

# VITAMINA C

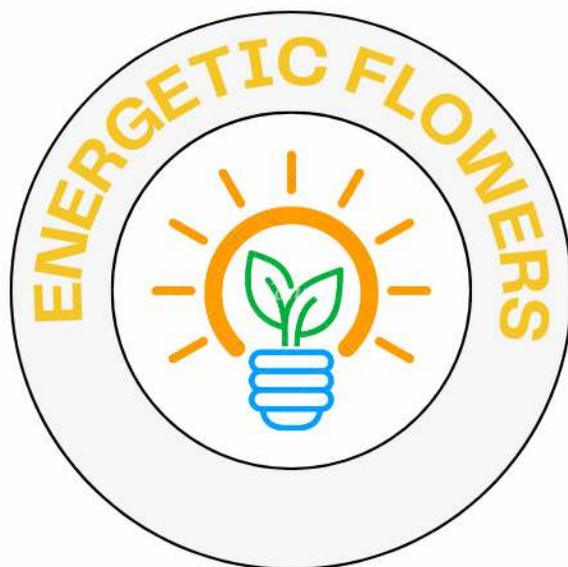
• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Alessandro da Imola
CLASSE	4ASUES
LINK ALLA CARTELLA DRIVE	<a href="https://drive.google.com/drive/folders/1TWciR8blMuuEIH5LDhCHg5DldH5QKZn?usp=drive_link">https://drive.google.com/drive/folders/1TWciR8blMuuEIH5LDhCHg5DldH5QKZn?usp=drive_link</a>

## COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Giacomo Cavina	12/06/2006 Imola	cavina.gia@imolalicei.istruzioneeer.it ( 3913304808 )
Matteo Semir Grassi	1/10/2006 Bagno A Ripoli	grassi.ms@imolalicei.istruzioneeer.it ( 3423557882 )
Matilde Tartarini	3/02/2006 Imola	tartarini.m@imolalicei.istruzioneeer.it ( 3703400348 )
Maria Sole Casadio	4/11/2005 Imola	casadio.m@imolalicei.istruzioneeer.it ( 3913169699 )

# COOPERATIVA: ENERGETIC FLOWERS



## 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?

Intendiamo creare un girasole finto con dentro un pannello fotovoltaico e che abbellisca il giardino.

energia ed estetica dentro il giardino di casa

in quale luogo/spazio?

Tramite un sito online

a quale bisogno/motivazione risponde la vostra idea?

Bisogno estetico e elettrico e per risparmiare

Per avere piena autonomia

chi sono i vostri clienti e quali i competitor principali?

I nostri clienti sono soprattutto famiglie

I competitor sono le ditte che vendono i pannelli fotovoltaici

quali i maggiori costi, quali i maggiori ricavi?

**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)**

	I soci sono gli utenti stessi del servizio o i consumatori (siete una cooperativa di consumo!)
	I soci sono i lavoratori stessi della cooperativa (siete una cooperativa di produzione lavoro!)
X	I soci sono coloro che conferiscono nella cooperativa beni o servizi (siete una cooperativa di supporto e/o conferimento!)

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

X	Consumo/commercio
	Sociale/Socio Assistenziale
	Agricolo/Agroalimentare
X	Abitazione
	Trasporti
X	Tecnologico/digitale
	Culturale
	turismo
	Altro ..... estetico e rinnovabile

## STRUTTURA ORGANIZZATIVA DEL GRUPPO COSTITUENTE LA COOPERATIVA

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

Casadio Maria Sole → Marketing manager

Cavina Giacomo → Capo cooperativa

Grassi Matteo Semir → Amministratore delegato

Tartarini Matilde → Responsabile finanziario

## 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> ]	Architettura estetica che assomiglia ad una pianta
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> ]	Abbellimento dell'ambiente esterno per migliorare la visione della città.

## 1. PROPOSTA DI VALORE

<b>IL VALORE OFFERTO</b>
Quale bisogno/problema soddisfatte o risolvete? Qual è il valore aggiunto che portate ai vostri clienti rispetto alle altre imprese?
Intendiamo creare un girasole finto con dentro un pannello fotovoltaico, che abbellisca il giardino. Energia ed estetica dentro il giardino di casa

---

Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

Pannelli fotovoltaici

Strumentazione del girasole

Energia rinnovabile

Estetica e sostenibilità

---

La velocità e la precisione

---

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

Utilizzare una quantità elevata di Watt in modo tale che le famiglie possano risparmiare il più possibile sull'energia elettrica.

---

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

---

7 ENERGIA PULITA E  
SOSTENIBILE



X

---

9 IMPRESE INNOVAZIONE E  
INFRASTRUTTURE



X

---

11 CITTÀ E COMUNITÀ  
SOSTENIBILI



X

---

13 LOTTA CONTRO IL  
CAMBIAMENTO CLIMATICO

X

15 VITA SULLA TERRA



X

17 PARTNERSHIP PER GLI  
OBIETTIVI

## 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
Chiunque abbia un'abitazione con giardino o terrazza/balcone.	Serve per l'arredamento e l'estetica dello spazio esterno e allo stesso tempo è una soluzione al risparmio.	Prodotto rinnovabile e estetico

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

## 3/4. CANALI e RELAZIONI

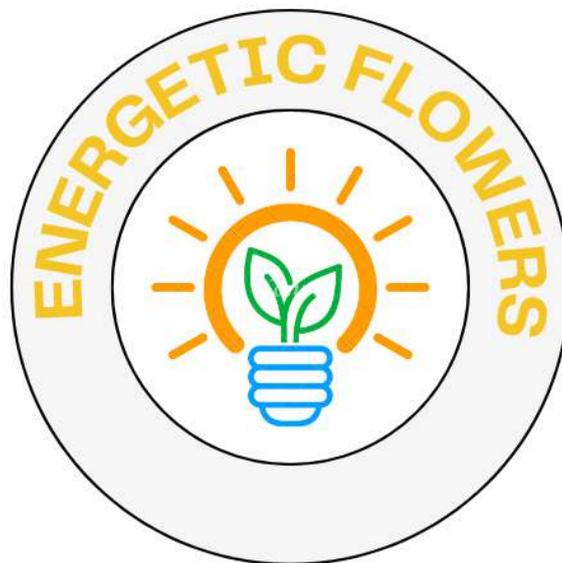
**Come raggiungete i clienti? Quali canali distributivi utilizzate per vendere il prodotto? Quali strumenti comunicativi e di marketing utilizzate?**

Raggiungiamo i clienti tramite un sito online creato da noi aiutandoci anche con le pubblicità al interno dei social e della televisione.

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

Puntiamo a instaurare un rapporto di fiducia e di soddisfare al massimo il cliente. Nel caso il cliente non fosse soddisfatto del prodotto siamo disponibili per il pieno rimborso.

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



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

**Abbiamo creato sia un sito internet esclusivamente per la vendita dei prodotti e anche una pagina instagram per far arrivare il nostro prodotto a più persone possibili e attirare più clienti.**

## **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.

I clienti pagano per il valore estetico e per ottenere in futuro un risparmio nei costi dell'elettricità.

I clienti pagano online, direttamente nel nostro sito internet.

## 6. RISORSE CHIAVE

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

- risorse strumentali (sedi, strumenti, macchinari, tecnologie, spazi...) (X)
- 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)
Negozio di fiori	Fornitore
Azienda di pannelli fotovoltaici	Produzione
macchinari elettrici	

### 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
Ditta di vendita pannelli di fotovoltaici	Punti di forza: combiniamo estetica e energia rinnovabile e utilizziamo materiali di ottima qualità.  Punti di debolezza: il prezzo elevato

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

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

- Piante con pannello fotovoltaico incorporato
- Il prodotto da noi ideato è un convertitore di radiazioni solari in energia elettrica, estetico e rinnovabile.

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

Piante con pannello fotovoltaico incorporato.

Per la realizzazione del nostro prodotto dobbiamo acquistare:

- pannelli fotovoltaici
- materiale elettrico
- fiori finti
- lenti d'ingrandimento

Siamo differenti rispetto alla concorrenza perchè usiamo materiali di ottima qualità e riciclabili e riusciamo a combinare 2 aspetti fondamentali: l'estetica e il risparmio

## **9. COSTI**

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

Panelli fotovoltaici: 1 m<sup>2</sup> viene a costare 300 €

Fiori finti: 3€ a fiore

Cavi elettrici: 30€

Lente di ingrandimento: 10€

Materiali per tracciamento dell'asse: 5€

scritto da Jan

# 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

I costi:

### 1. Costi dei materiali:

- Pannelli fotovoltaici: da 500 a 2000 euro al metro quadrato, a seconda della potenza e della qualità.
- Lenti di ingrandimento: da 50 a 500 euro per un set di lenti.
- Componenti elettronici: da 200 a 1000 euro per il sistema.
- Materiali per il meccanismo di tracciamento solare: da 200 a 1000 euro per il sistema.

### 2. Costi del personale:

- Salari dei dipendenti: da 1500 a 3000 euro al mese per dipendente, a seconda della posizione e delle competenze.
- Contributi previdenziali e assicurazioni sociali: circa il 30-40% dei salari dei dipendenti.

### 3. Costi delle professioni esterne:

- Costi di consulenza per l'ideazione e il design del progetto: da 1000 a 5000 euro per la consulenza.
- Costi di consulenza legale: da 500 a 2000 euro per la consulenza.
- Costi di consulenza fiscale: da 200 a 1000 euro per la consulenza.

### 4. Costi operativi:

- Affitto o leasing degli spazi di lavoro e degli uffici: da 500 a 2000 euro al mese, a seconda della posizione e delle dimensioni degli spazi.
- Servizi pubblici e servizi di comunicazione: da 200 a 500 euro al mese.

- Spese generali: da 100 a 500 euro al mese.

#### 5. Tasse e imposte:

- Imposte sul reddito delle imprese: circa il 20-30% dei profitti.

- Imposte sul valore aggiunto (IVA): da 5 a 25% dei ricavi, a seconda delle normative fiscali locali.

- Contributi previdenziali e assicurativi per i dipendenti: circa il 30-40% dei salari dei dipendenti.

#### 6. Altri costi:

- Costi di trasporto e consegna dei materiali: da 50 a 200 euro per consegna.

- Costi di pubblicità e marketing: da 500 a 2000 euro al mese.

- Costi di formazione e sviluppo professionale: da 200 a 1000 euro al corso.

---