idea d'impresa cooperativa

cosa intendete fare? quali prodotti o servizi offrite?

La nostra è una azienda di produzione e vendita di liquore alla liquirizia di alta qualità. Con quest'ultima coltivata da noi in modo biologico e da prodotti 100% Made in Italy.

in quale luogo/spazio?

La nostra sede principale si trova ad Imola, mentre abbiamo un ulteriore sede locale a Catanzaro, visto che nelle zone limitrofe di coltiva liquirizia

a quale bisogno/motivazione risponde la vostra idea?

La nostra idea risponde al bisogno di avere un buon liquore a fine pasto dando freschezza ed alta qualità al consumatore.

chi sono i vostri clienti e quali i competitor principali?

I nostri clienti saranno perlopiù bar e ristoranti, ma una buona parte sarà caratterizzata anche da privati interessati al prodotto. I competitor principali saranno le altre aziende di liquore alla liquirizia, rivalità che affronteremo sfruttando i nostri vantaggi, che sono qualità del prodotto, macchinari, dei nostri ottimi siti web e delle pubblicità che si faranno, come svantaggio avremo l'inizio , che sarà il momento più difficile per inserirsi in questo tipo di commercio.

quali i maggiori costi, quali i maggiori ricavi?

I maggiori costi saranno quelli notarili, di affitto, dell'acquisto dei macchinari, commercialista, pagamento stipendio e versamento delle tasse, mentre i ricavi saranno generati dalle vendite del nostro prodotto. Con i ristoranti si cercheranno di stringere accordi commerciali a fini comuni.

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)

--	--

STRUTTURA ORGANIZZATIVA DEL GRUPPO COSTITUENTE LA COOPERATIVA

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

Assemblea dei soci = Andrea Giovannini, Matteo Morara Pisani, Eleonora Galli, Lorenzo Rossi.

Consiglio di Amministrazione = Andrea Giovannini, Lorenzo Rossi, Matteo Morara Pisani.

Presidente CDA = Lorenzo Rossi

Vicepresidente CDA = Matteo Morara Pisani

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

	Principio	Motivazione
1	Porta aperta [<i>adesione libera e volontaria</i>]	
2	Una testa, un voto [<i>controllo democratico da parte dei soci</i>]	Ognuno all'interno dell'azienda ha lo stesso potere decisionale.
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	I dipendenti dovranno essere formati e di livello per ottenere il miglior prodotto possibile.
6	La solidarietà intercooperativa [<i>la cooperazione fra cooperative</i>]	
7	La mutualità verso l'esterno [<i>L'interesse verso la comunità</i>]	

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?

Soddisfiamo il bisogno di avere un buon liquore a fine pasto, dando freschezza e prodotti di alta qualità ai nostri consumatori.

Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

Tutte le materie di produzione sono Italiane e a km 0 avendo sede a Reggio Calabria, luogo ottimale per tutte

Quali sono gli obiettivi di sostenibilità che vi siete prefissat*?

Diventare il massimo produttore Italiano di Liqui, esportando il marchio anche a livello internazionale.

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

3 SALUTE E BENESSERE



6 ACQUA PULITA E SERVIZIO IGIENICO SANITARI



7 ENERGIA PULITA E SOSTENIBILE



8 LAVORO DIGNITOSO E CRESCITA ECONOMICA



9 IMPRESE INNOVAZIONE E INFRASTRUTTURE



12 CONSUMO E PRODUZIONE RESPONSABILI



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
adulti borghesi	prodotto di alto livello, con materie prime uniche	liquore alla liquirizia

!!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?

online: sito web aziendale, social media con la pagina di instagram e facebook

offline: punti vendita fisici distribuendo il prodotto anche a ristoranti

strumenti comunicativi di marketing: pubblicità online e offline con volantini.

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

la relazione che vogliamo instaurare sulla nostra fiducia, disponibilità e sulla capacità di fornire il bene alla domanda del cliente.

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 riconosciuto dai nostri clienti è la totale fiducia, la tradizionalità e l'ottima qualità dei nostri prodotti.

Il prezzo prefissato per il nostro liquore è di 40 euro a bottiglia da 75cl.

I clienti pagheranno il nostro liquore, sia in carta che in contanti. Il prezzo può sembrare elevato ma i nostri clienti spendono volentieri la cifra perchè sono consapevoli della qualità del prodotto che vanno a comprare.

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...)

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
Altri produttori	punti di forza: buona pubblicità punti di debolezza: qualità

8. ATTIVITA' E RISORSE CHIAVE

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

offriamo un liquore di alta qualità risolvendo il bisogno del liquore a fine pasto. Siamo unici perchè usiamo solo prodotti italiani, cercando di migliorare tutti gli aspetti per diventare un'azienda green.

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

Offriamo liquore di alta qualità. Lo realizziamo con macchinari di alto livello, mezzi di trasporto e personale qualificato. Siamo diversi dalle altre imprese perchè la nostra qualità è veramente difficile da raggiungere, proprio perchè puntiamo molto sul livello del nostri prodotto.

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 €
- Costi Camera di Commercio (annuali): 200 €
- Deposito bilancio di esercizio annuale: circa 250 €
- Spese commercialista: da 400€ fino a 2 – 3.000 € 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.

Costo orario lavoratori dipendenti:

- Compreso tra i 21,49€ e i 24,83€ a seconda del livello assegnato (es. C1, C2, D1, D2...)

Costo professionisti esterni:

- P.iva

Altri costi da considerare:

- Affitto
- Acquisto di materiali (pc, prodotti ecc)
- Acquisto di servizi
- Eventuali finanziamenti

ALLEGATO 1

SETTORE DI APPARTENENZA ALLA 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).

ALLEGATO 2

Qui sotto trovate i principali costi di avvio e gestione di una cooperativa sociale, tienila come traccia per cercare i costi di cooperative.

STRUTTURA DEI COSTI di UNA COOPERATIVA SOCIALE

- Agenzia delle Entrate: tra i 100€ e i 150€
- Spese notarili: circa 2000 €
- Libro sociale e fiscale: circa 500 €
- Costi Camera di Commercio (annuali): 200 €
- Deposito bilancio di esercizio annuale: circa 250 €
- Spese commercialista: da 400€ fino a 2 – 3.000 € 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.

Costo orario lavoratori dipendenti:

- Compreso tra i 21,49€ e i 24,83€ a seconda del livello assegnato (es. C1, C2, D1, D2...)

Costo professionisti esterni:

- P.iva

Altri costi da considerare:

- Affitto
 - Acquisto di materiali (pc, prodotti ecc)
 - Acquisto di servizi
 - Eventuali finanziamenti
-