

VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Paolini
CLASSE	3H SIA
link al drive	

COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Benedetta Oliva	14/07/2007 Imola	bostella14@gmail.com 3334387336
Paula Fabbi	22/07/2007 Bogotà (Colombia)	paulafabbi@icloud.com 3703636156
Manuel Pio Ciafardini	20/04/2007 Imola	manuelciafardini@gmail.com 3669958396
Thomas Nerini	13/07/2007 Imola	nerinithomas@gmail.com 3703636080
Samuele Di Stefano	04/09/2007 Imola	samueledistefano58@gmail.com 3518068035

COOPERATIVA: PIO company



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)? (inserire una X ed eliminare le righe non utilizzate)

<input checked="" type="checkbox"/>	I soci sono gli utenti stessi del servizio o i consumatori (siete una cooperativa di consumo!)
-------------------------------------	--

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
-------------------------------------	-------------------

<input checked="" type="checkbox"/>	Tecnologico/digitale
-------------------------------------	----------------------

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 soci: investitori, consumatori, volontari, Thomas Nerini, Manuel Pio Ciafardini, Samuele Di Stefano, Benedetta Oliva, Paula Fabbi

Consiglio di amministrazione: Thomas Nerini, Manuel Pio Ciafardini, Samuele Di Stefano, Benedetta Oliva, Paula Fabbi

Presidente: Thomas Nerini

Vicepresidente: Manuel Pio Ciafardini

Direttore Generale : Lorenzo Coppolillo

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>]	i soci formano delle proposte valutate dal CdA
3	La natura mutualistica [<i>partecipazione economica da parte dei soci</i>]	i soci investono nell'azienda
7	La mutualità verso l'esterno [<i>L'interesse verso la comunità</i>]	i nostri consumatori sono parte molto importante nell'azienda in quanto mezzo per cui è a noi possibile il riciclo di materiali per una parte della produzione

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 maggior parte delle persone ha nei propri armadi montagne di vestiti inutilizzati da loro ma che potrebbero essere riciclati per produrre vestiti

Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

L'innovazione della nostra cooperativa è ritirare i vestiti usati dei nostri clienti e sostituirli con vestiti nuovi, oppure, se un cliente vuole tenersi un determinato vestito per ricordo aggiungiamo della stoffa in modo che possa continuare a riutilizzarlo.

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

Cercare di eliminare lo spreco di vestiti riutilizzandoli per crearne di nuovi e diminuendo l'impronta ambientale di ogni persona, utilizziamo materiali sostenibili come ad esempio il cotone biologico, cerchiamo di avere una produzione a KM 0 riducendo così l'impatto del trasporto e supportando le economie locali.

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

11 CITTÀ E COMUNITÀ
SOSTENIBILI



Riutilizzando i vestiti che non stanno più ai bambini o che non usano più miglioriamo lo stile di vita degli abitanti e gli invogliamo di più a condurre uno stile di vita sostenibile



Riciclando i vestiti riduciamo la produzione media di vestiti e lo spreco di risorse nella produzione di nuovi vestiti

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
genitori di bambini dai 3 anni ai 16 anni	ampia fornitura di abbigliamento per bambini	abbigliamento per bambini in cotone riciclato
ragazzi e adulti di qualsiasi genere	ampia fornitura di abbigliamento	abbigliamento in cotone riciclato

!!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?

attraverso social come tik tok e instagram, con negozi fisici in cui lasciare i propri vestiti vecchi

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

Comunicazione trasparente e informativa: La cooperativa dovrebbe fornire informazioni chiare e trasparenti sui materiali utilizzati per la produzione dei vestiti, sottolineando i benefici ambientali del riciclo e dell'uso di materiali sostenibili. Questo può avvenire attraverso etichette informative sui prodotti, sul sito web e sui materiali promozionali.

1. **Coinvolgimento dei clienti:** La cooperativa potrebbe coinvolgere attivamente i clienti nel processo decisionale, ad esempio chiedendo loro suggerimenti su nuovi design o materiali da utilizzare. Questo può essere fatto tramite sondaggi online, focus group o eventi speciali in negozio.
2. **Servizio clienti personalizzato:** Offrire un servizio clienti personalizzato e attento può contribuire a creare legami più forti con i clienti. Ad esempio, il personale potrebbe essere formato per consigliare i clienti su quali vestiti sono più adatti alle loro esigenze e preferenze.
3. **Programmi di fidelizzazione:** La cooperativa potrebbe implementare programmi di fidelizzazione che premiano i clienti abituali con sconti, offerte speciali o accesso anticipato alle nuove collezioni. Questo può incentivare i clienti a tornare e a fare acquisti ripetuti.
4. **Eventi e iniziative comunitarie:** Organizzare eventi e iniziative comunitarie, come sfilate di moda locali o workshop sul riciclo creativo, può aiutare a creare un senso di comunità intorno alla cooperativa e incoraggiare l'interazione tra i clienti.
5. **Ascolto attivo dei feedback:** La cooperativa dovrebbe essere aperta a ricevere feedback dai clienti e ad adattare le proprie offerte di conseguenza. Questo può contribuire a migliorare continuamente i prodotti e i servizi offerti.

Instaurare una relazione solida e di fiducia con i clienti è fondamentale per il successo a lungo termine di una cooperativa di consumo che offre vestiario sostenibile. La trasparenza, l'ascolto attivo e il coinvolgimento dei clienti possono contribuire a creare un legame duraturo basato sulla condivisione dei valori di sostenibilità e responsabilità sociale.

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 range di prezzi varia dai 10 euro fino ai 150 per capo

l'impresa riceve le proprie entrate dalla vendita dell'abbigliamento

6. RISORSE CHIAVE

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

risorse strumentali (sedi, strumenti, macchinari, tecnologie, spazi...)

capannone per la produzione con macchinari per cucire, sfibrare i vestiti vecchi (3)

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

8. ATTIVITA' E RISORSE CHIAVE

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

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

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

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
-