

VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Liceo Scientifico Rambaldi-Valeriani di Imola
CLASSE	3° BS
link al drive	https://drive.google.com/drive/folders/1YZOEyem1CzNzoGyJIwP-yyzQF02MU1hW9?usp=sharing

COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Giacomo Latorre	01/02/2007 a Imola	latorre.giacomo@imolalicei.istruzioneeer.it 3703629548
Riccardo Mazzolani	07/11/2007 a Bologna	mazzolani.riccardo@imolalicei.istruzioneeer.it 3662515555
Andrea Tagliaferri	13/11/2006 a Imola	tagliaferri.andrea@imolalicei.istruzioneeer.it 3420405073
Rosario Tauro	25/02/2007 a Imola	tauro.rosario@imolalicei.istruzioneeer.it 3337454130
Alessandro Turrini	30/05/2007 a Imola	turrini.alessandro@imolalicei.istruzioneeer.it 3248022113

COOPERATIVA: FARMACOOOP

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?

in quale luogo/spazio?

a quale bisogno/motivazione risponde la vostra idea?

chi sono i vostri clienti e quali i competitor principali?

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)?

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?

Consumo/commercio

Settore cosmo(conquistiamo lo spazio)-farmaceutico

STRUTTURA ORGANIZZATIVA DEL GRUPPO COSTITUENTE LA COOPERATIVA

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

Noi siamo una cooperativa cosmetico-farmaceutica , formata da 5 soci : Latorre Giacomo dirigente marketing e commercio, Mazzolani Riccardo direttore operativo, Tagliaferri Andrea responsabile delle risorse umane, Tauro Rosario direttore generale, e Turrini Alessandro presidente della cooperativa.

I PRINCIPI COOPERATIVI DELL'IDEA

	Principio	Motivazione
1	Porta aperta [<i>adesione libera e volontaria</i>]	
2	Una testa, nessun voto [<i>controllo dittatoriale da parte del Glande Mao</i>]	
3	La natura mutualistica [<i>partecipazione economica da parte del glande mao</i>]	
4	Controllo e dipendenza [<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>]	

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 nostra azienda si cura del benessere e della salute dei nostri clienti e tiene conto dell'aspetto naturalistico e organico degli ingredienti componenti dei nostri prodotti.

Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

Quali sono gli obiettivi di sostenibilità che vi siete prefissati?

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

3 SALUTE E BENESSERE



Essendo un'azienda di cosmesi e farmaceutica noi ci preoccupiamo in primo luogo della salute e del benessere dei nostri clienti

7 ENERGIA PULITA E SOSTENIBILE



Utilizziamo energia pulita nei nostri laboratori

12 CONSUMO E PRODUZIONE RESPONSABILI

Salvaguardiamo l'eccessivo consumo nei nostri laboratori

13 LOTTA CONTRO IL CAMBIAMENTO CLIMATICO



Cerchiamo di ridurre l'impatto ambientale riducendo l'inquinamento nei llaboratori

15 VITA SULLA TERRA



Utilizziamo prodotti green e biodegradabili

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
malati	raffreddore/malattie in generali	antibiotici
anziani	pelle secca	creme idratanti
donne	cura della pelle e bellezza	creme
uomini	capelli	shampoo

!!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?

Per raggiungere i clienti utilizziamo social come: instagram, tiktok, twitter, facebook e youtube.

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

Interagiamo con loro attraverso fiere, meeting, omaggi e sconti, preordini e premi.

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.

25-15 € in base alla quantità e qualità del prodotto.

I nostri clienti pagano qualità, benessere e naturalità.

6. RISORSE CHIAVE

- Di cosa avete bisogno per realizzare il prodotto o servizio definito? Piante tropicali, nutritive e benefiche**
- risorse strumentali (sedi, strumenti, macchinari, tecnologie, spazi...) Macchina di estrazione e trattamento**
 - risorse umane (organigramma funzionale, competenze e professionalità, funzioni aziendali, persone impiegate...) Personale con competenze farmaceutiche**
 - risorse finanziarie (bandi, convenzioni, finanziamenti...) Banche**
 - risorse intellettuali (brevetti, dati, informazioni...) Brevetti**

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)
Amazon	trasportatore merce
Vovolis	produzione merce chimica

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
altre farmacie locali	noi non utilizziamo in modo eccessivo prodotti chimici e manteniamo l'aspetto benefico e nutritivo del prodotto.

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 cooperativa propone benessere e qualità per i nostri clienti attraverso prodotti top di gamma, ad un ottimo prezzo ed economico. Inoltre sono di origine naturale e la produzione avviene a km 0.

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

La nostra impresa si occupa di vendita di farmaci e cosmetici naturali con fragranze organiche, provenienti direttamente dalle isole dei Caraibi, e prodotti sul posto.

9. COSTI

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

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 (*cooperative di conferimento di prodotti agricoli e allevamento*). Possono essere di “lavoro” quando trattasi di conduzione agricola come le cooperative bracciantili (*cooperative di lavoro agricolo*).

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€
- 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 2000€ 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
-