

VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Canedi
CLASSE	4apx
link al drive	https://drive.google.com/drive/folders/1uZCubz0PsURctrpSfVDNI3Vrwdtcmmmo?usp=sharing

COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Krimi Omayma	26/04/2006, Imola (BO)	omayma.krimi@isibruno.istruzioneeer.it (351 843 9658)
Cioni Nicole	20/04/2006, Bologna (BO)	nicole.cioni@isibruno.istruzioneeer.it (391 359 5949)
Rossi Lucrezia	20/01/2006, Imola (BO)	lucrezia.rossi@isibruno.istruzioneeer.it (339 177 0899)
Cassarà Valentina	12/09/2006 Bologna (BO)	valentina.cassara@isibruno.istruzioneeer.it (347 353 0756)
Petrozza Emily	29/04/2006 Bologna (BO)	emily.petrozza@isibruno.istruzioneeer.it (389 317 2507)

COOPERATIVA: MORE HIJAB



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?

La nostra idea è fondare una cooperativa per la produzione e la vendita di articoli islamici

in quale luogo/spazio?

La produzione si svolgerà nella periferia di Bologna, mentre il punto vendita si troverà nel centro storico di Bologna. Inoltre attraverso il nostro sito online sarà possibile fare ordini da casa.

a quale bisogno/motivazione risponde la vostra idea?

Nel territorio bolognese non sono presenti negozi di questo tipo, che svolgono anche la produzione.

chi sono i vostri clienti e quali i competitor principali?

I nostri clienti sono persone musulmane, ma non solo, anche coloro che vogliono visitare posti che richiedono un certo abbigliamento, e chi è appassionato da questa cultura. Abbiamo notato che è presente un negozio a Bologna che vende articoli islamici ma che non li produce.

quali i maggiori costi, quali i maggiori ricavi?

I costi maggiori sono la produzione, in particolare le materie prime, il personale ed il funzionamento dei macchinari; il corretto funzionamento del negozio con annesso il personale di vendita. I maggiori ricavi provengono dalla vendita dei nostri prodotti artigianali, sia online che nel punto vendita.

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 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)

X

Consumo/commercio

Tecnologico/digitale

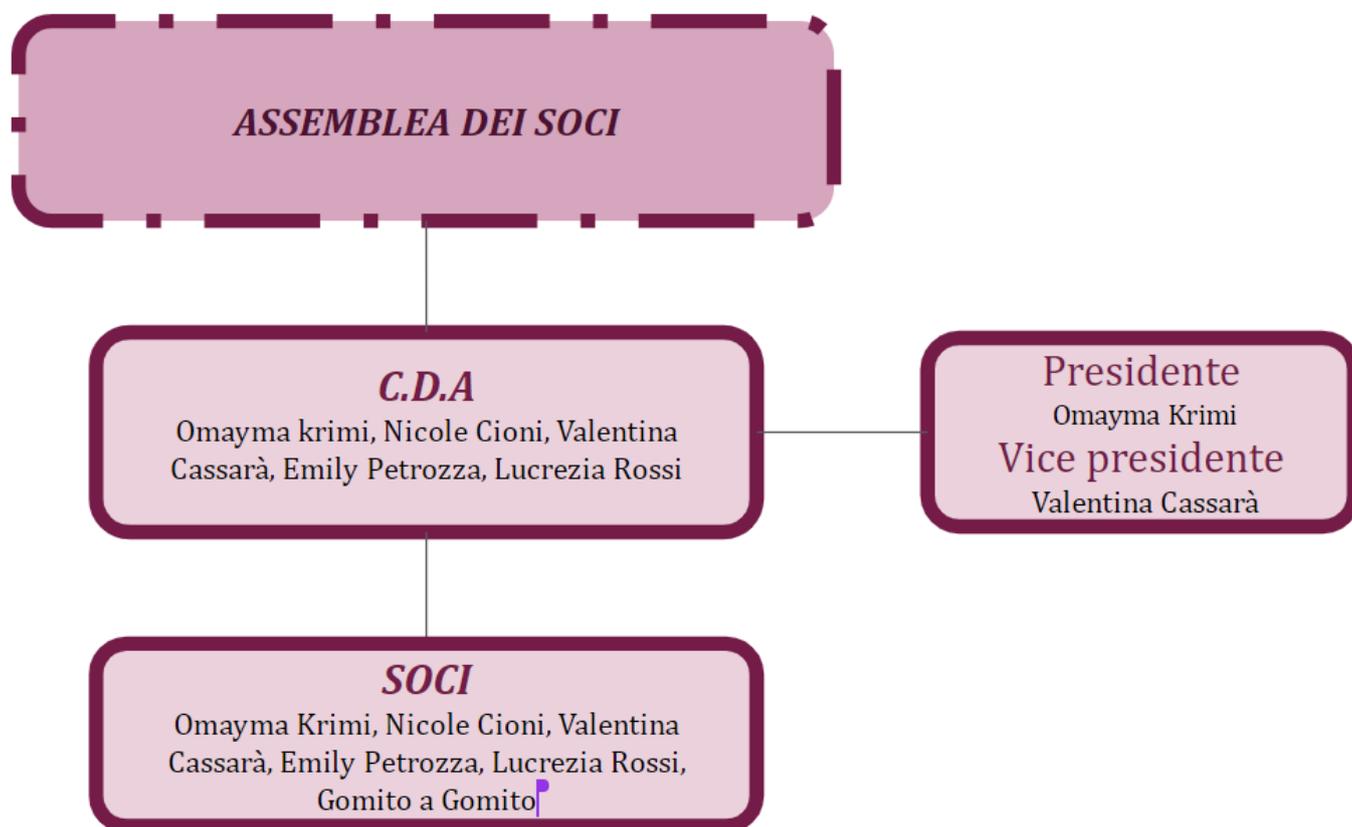
X

X

Culturale

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
1	Porta aperta [<i>adesione libera e volontaria</i>]	se un domani dovesse arrivarci una richiesta da parte di qualcuno che vuole entrare a far parte della nostra cooperativa, avrà la possibilità di collaborare con noi.
2	Una testa, un voto [<i>controllo democratico da parte dei soci</i>]	ognuno ha la stessa percentuale nell'ambito delle votazioni.
3	La natura mutualistica [<i>partecipazione economica da parte dei soci</i>]	i soci finanziano la cooperativa con i propri risparmi
4	Autonomia e indipendenza [<i>neutralità politica e religiosa</i>]	
5	Educazione e formazione	uno dei nostri obiettivi è quello di mettere a disposizione un libro, che permette di imparare nel modo più corretto possibile l'arabo.
6	La solidarietà intercooperativa [<i>la cooperazione fra cooperative</i>]	per noi questo principio è importante perché il nostro reparto produzione verrà ospitato dall'azienda Gomito a Gomito.
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 offre articoli che non si trovano facilmente. Vendiamo prodotti per i nostri clienti musulmani quali per esempio: hijab, tappeti da preghiera, abaya, burkini, tasbih ecc... I prodotti che vendiamo sono di nostra produzione a differenza delle altre imprese che si occupano esclusivamente di vendita.

Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

Noi siamo una delle pochissime imprese che producono i prodotti invece di importarli da altri paesi. Inoltre la sostenibilità per noi é il più grande obiettivo!

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

Innanzitutto vogliamo consumare una quantità veramente minima di plastica, e poi sarà importantissimo anche stare attenti alla raccolta differenziata, sia in negozio che in produzione. Per realizzare i prodotti utilizziamo fibre naturali quali cotone, lino, seta, lana.

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

8 LAVORO DIGNITOSO E CRESCITA ECONOMICA



Con la nostra cooperativa abbiamo pensato di voler proteggere i diritti del lavoro e promuovere un ambiente di lavoro sicuro e protetto per tutti i lavoratori, compresi i lavoratori migranti, in particolare le donne migranti, e quelli in lavoro precario, e vorremmo raggiungere un lavoro dignitoso per tutte le donne e gli uomini, anche per i giovani e le persone con disabilità, e la parità di retribuzione per lavoro di pari valore, abbiamo intenzione di ridurre sostanzialmente la percentuale di giovani disoccupati che non seguano un corso di studi o che non seguano corsi di formazione.

9 IMPRESE INNOVAZIONE E INFRASTRUTTURE



Vorremmo sviluppare infrastrutture di qualità, affidabili, sostenibili e resilienti, inoltre promuovere l'industrializzazione inclusiva e sostenibile, aumentare in modo significativo la quota del settore di occupazione e il prodotto interno lordo.

10 RIDURRE LE DISUGUAGLIANZE



Vorremmo potenziare e promuovere l'inclusione sociale, economica e politica di tutti, a prescindere da età, sesso, disabilità, razza, etnia, origine, religione, status economico o altro.

12 CONSUMO E PRODUZIONE RESPONSABILI



Abbiamo intenzione di ridurre in modo sostanziale la produzione di rifiuti attraverso la prevenzione, la riduzione, il riciclaggio e il riutilizzo, vorremmo utilizzare anche le capacità della tecnologia in modo da andare verso modelli più sostenibili di consumo e di produzione.

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
clienti che praticano la religione musulmana	vestiti e accessori per donne, bambini, uomini e anziani.	abaya, corano, tappeto da preghiera, hijab, burkini da mare, libri per imparare l'arabo.
clienti che viaggiano in paesi islamici	vestiti obbligatori richiesti in paesi islamici	abaya, corano, tappeto da preghiera, hijab, burkini da mare, libri per imparare l'arabo.

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 nostri clienti attraverso pubblicità sui seguenti canali: social, volantini e passa parola tra i consumatori.

Venderemo i nostri prodotti online e nel nostro punto vendita.

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

vorremo instaurare un rapporto di fiducia reciproca, rapportandoci in modo professionale ma allo stesso tempo cordiale.

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



Create una pagina instagram/un sito/un video pubblicitario della vostra impresa! (volantino)



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 ricavi derivano dalla vendita dei prodotti realizzati il cui prezzo è calcolato tenendo conto dei prezzi della concorrenza e della disponibilità economiche dei nostri clienti, che, in alcuni casi sono disposti a pagare prezzi abbastanza alti, per capi su misura, che sono più costosi. Adattiamo i nostri prodotti alle esigenze dei clienti offrendo un servizio post vendita.

6. RISORSE CHIAVE

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

risorse strumentali (sedi, strumenti, macchinari, tecnologie)

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

risorse finanziarie (soci, finanziamenti bancari...)

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)
New tess (Milano), produce tessuti di qualità	fornitore
Gomito a Gomito, è una cooperativa di Bologna che ci affitta una parte del loro locale per la produzione.	fornitore
GLS, effettua consegne in tutta Italia	fornitore

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
Hijab paradise è un negozio che offre il nostro stesso servizio	<p>Punti di forza:</p> <ul style="list-style-type: none">● produciamo con materiali di qualità.● produzione su misura● offriamo un adeguato servizio post vendita per venire incontro a tutte le esigenze dei nostri clienti● consegne tempestive in tutta Italia● punto vendita in zona centrale facilmente raggiungibile● conoscenza delle comunità musulmane presenti sul territorio <p>Punti di debolezza:</p> <ul style="list-style-type: none">● prezzi elevati, a causa degli elevati costi delle materie prime.

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 produce e vende prodotti islamici da offrire alle persone che ne necessitano come: hijab, tappeti da preghiera, abaya, burkini, tasbih ecc...Inoltre i prodotti tessili che vendiamo sono di nostra produzione a differenza delle altre imprese.

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

La nostra cooperativa propone la vendita e la produzione di articoli islamici, su indicazioni del cliente oppure disponibili, già pronti, nel punto vendita.

La produzione viene realizzata nei locali della cooperativa Gomito a Gomito che ci ospita nella sede di Bologna.

La nostra impresa si distingue per la produzione di abiti su misura, a differenza della concorrenza che produce abiti con taglie standard. Nella provincia di Bologna siamo gli unici ad avere questo tipo di servizio.

9. COSTI

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

totale costi annui: 217.000€

totale ricavi annui: 260.400€

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
-