

VITAMINA C

• COOPERAZIONE • CONDIVISIONE • CULTURA D'IMPRESA

ISTITUTO	Liceo scienze umane Economico sociale
CLASSE	4A les
LINK ALLA CARTELLA DRIVE	https://drive.google.com/drive/folders/1SyEaPYHlFDZh09ZxTVqtQBmQ0lKx1hCW?usp=share_link

COMPONENTI DEL GRUPPO

Nome e Cognome	Data e luogo di nascita	Email e cell
Giulia Cavina	26-08-2006 Imola	cavina.giu@imolalicei.istruzioneer.it 392 639 4444
Alice Stotz	30-08-2006 Imola	stotz.a@imolalicei.istruzioneer.it 370 342 8156
Patrizia Raimondi	31-05-2006 Imola	raimondi.p@imolalicei.istruzioneer.it 339 380 8300
Patrizia Maria Pasca	05-08-2006 Imola	pasca.p@imolalicei.istruzioneer.it 353 332 2044

COOPERATIVA: TAP-TAP



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 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

Altro Servizio per la cittadinanza (servizio riciclo di bottiglie e tappi)

STRUTTURA ORGANIZZATIVA DEL GRUPPO COSTITUENTE LA COOPERATIVA

Descrivere chi siete e chi fa che cosa. Ruoli negli organi societari e l'organigramma societario grafico

Presidente : Giulia Cavina

Amministratrice: Patrizia Raimondi

Responsabile rapporti con l'azienda partner: Alice Stotz

Responsabile marketing e pubblicità: Patrizia Pasca

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>]	Si, in quanto ogni cittadino è libero di poter partecipare all'iniziativa e diventare socio
2	Una testa, un voto [<i>controllo democratico da parte dei soci</i>]	Si, i soci prenderanno le decisioni in maniera democratica
3	La natura mutualistica [<i>partecipazione economica da parte dei soci</i>]	No
4	Autonomia e indipendenza [<i>neutralità politica e religiosa</i>]	Si, non ci sono disparità politiche o religiose nella cooperativa
5	Educazione e formazione	No
6	La solidarietà intercooperativa [<i>la cooperazione fra cooperative</i>]	Si dal momento che si collaborerà con altre imprese per ottenere un secondo prodotto
7	La mutualità verso l'esterno [<i>L'interesse verso la comunità</i>]	Si in quanto riguarda in prima persona la comunità

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 cooperativa risolve un problema fondamentale ovvero quello dell'eco-sostenibilità.

Uno dei valori aggiunti di questa cooperativa è sicuramente il fatto che da un compenso alle persone che buttano le loro bottiglie negli appositi bidoni.

Quali sono gli elementi di innovazione della vostra cooperativa?

Gli elementi di innovazione della nostra cooperativa sono il fatto che, in cambio di un gesto ecosostenibile, ovvero il fatto di buttare o la bottiglietta o il tappo di plastica, si riceva in cambio un compenso che anche se minimo , invoglia il cittadino a gettare nel contenitore piuttosto che per terra.

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

Gli obietti di sostenibilità che ci siamo prefissati sono diversi come per esempio il ridurre il più possibile l'inquinamento e l'incentivare le persone attraverso piccoli gesti di ridurre il più possibile la degenerazione dell'ambiente.

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

9 IMPRESE INNOVAZIONE E
INFRASTRUTTURE



11 CITTÀ E COMUNITÀ
SOSTENIBILI



12 CONSUMO E PRODUZIONE
RESPONSABILI



13 LOTTA CONTRO IL
CAMBIAMENTO CLIMATICO



14 VITA SOTTACQUA



15 VITA SULLA TERRA



17 PARTNERSHIP PER GLI
OBIETTIVI



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
TUTTE le tipologie	X	servizio a disposizione del cittadino per l'aiuto dell'ambiente

!!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?

Per comunicare ai clienti l'esistenza della nostra cooperativa verrà utilizzata la pubblicità attraverso i social e i cartelloni pubblicitari

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

Nessuna relazione, ognuno svolgerà l'azione in maniera autonoma

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

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

La grafica della nostra impresa rappresenta ciò che vorremmo risolvere.

LOGO : bottiglietta di plastica con rappresentazione di riciclo più nome cooperativa sull'etichetta della bottiglia



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 valore riconosciuto dai clienti al nostro servizio è la quantità di tappi e bottiglie di plastica raccolti per essere poi riciclati. Il prezzo è determinato da quante bottiglie e tappi scambiati si realizzano in moneta. Le entrate che ha la nostra impresa sono i ricavi derivati dalle vendite di tappi e bottiglie di plastica.

I ricavi sono determinati dall'ammontare dei prodotti di plastica per essere poi venduti. I clienti soci pagano versando una quota sociale in denaro e pagano per avere la tessera soci.

6. RISORSE CHIAVE

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

- X risorse strumentali (sedi, strumenti, macchinari, tecnologie, spazi...)** servono i contenitori appositi con gli erogatori con il quale
- X risorse umane (organigramma funzionale, competenze e professionalità, funzioni aziendali, persone impiegate...)**
- X risorse finanziarie (bandi, convenzioni, finanziamenti...)**
- X 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)
Ford Motor Company	Addetto al riciclo delle bottiglie di plastica raccolte dai contenitori PRODUZIONE – Con le bottigliette produrrà tappetini da auto
REVENAE SRL	Addetto al riciclo dei tappi di plastica raccolti dai contenitori PRODUZIONE – Con i tappi produrrà oggetti di riciclo

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
I pattumi forniti dallo Stato/comune	PUNTO DI FORZA-- la nostra cooperativa salvaguarda l'ambiente, produce oggetti ecosostenibili con gli le bottiglie e tappi raccolti, fornisce una compensazione in denaro per il gesto compiuto (buttare bottiglie e tappi nel centro di raccolta TAP-TAP) PUNTI DI DEBOLEZZA-- la difficoltà nel far conoscere ai cittadini la nostra cooperativa attraverso la pubblicità, anche sui social.

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 offre un servizio pubblico, nel quale i soci possano poter buttare bottiglie e tappini in appositi contenitori nel quale verranno erogati 10 centesimi (tappi) 20 centesimi (bottiglie).

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

Realizziamo un servizio per le persone cercando di combattere sempre di più contro l'inquinamento e le problematiche ambientali che ci accompagnano quotidianamente.

Per realizzare questo servizio creeremo dei punti di raccolta dove i cittadini potranno recarsi e buttare i tappini. Attraverso una tesserina che verrà loro conferita una volta diventati soci potranno usufruire di sconti in diversi negozi.

Siamo una società diversa rispetto alla concorrenza in quanto il nostro obiettivo è quello di diminuire l'inquinamento attraverso questi contenitori di raccolta e spingere la gente attraverso una piccola ricompensa di evitare di buttare per terra le bottigliette di plastica. Inoltre attraverso quest'azienda cerchiamo di risolvere alcuni degli obiettivi dell'agenda 2030 come: sostenibilità e lotta contro il cambiamento climatico.

9. COSTI

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

- 5500€ e comprende:

Agenzia delle Entrate - 100€

Spese notarili - 2000€

Libro sociale e fiscale - 500€

Costi Camera di Commercio (annuali) - 200€

Deposito bilancio di esercizio annuali - 250€

Spese commercialista- 2000€

- 96,000 per l'acquisto degli 8 centri di raccolta;
- 43 % di tasse sugli utili;
- 2880€ al mese - 1400€ per ciascuna - stipendio delle due segretarie (8€ all'ora);
- 200€ al mese - stipendio operaio che si occupa della raccolta tappi e bottiglie (5€ all'ora);
- 1600€ al mese - 19200 all'anno - per affitto della sede centrale della cooperativa;
- FINANZIAMENTO COMUNALE per avviare cooperativa

- 115,200€

- **CAPITALE INIZIALE 75500:**

- 19.000€ per ciascuno dei 4 soci fondatori;

- lavori ristrutturazione - 70.000;