

VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Canedi Medicina
CLASSE	4 apx
link al drive	https://drive.google.com/drive/folders/1Dg98GmC-iWLgPXHZ9QD5_CYtSWZOkvu4?usp=sharing

COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Mattia Tarantino	29/12/2004	mattia.tarantino@isibruno.istruzioneeer.it
Christian Martignani	07/07/2005	christian.martignani@isibruno.istruzioneeer.it
Riccardo (Chong) Polidoro	02/08/2005	riccardo.polidoro@isibruno.istruzioneeer.it
Lorenzo Cappellotto	10/08/2005	lorenzo.cappellotto@isibruno.istruzioneeer.it

COOPERATIVA: Chong Truck

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

Descrivete sinteticamente la vostra idea d'impresa cooperativa

- Offriamo un servizio di vendita ambulante di cibo giapponese e cinese

cosa intendete fare? quali prodotti o servizi offrite?

- Offriamo prodotti di prima qualità con un servizio innovativo e unico nel suo genere

in quale luogo/spazio?

- Svolgiamo la nostra attività nel circondario bolognese data la possibilità di spostarsi con il truck

a quale bisogno/motivazione risponde la vostra idea?

- Soddisfiamo il fabbisogno alimentare

chi sono i vostri clienti e quali i competitor principali?

- I clienti principali sono persone di tutte le età che abbiano voglia di provare il nostro servizio
- I competitor principali sono tutti i food truck e i ristoranti cinesi e giapponesi che operano nella nostra zona

quali i maggiori costi, quali i maggiori ricavi?

- I costi per l'inizio attività e i costi per il mantenimento sono di circa 200.000€
- Per i ricavi stimiamo che alla fine dell'anno ci possa essere un incremento del 30% quindi per un ammontare di 260.000€

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

Consumo/commercio

STRUTTURA ORGANIZZATIVA DEL GRUPPO COSTITUENTE LA COOPERATIVA

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

Presidente: Mattia Tarantino

CDA: Mattia Tarantino, Riccardo Polidoro, Christian Martignani

Direttore Marketing: Lorenzo Cappellotto

Soci: Mattia Tarantino, Riccardo (Chong) Polidoro, Christian Martignani, Lorenzo Cappellotto

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
2	Una testa, un voto [<i>controllo democratico da parte dei soci</i>]	Durante il cda prevale la democrazia sulle scelte dei soci
3	La natura mutualistica [<i>partecipazione economica da parte dei soci</i>]	I soci conferiranno denaro in parti uguali durante allestimento e svolgimento dell'attività
4	Autonomia e indipendenza [<i>neutralità politica e religiosa</i>]	I soci svolgono l'attività in maniera autonoma e assolutamente neutrale in ambito politico e religioso
6	La solidarietà intercooperativa [<i>la cooperazione fra cooperative</i>]	L'impresa collabora costantemente con cooperative che facilitano e rendono possibile il servizio
7	La mutualità verso l'esterno [<i>L'interesse verso la comunità</i>]	L'impresa si impegna a esaudire e soddisfare i bisogni della comunità.

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?

La cooperativa soddisfa il bisogno alimentare e il valore aggiunto dell'impresa è l'esclusività di un servizio unico sul territorio italiano.

Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

Proporre un servizio di ristoro unico nel suo genere.

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

Siamo il primo truck ibrido in Europa, inoltre ci impegniamo a ricercare materie prime locali, usiamo solo materiali compostabili per la distribuzione dei prodotti (bicchieri, posate, piatti, packaging), smaltiamo rifiuti in modo eco-sostenibile.

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

2 SCONFIGGERE LA FAME



Le preparazioni che avanzano verranno messe in vendita a un terzo del prezzo scritto sul menù

3 SALUTE E BENESSERE



Cerchiamo di fornire ai clienti dei prodotti di ottima qualità in modo da non oltrepassare la salute e il benessere di coloro che consumano

5 PARITÀ DI GENERE



Noi offriamo servizi a chiunque ci si presenta davanti, a prescindere da tutto

6 ACQUA PULITA E SERVIZIO IGIENICO SANITARI



Ci impegniamo a svolgere un'attività con un ottimo livello igienico, una corretta condizione sanitaria, inoltre l'acqua che vendiamo proviene da un depuratore

7 ENERGIA PULITA E SOSTENIBILE



Abbiamo scelto il food truck ibrido in modo da utilizzare carburante ed energia elettrica sostenibili

8 LAVORO DIGNITOSO E CRESCITA ECONOMICA



I soci hanno un monte ore equilibrato che permette la corretta riuscita dell'attività e di conseguenza favorisce una crescita economica.

12 CONSUMO E PRODUZIONE RESPONSABILI



Produciamo la sufficiente quantità di prodotti senza fare un'eccessiva produzione, senza sprechi

14 VITA SOTTACQUA



I nostri fornitori si impegnano a fornire i propri prodotti rispettando la vita sott'acqua e tutte le normative del caso

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
Dai 6 anni in su	Fabbisogno alimentare	Servizio di ristoro
Giovani studenti	Fabbisogno alimentare	Servizio di ristoro
Lavoratori in pausa pranzo	Fabbisogno alimentare	Servizio di ristoro
Coloro che sono di fretta	Fabbisogno alimentare	Servizio di ristoro

3/4. CANALI e RELAZIONI

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

Raggiungiamo i clienti mediante inserzioni pubblicitarie sui nostri canali dedicati.
Fidelizziamo i clienti

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

Essendo una sede mobile ci spostiamo in luoghi in cui c'è una buona presenza di persone.
Instauriamo un rapporto amichevole con i nostri clienti affinché possano godersi il servizio.

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 prezzo che ha il servizio cerca di essere giusto e sostenibile da più clienti possibile ma comunque che sostenga l'attività e un sufficiente ricavo.

Considerando il costo del primo anno di attività sarà di circa 200.000€ i ricavi dovranno ammontare a 260.000€ cioè incrementando del 30% i guadagni

6. RISORSE CHIAVE

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

- Risorse strumentali:** L'attività necessita di strumentazione (frigo, piastre ad induzione, abbattitori..), Truck adibito per la vendita di cibo.
- Risorse umane:** Gli stessi soci sono le persone impiegate, sono richieste competenze in ambito culinario e competenze gestionali in ambito lavorativo, oltre che professionalità nel svolgere l'esercizio lavorativo.
- Risorse finanziarie:** Richiediamo un finanziamento utile a lanciare l'attività, possediamo inoltre convenzioni che ci permettono di essere sempre riforniti di materie prime utili al servizio.

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)
Pescherie locali	Fornitura mensile di pesce fresco
Macellerie locali	Fornitura mensile di carne, latte e prodotti caseari freschi.
Pastifici locali	Fornitura di pasta, riso e preparati freschi

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
Ristoranti cinesi e giapponesi	<p>Punti di debolezza: Il competitor offre i nostri stessi prodotti</p> <p>Punti di forza: Servizio più esclusivo e unico nel suo genere, più accessibile e più pratico</p>
Altri food truck	<p>Punti di debolezza: Il competitor offre lo stesso servizio con le stesse modalità</p> <p>Punti di forza: I prodotti da noi offerti ci permettono di differenziarci</p>

8. ATTIVITA' E RISORSE CHIAVE

<p>Cosa fa la vostra impresa? Descrivere sinteticamente qual è il prodotto o il servizio offerto, che cosa proponete</p>
<p>La nostra idea di impresa consiste in un food truck di sushi e cibo cinese, il quale verrà venduto nel circondario bolognese.</p>
<p>Che tipo di prodotto o servizio realizzate? Come lo realizzate o producite? Per quale cosa siete differenti rispetto alla concorrenza ?</p>
<p>Produciamo sushi e cibo cinese, acquistando le materie prime attraverso collaborazioni con produttori locali, la nostra idea si differenzia rispetto alla concorrenza data la nostra capacità di cambiare la nostra postazione di vendita consentendo a più persone possibile di provare i nostri prodotti.</p>

9. COSTI

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

Per l'allestimento del nostro food truck ibrido, abbiamo speso circa 100.000€

Costi mensili per collaborazioni e acquisto di materie prime circa 5.000€

Costi mensili per il mantenimento del truck 1.000€

- Agenzia delle Entrate: 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: di 400€
- Interessi del 5% su finanziamento: 5.000€

Costo retribuzioni annuali soci

100.000€

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
-