

BUSINESS PLAN SVILUPPATO DAGLI ALUNNI DELLA CLASSE TERZA Cinf dell'I. T.T. "Basilio Focaccia" di Salerno IMPRESA FORMATIVA SIMULATA Operante nel settore della DOMOTICA e dell'AUTOMAZIONE INDUSTRIALE

1. IDEA IMPRENDITORIALE

a. Descrizione dell'idea

*La nascita dell'impresa è dovuta al desiderio di rendere disponibili ad aziende e singoli privati **prodotti innovativi e di alta qualità.***

b. Elementi di innovatività dell'idea imprenditoriale

L'innovatività dell'idea sta nella scelta delle risorse utilizzate nella realizzazione dei prodotti. Essa è ricaduta sulla piattaforma Arduino UNO perché presenta innumerevoli vantaggi:

- **Basso costo** del prodotto;
- **Personalizzabilità** della scheda;
- **Vasto range** di applicazioni;
- Possibilità di integrare la scheda con **sensori e attuatori.**

c. Collaborazioni attivate o da attivare per lo sviluppo dell'idea imprenditoriale

*L'azienda collaborerà con una delle principali imprese di automazioni presenti sul territorio: **l'INTERCAR GROUP.***

d. Missione e obiettivi della costituenda società

*Obiettivo della società è **promuovere sul mercato** una vasta gamma di **prodotti** che, seppur realizzati con semplici ed elementari attrezzature, **forniscono ottime prestazioni.***

2. GRUPPO PROPONENTE

a. Profili professionali e ruolo dei soggetti proponenti e di eventuali partner

*La società si avvarrà dei seguenti **profili professionali:***

- *Amministratore delegato;*
- *Responsabile gestione documentale;*
- *Responsabile ambiente e sicurezza;*
- *Responsabile ufficio acquisti;*
- *Responsabile risorse umane;*
- *Responsabile produzione;*
- *Responsabile finanze e controllo;*
- *Responsabile marketing;*
- *Responsabile public relations;*
- *Addetto servizio prevenzione-protezione e pronto soccorso;*
- *Ufficio acquisti;*
- *Team ricerca e sviluppo;*

b. Persone di riferimento

Per qualsiasi evenienza è possibile far riferimento al presidente il sig. **Falchetta Michele** (Cell. 3286537329) e all'amministratore delegato della società il sig. **Moccia Sabato** (Cell. 3893438367).

3. PRODOTTI OFFERTI

a. Descrizione caratteristiche e vantaggi dei prodotti offerti

L'azienda realizzerà diversi prodotti inerenti principalmente al ramo dell'automazione e dell'informatica:

- Casseforti;
- Allarmi anti-furto;
- Moduli di interfacciamento;
- Sveglie con sensori;
- Distributori di bevande;
- Termostati con display touch.

Il principale vantaggio sarà sicuramente il **basso costo** del prodotto così come l'**alta qualità** dello stesso che offrirà **prestazioni eccezionali**.

b. Modalità di offerta e tempi di realizzazione

I prodotti sono raggruppati in pacchetti con **costi diversi** a seconda dello scopo cui sono volti e del cliente a cui sono destinati. Ciascun articolo sarà disponibile sul mercato a partire dal prossimo **giugno**.

4. ANALISI DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA DEL MERCATO

a. Analisi della domanda

Essendo in fase costitutiva, l'impresa non ha certezza di clientela ma i prodotti, coprendo una vasta gamma di applicazioni, aumenteranno le **possibilità di crescita e sviluppo di acquirenti**.

b. Analisi dei potenziali clienti

I prodotti finali realizzati saranno rivolti principalmente alle **aziende**, alle **industrie** ed ai **singoli acquirenti**. Ciascun pacchetto sarà finalizzato al raggiungimento delle richieste del cliente.

c. Analisi della concorrenza

I prodotti da noi realizzati saranno altamente competitivi in grado di reggere il confronto con aziende del territorio e non che producono le stesse tipologie di articoli. I nostri saranno disponibili ad un **costo minore** senza rinunciare alla **qualità** garantendo alla clientela degli ottimi prodotti.

5. PIANO DI MARKETING

a. Analisi punti di forza/debolezza e opportunità/minacce per l'iniziativa imprenditoriale

PUNTI DI FORZA	PUNTI DI DEBOLEZZA
Bassi costi di produzione	Inesperienza del team
Semplicità di utilizzo	Assenza di macchinari
Affidabilità del prodotto	
Supervisore altamente qualificato	

OPPORTUNITÀ	MINACCE
Vasta gamma di applicazioni	Concorrenza delle aziende
Sponsorizzazione dell'azienda	

b. Segmentazione del mercato e scelte di marketing

L'impresa opererà nel mercato dell'**automazione** e dell'**informatica** rivolto ad industrie e privati. La sponsorizzazione avverrà tramite la costituzione di un **sito web ufficiale** e la creazione di una **pagina Facebook** nonché di numerosi **spot pubblicitari** televisivi e/o radiofonici.

c. Piano delle vendite

L'azienda si preoccuperà di distribuire i vari pacchetti attuando delle convenienti **promozioni ed offerte** al fine di agevolare gli acquirenti.

6. PIANI OPERATIVI

a. Le scelte di produzione dei servizi

La produzione degli articoli offerti è esclusivamente **artigianale**. Ciascun prodotto è stato realizzato **senza l'implicazione di alcun macchinario** ma solamente mediante l'applicazione della **scheda Arduino UNO**.

b. Il piano delle risorse umane

I ANNO STIPENDI + ONERI PREVIDENZIALI	
PERSONALE	COSTO ANNUO
Bracciante Gerardo	14.400 euro
Carapellese Antonio	14.400 euro
Carpentieri Alfonso	14.400 euro
Cinolo Mattia	14.400 euro
Citro Raffaele	14.400 euro
Corrado Alessia	21.600 euro
D'Anetra Francesco	14.400 euro
De Luca Antonio	14.400 euro
De Palma Francesco	21.600 euro
De Rosa Fausto	14.400 euro
De Santis Sara	14.400 euro
La Rocca Antonio	14.400 euro
La Rocca Christian	14.400 euro
Livornese Edoardo	14.400 euro

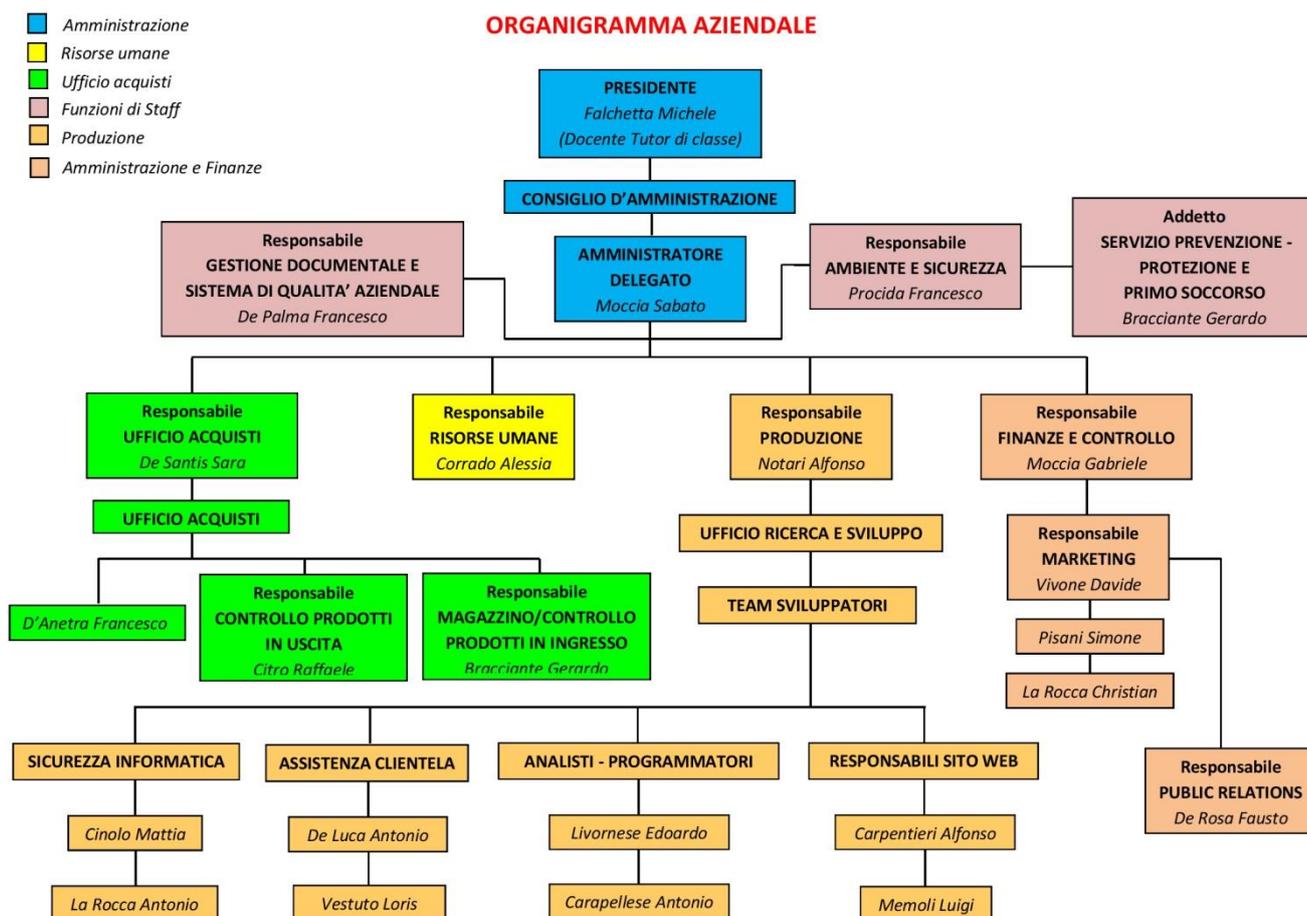
<i>Memoli Luigi</i>	14.400 euro
<i>Moccia Gabriele</i>	21.600 euro
<i>Moccia Sabato</i>	24.000 euro
<i>Notari Alfonso</i>	21.600 euro
<i>Pisani Simone</i>	14.400 euro
<i>Procida Francesco</i>	21.600 euro
<i>Vestuto Loris</i>	14.400 euro
<i>Vivone Davide</i>	14.400 euro
TOTALE	362.400 euro

c. Le scelte di approvvigionamento

I materiali implicati per la lavorazione dei prodotti sono acquistati da fornitori del territorio. L'approvvigionamento delle risorse è rivolto prevalentemente all'acquisto di **schede Arduino UNO** e delle **relative componenti**.

7. STRUTTURA ORGANIZZATIVA E SOCIETARIA

a. Struttura organizzativa prescelta



b. Forma giuridica e capitale sociale

La **forma giuridica** adottata dall'azienda sarà una **S.r.l.** Nel diritto commerciale italiano la società a responsabilità limitata, in sigla **S.r.l.** o **Srl**, è un tipo di società di capitali che, come tale, è dotata di personalità giuridica e risponde delle obbligazioni sociali solamente nei limiti delle quote versate da ciascun socio. Il **capitale** sarà interamente costituito dalle **quote** che ciascun membro direttivo verserà nelle casse dell'azienda.

c. Organi societari

La società si avvarrà di un **consiglio di amministrazione** che si occupi della gestione della società. Esso sarà costituito da **tutti i responsabili** dei vari campi elencati di sopra (capitolo 2 paragrafo a).

d. Sede della società

L'azienda, sita in **Fuorni (SA)**, risiede in **via Monticelli n°5**. L'impresa, grazie al suo sito internet, sarà attiva **h24** mentre i singoli uffici saranno aperti dal **lunedì al sabato dalle ore 08:10 alle ore 13:10**.

8. PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

a. Prospetto previsionale fonti - impieghi

FABBISOGNI	2017	2018	2019
Attrezzature	10.000 euro	5.000 euro	2.000 euro
Licenze Software	autoprodotta		
Sito ecc	50 euro	50 euro	50 euro
TOTALE PROGETTO SENZA IVA	10.050 euro	5.050 euro	5.050 euro
IVA	22 %	22 %	22 %
TOTALE PROGETTO CON IVA	12.261 euro	6.100 euro	6.100 euro

b. Conto economico previsionale

BUDGET ECONOMICO	2017	2018	2019
Ricavi	-	-	=
Costi della produzione			
Acquisto semilavorati	30	30	40
Consulenze fiscali/ lavoro	5.000	3.000	3.000
Macchinari	10.000	5.000	5.000
Costi spedizioni	500	500	500
Spese e rappresentanza	500	1.000	1.500
Spese trasferte tecnici	1.000	2.000	3.000
Spese realizzazione sito	1.000	300	300
Salari personale impiegato	462.000	462.000	462.000
Spese per certificazioni	10.000	10.000	10.000
TOTALE COSTI	490.030	483.830	485.340
Imposte e tasse	5.000	5.000	5.000
NETTO DELL'ESERCIZIO	-15.000	-10.000	+500