

VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Liceo Scientifico Rambaldi Valeriani
CLASSE	3BS
LINK AL DRIVE (create la vostra cartella di gruppo che sia visibile a tutti):	https://drive.google.com/drive/folders/1yLEyhTa5Bsol2Zog2Zqse26ACIMzgZxf?usp=drive_link

COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Bacci Viola	05/09/2007 Imola	viola.bacci07@gmail.com 3703702288
Budini Giorgia	30/10/2007 Imola	giorgiabudini@gmail.com 3703794823
Rivola Gabriele	06/01/2007 Imola	rivolagabriele511@gmail.com 3664181666
Scardovi Alessia	01/03/2007 Imola	scardovialessia@gmail.com 3713902302

COOPERATIVA: ProAlumnis

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)

X

I soci sono coloro che conferiscono nella cooperativa beni o servizi (siete una cooperativa di supporto e/o conferimento!)

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

X

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

Budini Giorgia > presidente

Bacci Viola > consiglio direttivo (contatti con fornitori)

Rivola Gabriele > consiglio direttivo (assistenza logistica agli studenti)

Scardovi Alessia > consiglio direttivo (social media manager)

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>]	
2	Una testa, un voto [<i>controllo democratico da parte dei soci</i>]	I soci della cooperativa sono alla pari e ognuno contribuisce nello stesso modo alla presa delle decisioni
3	La natura mutualistica [<i>partecipazione economica da parte dei soci</i>]	Visti i costi non da poco, ogni membro contribuisce in egual modo nel finanziare l'impresa.
4	Autonomia e indipendenza [<i>neutralità politica e religiosa</i>]	La nostra cooperativa non ha nessuna tendenza verso qualche particolare ideologia politica o religiosa. Il nostro interesse è quello di poter essere utile ad un maggior numero di persone possibile all'interno dell'ambiente scolastico, senza distinzioni.
5	Educazione e formazione	
6	La solidarietà intercooperativa [<i>la cooperazione fra cooperative</i>]	Per ottenere il materiale necessario abbiamo bisogno di rapporti con altre cooperative

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?

Soddisfiamo il bisogno di materiale scolastico all'interno delle scuole in modo che sia facilmente accessibile, a basso costo e sostenibile.

Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

Il luogo di servizio infatti corrisponde con quello dell'effettivo consumo così da essere comodo ed efficace.

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

Ridurre lo spreco di materiale, che infatti si può acquistare singolarmente e al momento del bisogno, la disponibilità a km 0 e la possibilità di prendere oggetti da cartoleria in prestito come squadre o calcolatrice.

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

4 ISTRUZIONE DI QUALITÀ



il nostro servizio aumenta la qualità dell'istruzione in quanto fornisce agli studenti i materiali per poter apprendere in modo più efficace. Spesso la mancanza di strumenti adeguati, infatti, comporta lo svolgimento del compito assegnato in maniera approssimativa.

5 PARITÀ DI GENERE



Il nostro prodotto mette facilmente disposizione anche prodotti di igiene femminile che non sarebbero reperibili altrettanto facilmente altrimenti.

7 ENERGIA PULITA E SOSTENIBILE



La carta di cui sono composti i quaderno che forniamo è unicamente riciclata, incentivando la scelta sostenibile e responsabile del materiale scolastico.

12 CONSUMO E PRODUZIONE RESPONSABILI



Lo studente seleziona unicamente il materiale di cui necessita evitando sprechi.

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
Studenti/Personale scolastico/Docenti	mancanza di materiale	fornitura cancelleria e altro materiale scolastico

!!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?
Social media, volantinaggio in ambito scolastico
Quale tipo di relazione volete instaurare con i clienti? Come interagite con loro?
Interagiamo attraverso interazioni via social e con la pubblicizzazione nelle scuole
Qual è l'identità grafica della vostra impresa? Quale il vostro logo?
Create una pagina instagram/un sito/un video pubblicitario della vostra impresa!
Logo: mani della creazione che si passano materiale scolastico

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 clienti pagano per l'acquisto del materiale dalle macchinette e per il prestito

6. RISORSE CHIAVE

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

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

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)
Venditori di materiale scolastico	Fornitori
Strutture dei distributori	Fornitori

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
Cartolerie	Il nostro servizio è all'interno della scuola e costa meno
Amazon	Con il nostro servizio si ha il materiale immediatamente

8. ATTIVITA' E RISORSE CHIAVE

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

vendita e prestito di materiale scolastico attraverso distributori all'interno della scuola

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

Prendiamo il materiale necessario dai fornitori

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 per il materiale scolastico e i distributori

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
-