

VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Liceo Scientifico Luigi Valeriani
CLASSE	3BS
LINK AL DRIVE (create la vostra cartella di gruppo che sia visibile a tutti):	https://drive.google.com/drive/folders/1FmT_7g4AY1JGgJyE_6hRWbHZUAqvzO0e?usp=sharing

COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Lorenzo Fuschini	02/02/2007 Pescara	fuschini.lorenzo@imolalicei.istruzioneer.it
Riccardo Pellicanò	10/04/2007 Imola	pellicano.riccardo@imolalicei.istruzioneer.it
Guido Martignani	06/04/07 Imola	martignani.guido@imolalicei.istruzioneer.it 3808970872
Eleonora Ranieri	29/05/2007 Imola	ranieri.eleonora@imolalicei.istruzioneer.it

COOPERATIVA: Kronos

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

Descrivete sinteticamente la vostra idea d'impresa cooperativa

Applicazione digitale per l'organizzazione del tempo e degli impegni

cosa intendete fare? quali prodotti o servizi offrite?

Intendiamo offrire un'applicazione per computer o cellulare che aiuti ad organizzare il tempo delle persone impegnate

a quale bisogno/motivazione risponde la vostra idea?

Organizzazione personale e salute

chi sono i vostri clienti e quali i competitor principali

I nostri clienti sono: lavoratori, studenti, sportivi. I nostri competitor sono le applicazioni "calendario" e le applicazioni per l'organizzazione dello studio o degli allenamenti

quali i maggiori costi, quali i maggiori ricavi?

I maggiori costi si troveranno nella gestione e manutenzione di server europei e possibilmente globali. Un altro costo è l'API di una IA che gestisca in modo efficiente gli impegni. I maggiori guadagni verranno dalle partnership pubblicitarie

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 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)

X	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

Riccardo Pellicanò: commerciale ed IA manager

Eleonora Ranieri: head designer e app developer

Guido Martignani: ideatore e direttore tecnico

Lorenzo Fuschini: ideatore e direttore marketing

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
1	Porta aperta [<i>adesione libera e volontaria</i>]	Chiunque può partecipare allo sviluppo del nostro IA: l'utente può fornire consigli su pianificazioni ottimali che verranno presi in considerazione dai nostri dipendenti per l'addestramento dell'IA.
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>]	
4	Autonomia e indipendenza [<i>neutralità politica e religiosa</i>]	L'applicazione si limita ad organizzare eventi ed impegni: non distingue tra eventi e/o impegni se non al fine di un'organizzazione ottimale.
5	Educazione e formazione	L'applicazione punta a ottimizzare il tempo speso in hobby o lavoro, di conseguenza migliora la formazione e l'educazione dell'utente.
6	La solidarietà intercooperativa [<i>la cooperazione fra cooperative</i>]	
7	La mutualità verso l'esterno [<i>L'interesse verso la comunità</i>]	L'applicazione ha molto interesse nelle routine di tutte le comunità e

l'obiettivo è avere utenti di ogni genere o etnia.

e

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?

Organizziamo il tempo delle persone e cerchiamo di migliorare i piani di preparazione dei nostri utenti. Offriamo anche un servizio di monitoraggio per sportivi e studenti attraverso strumenti analogici.

Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

La nostra innovazione sta nell'ottimizzazione e nell'organizzazione del tempo dei nostri clienti

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

Puntiamo a migliorare la salute e il benessere dei nostri clienti.

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

3 SALUTE E BENESSERE



Organizzazione e monitoraggio degli obiettivi dei nostri utenti sportivi

4 ISTRUZIONE DI QUALITÀ



Si riesce a programmare i vari impegni e la mole di studio per arrivare preparati a un obiettivo scolastico.

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

Bisogni che il prodotto/servizio soddisfa	Tipo di prodotto/servizio
avere svariate informazioni utili a portata di mano tutte su un stessa app creando più ordine	applicazione, varie componenti aggiuntive specifiche per ogni bisogno.

!!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?
<p>Pubblicità su canali molto conosciuti (youtube, google ads, pubblicità a tendina in generale su vari siti)</p> <p>pubblicità su social (influencer pagati per sponsorizzare il nostro prodotto tramite video)</p>
Quale tipo di relazione volete instaurare con i clienti? Come interagite con loro?
tramite utilizzo di intelligenza artificiale/operatori si può venire in aiuto ai clienti bisognosi con una chat tra cliente e IA
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.

I nostri servizi sono gratuiti su cellulare o computer. Il nostro ricavato si basa sul supporto degli utenti, sulla pubblicità e sulla vendita dei braccialetti

6. RISORSE CHIAVE

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

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

API di una IA oppure una intelligenza artificiale programmata. I materiali e macchinari per la realizzazione del braccialetto. Un supporto digitale per l'applicazione

risorse umane (organigramma funzionale, competenze e professionalità, funzioni aziendali, persone impiegate...)

Dipendenti per la gestione server

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)
OpenAi	Forniscono l'intelligenza artificiale su cui si basa l'app.
Google	Per similitudine dei prodotti e fama della marca sarebbe auspicabile realizzare una partnership con Google Calendar: il competitor più grande.
Applicazioni Calendario	Stesso motivo di Google
Applicazioni di monitoraggio	Per una migliore funzionalità del bracciale

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
Google	offriamo un servizio più completo rispetto alle singole app Google, nonostante ciò Google fornisce un semi-monopolio sulle applicazioni digitali quindi sarebbe preferibile organizzare una partnership
Qualsiasi applicazione calendario	Il nostro servizio è più completo e l'HUD più semplice da navigare, inoltre l'app fornisce possibilità diversificate in base al bisogno dell'utente, tuttavia un'applicazione nuova può essere sfiduciata da utenti già abituati a vecchie app
Applicazioni di monitoraggio	Le applicazioni

8. ATTIVITA' E RISORSE CHIAVE

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

Organizziamo il tempo delle persone e cerchiamo di migliorare i piani di preparazione dei nostri utenti. Offriamo anche un servizio di monitoraggio per sportivi e studenti attraverso strumenti analogici.

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

Produciamo un app in grado di organizzare il tempo dei nostri utenti.

9. COSTI

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

Dovremo sostenere i costi di dipendenti per gestione e manutenzione dei server, servizio clienti, materiali e macchinari per i bracciali e API dell'IA

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
-