

# VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Giordano Bruno
CLASSE	4°APX
link al drive	<a href="https://drive.google.com/drive/folders/1cN50Fe6JRLCH9DITvQfMBOXZO9quXk-A?usp=sharing">https://drive.google.com/drive/folders/1cN50Fe6JRLCH9DITvQfMBOXZO9quXk-A?usp=sharing</a>

## COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Merzari Matteo	13/06/2006, Imola	matteo.merzari@isibruno.is truzioneer.it
Atzeni Alice	13/09/2006, Imola	alice.atzeni@isibruno.is truzioneer.it
El-Haouari Sara	14/04/2005, Bologna	sara.elhaouari@isibruno.ist ruzioneer.it
Parami Nesadini	15/06/2005, Sri Lanka	parami.miriyagallagedon@i sibruno.istruzioneer.it

## COOPERATIVA: HIGHER SAFE MOBILE

---

## 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?**

Una cover per smartphone o tablet che permette di ridurre se non azzerare i danni di caduta. Infatti, grazie a un micro-sensore all'interno dei bordi della cover, si riempiranno d'aria quando il micro-sensore percepirà che la velocità della caduta è troppo elevata.

**in quale luogo/spazio?**

Medicina (BO), Via Scarcelli n.33.

**a quale bisogno/motivazione risponde la vostra idea?**

Risolviamo il problema della rottura o dagli urti causati dalla caduta o per distrazione e l'unione tra utilità e estetica dando importanza al fatto che venga utilizzato da tutti. Il nostro prodotto oltre ad azzerare o diminuire drasticamente i rischi di rottura del proprio dispositivo elettronico, utilizza materiali biodegradabili ed ecosostenibili, sfruttando un sistema assicurano il funzionamento di questo accessorio.

**chi sono i vostri clienti e quali i competitor principali?**

tutti coloro che hanno un telefono o un tablet.

I nostri concorrenti sono produttori che vendono online, come ad esempio: Newmartina, Ilikecases e Gelato.

**quali i maggiori costi, quali i maggiori ricavi?**

I costi più elevati per questo progetto sono i materiali, la produzione e l'aggiuntiva personalizzazione delle cover che richiede il cliente all'acquisto.

I ricavi più elevati per questo progetto dipendono dal prezzo del prodotto che è mediamente più alto del cover in commercio.

**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)**

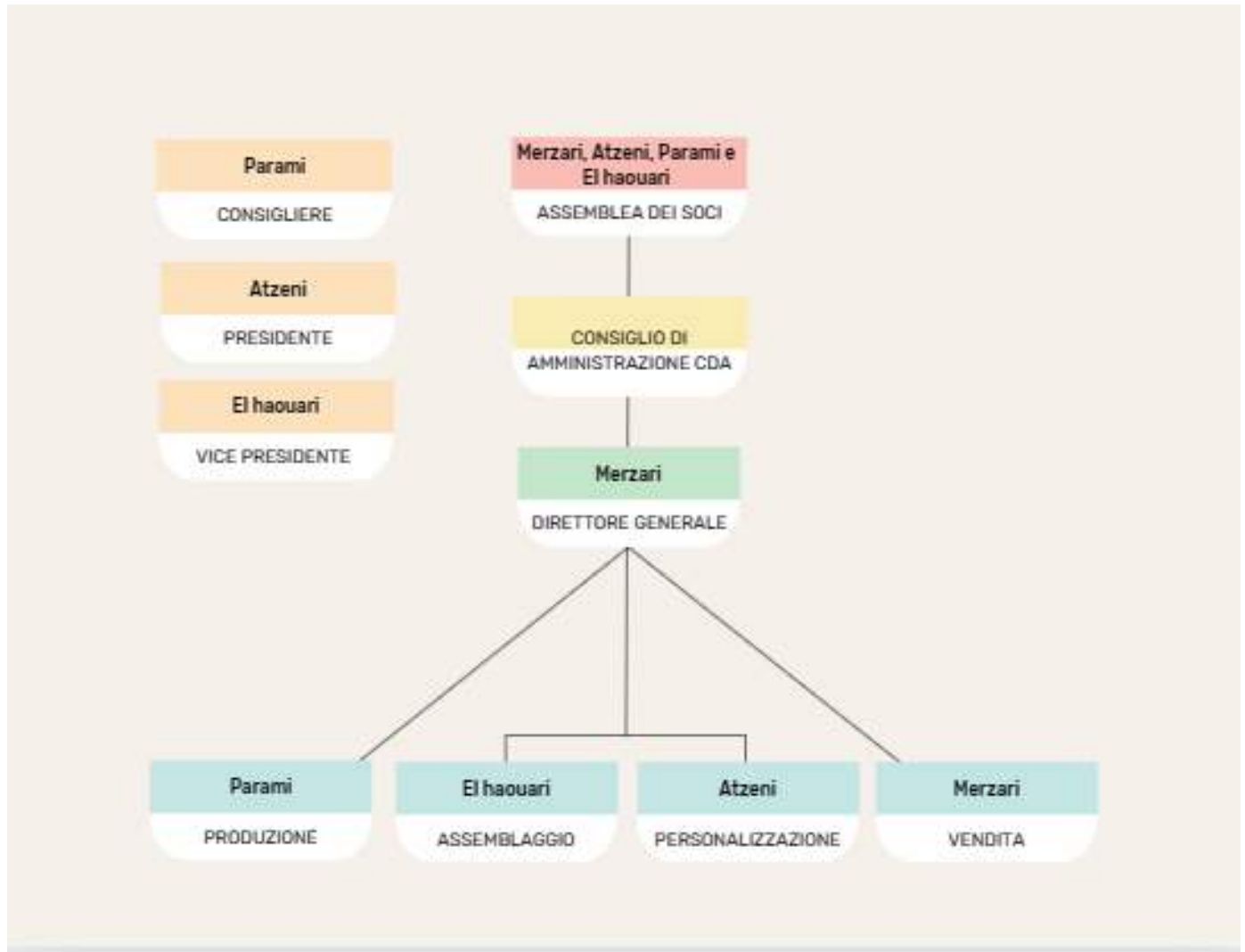
<input checked="" type="checkbox"/>	I soci sono i lavoratori stessi della cooperativa (siete una cooperativa di produzione lavoro!)
-------------------------------------	---

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

<input checked="" type="checkbox"/>	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



## 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
3	La natura mutualistica [ <i>partecipazione economica da parte dei soci</i> ]	siamo una cooperativa di produzione e lavoro
6	La solidarietà intercooperativa [ <i>la cooperazione fra cooperative</i> ]	altre cooperative forniscono i materiali che utilizziamo.

## 1. PROPOSTA DI VALORE

IL VALORE OFFERTO
<p><b>Quale bisogno/problema soddisfatte o risolvete? Qual è il valore aggiunto che portate ai vostri clienti rispetto alle altre imprese?</b></p>
<p>L'idea è partita da un problema che affligge a chi ha un dispositivo tecnologico come telefono (Iphone, Samsung, Huawei) o tablet, si parla infatti di voler proteggere questi dispositivi da rotture o da danneggiamenti provocati dalla caduta o dall'urto di esso.</p> <p>Infatti il nostro scopo è creare una cover che tolga o diminuisca i rischi di rottura o danneggiamento del nostro dispositivo.</p>

---

## Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

---

Il nostro prodotto ad essere innovativo, la sua reazione dovuta al sensore di altissima tecnologia gli permette di reagire in maniera veloce ed efficace, come nessun altro prodotto simile in commercio.

---

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

Utilizziamo materiali biodegradabili ed ecosostenibili, sfruttando un sistema altamente tecnologico che assicurano il funzionamento di questo accessorio.

---

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

---

### 3 SALUTE E BENESSERE



Grazie al Higher Safe Mobile, ogni tipo di preoccupazione e ansia, dovuta alla possibilità di danni al proprio dispositivo, svanisce migliorando di gran lunga la salute mentale del proprietario.

---

### 7 ENERGIA PULITA E SOSTENIBILE



Oltre al moderno sensore, alimentato ad energia elettrica che permette il funzionamento dell' Higher Safe Mobile, il prodotto effettua il suo compito tramite l'utilizzo di aria compressa e senza nessun altro tipo di gas potenzialmente dannoso per l'ambiente .

---

### 12 CONSUMO E PRODUZIONE RESPONSABILI



Per ridurre al minimo i rischi d'impatto ambientale, la produzione del prodotto avviene in maniera totalmente controllata, assicurandosi che tutti i materiali vengano acquistati nella giusta quantità.

---

### 13 LOTTA CONTRO IL CAMBIAMENTO CLIMATICO



L'Higher Safe Mobile, viene creata utilizzando esclusivamente silicone ( materiale eco-sostenibile), motivo per cui i rischi dovuti all'inquinamento vengono diminuiti.

---

### 17 PARTNERSHIP PER GLI OBIETTIVI

Ognuno dei nostri partner, prima di diventare tale, viene accuratamente analizzato nelle sue scelte e nei suoi comportamenti/ atteggiamenti, verso la società, così da evitare qualunque tipo di inconveniente.

## 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
Bambini ( 6-12)	abbassamento o annullamento del rischio da danni da impatto	cover ad aria compressa con sensore di movimento per attutire cadute o impatti
Adolescenti (13-19)	abbassamento o annullamento del rischio da danni da impatto	cover ad aria compressa con sensore di movimento per attutire cadute o impatti
Adulti (20+)	abbassamento o annullamento del rischio da danni da impatto	cover ad aria compressa con sensore di movimento per attutire cadute o impatti

## 3/4. CANALI e RELAZIONI

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

Raggiungeremo i clienti con i social media.

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

Come cooperativa lavoriamo senza avere un rapporto diretto con un cliente, visto che vendiamo online.

La comunicazione con il cliente avviene tramite la pagina Instagram e il sito internet, infatti invieremo e-mail per comunicare al cliente ciò che è necessario (informazioni prima e dopo l'acquisto), anche per chiedere un feedback sul nostro prodotto.

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

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





**Instagram (@highersafemobile)**

Instagram photos and videos

 [instagram.com](https://www.instagram.com)

## 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 viene calcolato in base al costo dei materiali e ai prezzi della concorrenza. Abbiamo stimato un costo di circa 25,00 per la cover del cellulare e 28,00 per il tablet. L'entrata principale della nostra cooperativa proviene dalla vendita del prodotto, il ricavo che prevediamo per la vendita di 50.000 unità è di circa 1.300.000,00 calcolato in base ai costi che dobbiamo sostenere nel primo anno di gestione.

## 6. RISORSE CHIAVE

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

- risorse strumentali: macchina di stampaggio, magazzino e laboratorio, PC
- risorse umane: soci (Atzeni, El-Haouari, Merzari, Parami)
- risorse finanziarie: finanziamenti dei soci

## 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)
NHT ITALIA srl	fornitore silicone
OPTOI	fornitore microsensore
Bartolini srl	servizi di trasporto nazionale

## 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
Newmartina	P.F: Abbiamo una cover che grazie alla microtecnologia, azzerà il rischio di rottura, causato dalle cadute  P.D: Non abbiamo la stessa popolarità dei nostri competitor
Ilikecases	P.F: Abbiamo una cover che grazie alla microtecnologia, azzerà il rischio di rottura, causato dalle cadute  P.D: Non abbiamo la stessa popolarità dei nostri competitor
Gelato.	P.F: Abbiamo una cover che grazie alla microtecnologia, azzerà il rischio di rottura, causato dalle cadute  P.D: Non abbiamo la stessa popolarità dei nostri competitor

## 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 impresa produce e vende una cover che grazie ad un sensore di movimento si gonfia attutendo ogni tipo di caduta. La cover può essere per il telefono e per tablet e potranno essere personalizzate con un costo aggiuntivo.

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

Realizziamo una cover che protegge dagli urti. Viene realizzata in silicone e contiene al suo interno un sensore di movimento che si attiva nel momento rileva la presenza di un ostacolo. Quando si avvicina all'ostacolo, viene prodotto l'effetto airbag come avviene già per le automobili. In questo modo il telefono viene protetto dai danni provocati dalle cadute. Ci occupiamo della produzione e della spedizione della cover, che potranno essere personalizzate in base alle richieste dei clienti.

Non esistono ancora cover con queste caratteristiche per cui non abbiamo nessun tipo di concorrenza.

## **9. COSTI**

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

Costo materiali: (400g di silicone = 28€)  $(400:20= 20)$  il costo di una cover ci viene a costare 1.40€

Costo componenti: micro sensore di movimento 15,00€

Costo della personalizzazione del prodotto: cover telefono: 4,00€/6,00€ cover tablet: 8,00€/9,00€

Locale per uso magazzino e per la produzione, affitto (annuale): 11.760,00€

Macchinari: ammortamento macchina stampaggio: 300,00€ annui

Costi di trasporto: 8.000,00€

Retribuzioni soci/lavoratori: 120.000,00€

Utenze (telefono, gas, luce, acqua): 2500,00€

Ammortamento spese di costituzione: 520,00€

# 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€ 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
-