

# alcolisti **Noti**

LORENZO ROSSI -PRESIDENTE CDA

MATTEO MORARA -VICE PRESIDENTE CDA

ANDREA GIOVANNINI CDA - ELEONORA GALLI CDA

CLASSE 3H SIA

PAOLINI (IMOLA)

## Il nostro logo



# Indice:

1) Chi siamo e cosa facciamo

2) Dove

3) A che bisogno rispondiamo

4) Chi sono i nostri clienti

5) Chi sono i nostri competitor

6) Costi e ricavi maggiori

# Chi siamo e cosa facciamo

La nostra è una cooperativa che produce e vende liquore alla liquirizia bio di alta qualità.

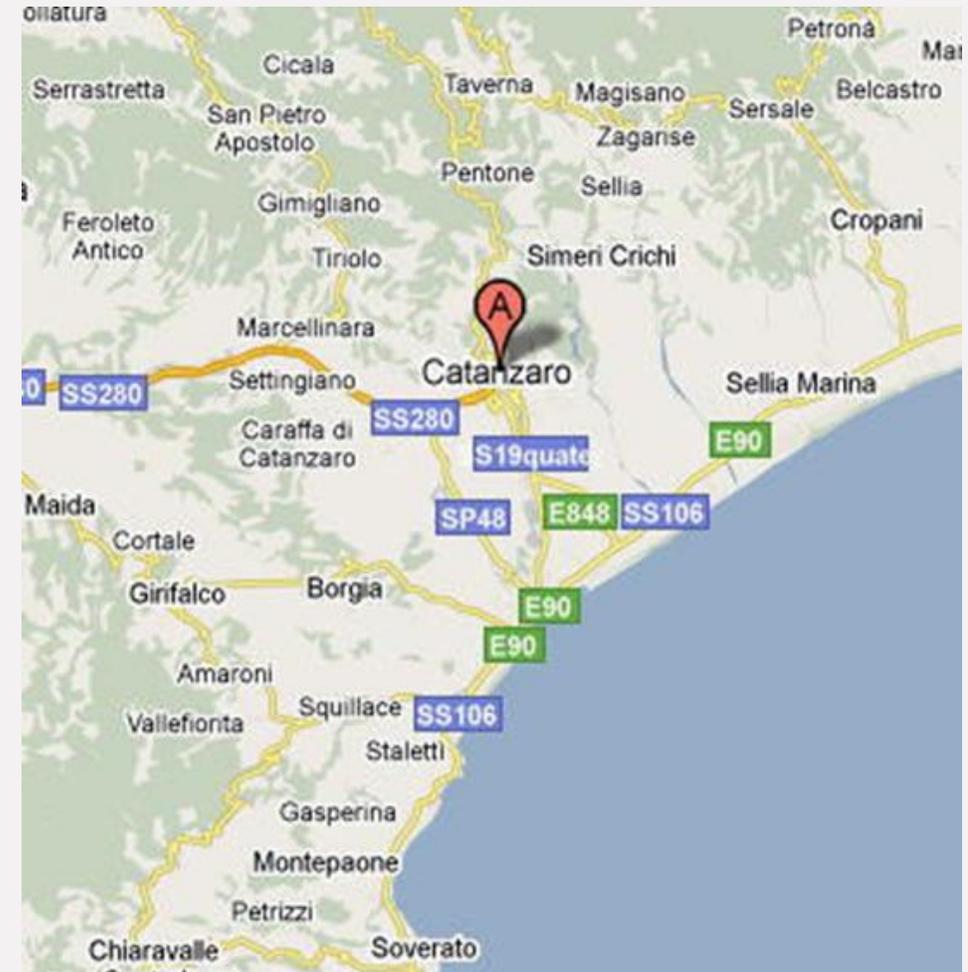
- Grazie all'uso di **prodotti 100% made in Italy** e dalla **coltivazione della liquirizia in modo Bio**
- Alla presenza di **lavoratori qualificati** e conoscenti della materia
- Alla disponibilità di **macchinari all'avanguardia** e moderni

Il servizio che desideriamo dare è quello di offrire un **liquore di alto livello**, prodotto con il minor impatto ambientale possibile . L'obiettivo è quello di farsi pubblicità tramite canali social e buone recensioni, col fine di arrivare ad aprire veri e propri punti vendita in più punti sul nostro territorio.



# Dove

La **sede principale** della cooperativa si trova ad **Imola**, disponiamo inoltre di un ulteriore **sede locale** che si trova a **Catanzaro**, visto che la coltivazione della nostra liquirizia bio avviene in zone limitrofe della città calabrese.



## A che bisogno rispondiamo

La cooperativa risponde al **bisogno di avere un buon liquore a fine pasto**, dando freschezza e un prodotto di alta qualità ai nostri consumatori. Cercando sempre di mantenere in tutto la nostra precisa identità made in Italy e per il sostenibile.



# Chi sono i nostri clienti



- I nostri clienti saranno **per un 80% ristoranti, bar e pub, con un 20% che però sarà composto da privati** e persone adulte amanti del prodotto
- Sulla clientela i nostri obiettivi saranno sia il far conoscere il prodotto a più persone possibili, che anche instaurare rapporti di fiducia e disponibilità, cercando sempre di accontentare il cliente

# Chi sono i nostri competitor

I nostri competitor ovviamente saranno le altre aziende produttrici di liquore alla liquirizia.

Noi però siamo convinti che il nostro sia un progetto moderno e nuovo a questo tipo di commercio.

I nostri **vantaggi** rispetto alle altre imprese sono:

- Tanta pubblicità
- Liquirizia Bio
- Qualità (dalla materia prima al prodotto finale)
- Sito web e acquisto facile e veloce
- Trasporto e consegne in tutto il territorio nazionale



Mentre gli **svantaggi** potrebbero essere:

- L' inizio in cui dovremmo rimboccarci le maniche per **far arrivare la nostra realtà al consumatore**
- Sempre all'inizio sarà difficile **affrontare i vari costi** per poter iniziare la produzione e la vendita



# Costi e ricavi maggiori

**I costi principali** che dovremmo affrontare saranno:

- Spese notarili circa 2000 euro
- Affitto varia a seconda dei metri quadri
- Acquisto materiali/macchinari
- Acquisto di servizi ed eventuali finanziamenti
- Costi orari dei dipendenti compreso tra i 21,50 e i 30,15 euro a seconda del livello assegnato
- Spese commercialista dai 400 ai 3000 euro annui
- Tasse varie da versare

**I ricavi** saranno ovviamente tutte le vendite:

- **Vendita di bottiglie** di diversa grandezza e diverso costo, sui 9,50 euro una bottiglia da 30 cl , 22,99 quella da 50cl, 39,99 quella da 75 cl e 50 euro per quella da un litro
- **Vendite a ristoranti e bar**, con cui si cercherà di fare accordi economici
- Grazie alla nostra ottima tecnologia e servizio di vendita online parte del ricavo arriverà anche da privati interessati che pagheranno la tradizione e la qualità





E poi...

mi piace pensare  
che il meglio deve  
ancora venire...