

Business Plan
Esplorando l’Abruzzo S.n.c.
Creazione del centro estivo *Come una volta*

Indice

| | |
|--|-----------|
| I. INTRODUZIONE: L’IDEA IMPRENDITORIALE..... | 2 |
| I. L’ORGANIZZAZIONE..... | 4 |
| A. La forma giuridica | 4 |
| B. Le socie..... | 4 |
| C. I collaboratori | 4 |
| III. LA RICERCA DI MERCATO E IL PIANO DI MARKETING | 6 |
| A. L’analisi di settore | 6 |
| B. La ricerca di mercato | 7 |
| C. Il servizio | 9 |
| D. Gli obiettivi e le strategie del piano di marketing..... | 12 |
| IV. IL PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO..... | 15 |
| A. Il Piano degli Investimenti..... | 15 |
| B. Il Piano delle Fonti di Finanziamento..... | 16 |
| C. I Conti Economici Preventivi | 16 |
| D. Il Budget dei Flussi di Cassa | 16 |
| E. La Nota Integrativa..... | 16 |
| V. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE..... | 18 |
| VI. RIFERIMENTI DELLE AUTRICI | 18 |

I. INTRODUZIONE: L'IDEA IMPRENDITORIALE

L'idea imprenditoriale consiste nell'apertura al pubblico di un centro estivo situato nell'**area di Scafa**, nella provincia di Pescara, nel cuore del paesaggio montano della Maiella. Tale idea è nata dalla volontà di far conoscere il territorio abruzzese con tutte le sue sfaccettature, riportando a galla le **attività tradizionali**. Nel mezzo di un'era in cui predomina di gran lunga la digitalizzazione, sembra che i valori della tradizione e la passione per la natura stiano scomparendo. Parlare della realizzazione di un centro estivo può risultare un'idea scontata ma non lo è affatto, nel nostro territorio non c'è la possibilità di usufruire di un servizio che sia alla portata di tutti e che vada ad includere le attività che si pongono alla base della tradizione del territorio abruzzese. Molti genitori vivono la chiusura delle scuole per via delle vacanze estive con grande difficoltà, facendo fatica nel far coincidere lavoro e vita privata. Molte famiglie trovano una soluzione facile, ovvero l'organizzazione attraverso i gradi di parentela, affidando i propri figli a nonni, zii e cugini.

Tuttavia, questa è la soluzione migliore per i tre mesi d'estate per i propri figli?

Sicuramente il calore che si trova all'interno della propria famiglia non ha eguali, il rischio in cui si incorre è che molte volte non si hanno coetanei con cui giocare o interagire e questo porta al rischio che la giornata si protragga verso la fine grazie al gioco in solitario o attraverso l'uso di device tecnologici.

La nostra idea imprenditoriale nasce proprio da questa riflessione. Le vacanze estive devono avere 3 driver principali per i bambini: socializzazione, apprendimento e divertimento.

Il nostro centro estivo mette a disposizione un'offerta che non è solo di intrattenimento ma, principalmente di formazione, con il fine di poter offrire un servizio che sia unico nel suo genere andando a rappresentare una proposta valida in termini di educazione per il periodo estivo. Un'educazione che non deve andare persa, bensì custodita nel proprio bagaglio di vita.

Le promotrici di questa idea sono: Brogneri Cinzia, Bufarale Laura, Librone Debora e Maranca Aurora. Ognuna di loro proviene da comuni di residenza differenti ma c'è una cosa che le accomuna: la salvaguardia della tradizione territoriale.

L'interesse per il settore dei servizi dedicati all'infanzia si è consolidato attraverso la partecipazione a centri estivi fin dall'infanzia, unitamente alla determinazione di introdurre ulteriori attività originali. Dopo diverse ricerche, maturate soprattutto in ambito universitario, le socie hanno deciso di concretizzare la creazione di un business basato su tre aspetti importanti, i quali sono: inclusione, salvaguardia ambientale e salvaguardia della tradizione locale.

Partecipare ad un centro estivo promosso da *Esplorando l'Abruzzo S.n.c* rappresenta l'occasione giusta per godersi la natura insieme a una storia antica e ricca di cultura tutta da scoprire.

I. L'ORGANIZZAZIONE

A. La forma giuridica

Dopo aver consultato un commercialista, si è stabilito di poter dare avvio all'attività nella forma della S.n.c., Società in Nome Collettivo. Tale struttura giuridica è stata scelta perché si adatta perfettamente alla nostra idea imprenditoriale. Le opportunità che essa offre sono le seguenti:

- Costi di apertura e gestione ridotti;
- Assenza di capitale minimo obbligatorio;
- I soci possono eseguire non solo il ruolo di dirigenti ma possono lavorare al suo interno.

B. Le socie

La Società in Nome Collettivo “Esplorando l’Abruzzo” è costituita da quattro giovani dottoresse in Scienze della Comunicazione.

- **Brogneri Cinzia** (22 anni) nel ruolo di **Marketing and Communication Manager**: responsabile della comunicazione e social media manager dei profili del centro estivo; inoltre, responsabile amministrazione e finanza;
- **Bufarale Laura** (24 anni) nel ruolo di **Account Manager and Head of Reception**: responsabile delle relazioni con i clienti e della gestione delle prenotazioni;
- **Librone Debora** (22 anni) nel ruolo di **Project Manager**: responsabile dei rapporti con i collaboratori del centro estivo e delle partnership con gli enti coinvolti;
- **Maranca Aurora** (22 anni) nel ruolo di **Project and HR Manager**: responsabile business development del centro estivo, nonché responsabile del reclutamento e della gestione delle risorse umane.

C. I collaboratori

Il successo e la qualità del nostro centro estivo dipenderanno in gran parte dall'impegno e dalle competenze dei collaboratori. Il nostro team sarà composto da individui altamente qualificati, motivati e dedicati a fornire un ambiente sicuro e stimolante per i bambini partecipanti.

- **Collaboratore fisso generale:**

Per garantire la supervisione e la sicurezza degli utenti, abbiamo previsto un collaboratore fisso generale ogni 20 bambini. Questa figura sarà responsabile della gestione quotidiana del gruppo, coordinando le attività e garantendo il benessere di ciascun partecipante. La selezione di questi collaboratori sarà basata su criteri quali esperienza nel lavoro con bambini, competenze pedagogiche e capacità di gestione dei gruppi.

- **Collaboratori specifici per attività:**

Oltre al collaboratore fisso generale, abbiamo l'intenzione di arricchire l'esperienza dei partecipanti offrendo attività specifiche guidate da collaboratori specializzati. Questi collaboratori saranno reclutati in base alle competenze e alle esperienze correlate alle attività proposte, garantendo così un livello di qualità e di coinvolgimento elevato. Per questo, si necessitano:

- Istruttori di cucina;
- Istruttori sportivi;
- Insegnanti di inglese;
- Istruttori artistici;
- Educatori ambientali;
- Addetti alle Pulizie: saranno designati membri dedicati del personale per garantire la pulizia regolare e la manutenzione dell'intera struttura. Questo team sarà responsabile di mantenere gli spazi puliti, sicuri e conformi agli standard igienico-sanitari previsti;
- Personale di Cucina: si occupa della preparazione e della gestione dei pasti per i bambini partecipanti.

Il reclutamento sarà condotto attraverso una pluralità di canali al fine di garantire una selezione diversificata e di qualità. Utilizzeremo annunci di lavoro nei canali tradizionali e online, per raggiungere un pubblico più ampio, prevediamo anche una possibile selezione tramite:

- **Servizio Civile:** collaborazioni con programmi di servizio civile per coinvolgere giovani interessati a contribuire al benessere della comunità e a sviluppare competenze nel campo dell'educazione e dell'animazione;
- **Tirocini Formativi:** accordi con istituti educativi e organizzazioni formative (quali ad esempio le università) per offrire opportunità di tirocinio agli studenti interessati a maturare esperienza nel settore.

Stiamo formalmente richiedendo all'Amministrazione Comunale l'accreditamento del centro estivo e dunque il rilascio di un nulla osta che attesti la conformità alle normative e la qualità delle nostre

attività. In continuità con questo rapporto, stiamo considerando l'opportunità di ampliare la nostra collaborazione per esaminare la fattibilità dell'impiego di due autobus scolastici appartenenti al Comune di Scafa. L'obiettivo è assicurare la sicurezza e la comodità nel trasporto dei bambini durante le attività all'aperto, garantendo non solo il rispetto delle normative, ma anche un approccio sicuro ed efficiente.

In merito alle attività outdoor, sono stati stipulati accordi di collaborazione con partner chiave per arricchire l'offerta formativa, che verrà approfondita in seguito:

- **Centro Visite del Lupo, Popoli (PE):** esperienze educative sulla natura e fauna locale;
- **Tour Operator Majellando:** guida esperta per attività in canoa;
- **Majagreen Parco Avventura, Caramanico Terme (PE):** avventure all'aria aperta per sviluppare abilità motorie;
- **CeramiCapetola, Roccamontepiano (CH):** stimolo alla creatività attraverso attività con la ceramica;
- **Azienda Agricola De Novellis Luigi, Caramanico Terme (PE):** visita alla *Fattoria Majella* ed esperienze legate alla produzione casearia.

III. LA RICERCA DI MERCATO E IL PIANO DI MARKETING

A. L'analisi di settore

Il **settore dei servizi alla persona** risulta essere ampiamente variegato. Lo scopo è quello di fornire un servizio che sia di prima necessità o di carattere opzionale per l'intera collettività.

I **centri estivi** fanno parte del **sub mercato dei servizi ricreativi per l'infanzia e l'adolescenza**, andando a rappresentare un settore fondamentale per lo sviluppo e la riqualificazione del territorio.

L'Abruzzo, ma in particolare il suo territorio, ha bisogno di essere sfruttato attraverso delle attività innovative che permettano di mettere in luce tutti gli aspetti positivi che ha da offrire. In merito ad una ricerca approfondita, basata su dei documenti reperiti sulla rete, è emerso che nel nostro territorio ci sono servizi di campus estivi basati per la maggior parte su attività all'aperto, i quali non permettono di rievocare la tradizione abruzzese. La nostra idea imprenditoriale nasce dall'intenzione di offrire un servizio esclusivo, inclusivo e innovativo, rievocando l'essenza della tradizione. Nonostante ci sia una concorrenza evidente, in quanto non si è first mover in tale fascia di mercato,

vanno sfruttate a pieno tutte le caratteristiche in precedenza elencate. Il punto principale del nostro servizio da offrire fa perno nell'area di ubicazione, cercando di sfruttarla al meglio.

La concorrenza esistente non sembra essere preoccupante per *Esplorando l'Abruzzo S.n.c*, perché:

- si colloca in una zona lontana dai concorrenti;
- i servizi offerti sono ben distinguibili rispetto ai competitors;
- interviene in un settore che non è saturo, anzi, ha bisogno di essere fortemente sviluppato;
- l'innovatività è la chiave dell'intero progetto imprenditoriale;
- intende porre in atto delle strategie mirate che vadano a condurre il consumatore a provare un'esperienza unica nel suo genere.

Dalla nostra analisi di settore è emerso che, negli ultimi anni sono nate nuove necessità e nuovi bisogni in quanto il benessere personale e lo sfruttamento del tempo libero hanno assunto un peso sempre più crescente. Davanti a tale necessità, derivante dall'ambiente esterno, la nostra azienda propone di porre al centro della propria attività la persona, fornendo un servizio che sia di qualità e che vada a soddisfare a pieno le richieste dell'ambiente esterno.

Pensare di progettare un campus estivo non è semplice, bisogna sapersi muovere all'interno di un settore abbastanza ampio dalla mole di attività molto alta. Per questo, la nostra azienda si andrà a differenziare dai competitors offrendo un alto grado di innovazione oltre che un sostegno per tutte le famiglie nel periodo estivo.

B. La ricerca di mercato

La **ricerca di mercato** in questione si è focalizzata principalmente **sul servizio offerto**, al fine di riuscire a determinare quali tipologie di attività proporre al proprio target, in merito alla rievocazione delle antiche tradizioni abruzzesi. A questo proposito, è importante precisare che il centro estivo è rivolto ad un target di bambini di età compresa fra i 6 e i 12 anni. In questo modo, il bambino svolgerà limitatamente il ruolo di utilizzatore del servizio, o al massimo quello di iniziatore, nel caso in cui metterà a conoscenza la propria famiglia dell'esperienza offerta. Ne consegue che i genitori (o chi ne fa le veci) saranno i clienti potenziali, nel ruolo di iniziatori e decisori, ma soprattutto di acquirenti e pagatori del servizio.

Per questo motivo, è stato progettato una survey, divisa in tre parti:

1. **Determinazione del campione**, con lo scopo di isolare i genitori interessati, ossia quelli di minori di 12 anni;

2. **Informazioni personali**, al fine di inquadrare le fasce di età dei potenziali utilizzatori del servizio, nonché le aree di provenienza dei potenziali clienti;
3. **Preferenze sulle caratteristiche del servizio**.

Il questionario è stato somministrato attraverso canali informali, come i profili social delle socie e gruppi Whatsapp di genitori. Dunque, gli esiti della ricerca interessano un **campione di 43 persone**. Tuttavia, coloro che hanno risposto, dichiarano di avere anche più di un figlio per ciascuno (tanto che dalle risposte raccolte sono stimati 55 bambini), con una maggiore concentrazione nella fascia di età tra i 6 e i 9 anni (79%). Perciò, si è rafforzata l'idea già preesistente di pensare a delle **attività diversificate**, maggiormente adatte all'età dei bambini, che per questo motivo saranno divisi in **due gruppi**.

È stato riscontrato che il 76% del campione aveva già usufruito in precedenza di un servizio di centri estivi per i propri figli. Gli stessi hanno espresso le proprie preferenze dichiarando che prediligono un servizio che comprenda anche i pasti (87%), nonché il trasporto dei bambini (82%), avendo specificato che in questo caso sarebbe stato previsto un supplemento. In seguito a questi risultati si sceglie di optare per un **servizio solo diurno** (dato lo scarso interesse per la possibilità di far alloggiare i bambini all'interno del campus).

A coloro che hanno scelto di partecipare alla survey è stata poi data la possibilità di suggerire una serie di attività da far svolgere ai propri figli. A questo proposito, i risultati maggiormente rilevanti sono:

- Attività sportive: 90%;
- Apprendimento linguistico: 68%;
- Attività di socializzazione: 55%;
- Attività artistiche: 45%.

Per quanto riguarda il core business della società, ossia la rievocazione della tradizione abruzzese, il campione ha espresso il proprio consenso per il 79%. Inoltre, per l'82% si rende disponibile a far partecipare i propri figli a corsi e competizioni basati sulla cucina tradizionale abruzzese.

In merito alla strategia di pricing, la survey prevedeva una risposta aperta. Il dato maggiormente interessante si riscontra in una concentrazione delle indicazioni di prezzo per il 57% del campione tra i 200 e i 300 euro.

Si allega al Business Plan il testo in bianco del questionario oggetto di ricerca, condotto per mezzo della piattaforma Google Moduli e disponibile al seguente link: <https://forms.gle/1qukgfQLbJrHLATw5>

C. Il servizio

Il nostro Centro Estivo in Abruzzo offre un'esperienza unica e coinvolgente per bambini dai 6 ai 12 anni, immergendoli nella bellezza e nella cultura della regione. Il centro si propone di garantire un'esperienza diversificata attraverso l'implementazione di due pacchetti distinti, appositamente strutturati per soddisfare le esigenze e le preferenze delle famiglie partecipanti. Non prevediamo il pernottamento, consentendo ai bambini di godere appieno dell'esperienza giornaliera, arrivando al mattino e rientrando a casa la sera. Ogni settimana, il nostro centro estivo accoglie un massimo di 80 bambini, garantendo un'atmosfera accogliente e una cura personalizzata.

L'offerta comprende:

- 1. Pacchetto Exploration (Settimanale):** Questo pacchetto offre un'opzione flessibile per genitori che desiderano una breve ma intensa esperienza estiva per i loro bambini. La durata di una settimana consente una rotazione regolare delle attività, mantenendo un livello di freschezza e interesse per i partecipanti.
- 2. Pacchetto Adventure (Bi/Settimanale con Attività Esterne):** oltre alle attività interne standard questo pacchetto ampliato offre un'esperienza di due settimane che prevede escursioni, visite guidate e altre esperienze educative presso luoghi di interesse nella nostra comunità o nelle vicinanze. Questa opzione mira a offrire ai piccoli partecipanti un'occasione unica di esplorazione del mondo circostante, incoraggiando la scoperta e l'apprendimento attraverso esperienze dirette.

Il programma è progettato per promuovere il divertimento, l'apprendimento e lo sviluppo cognitivo attraverso molteplici attività:

Sport

Il nostro centro estivo è progettato per accogliere bambini con un'età compresa tra i 6 e i 12 anni e, al fine di adattare le attività motorie-sportive alle diverse esigenze di crescita, abbiamo suddiviso questo intervallo di età in due fasce distinte:

1. **Prima fascia (6-8 anni):** I bambini di questa fascia d'età partecipano ad **attività guidate** da istruttori specializzati che li condurranno attraverso giochi d'acqua, attività con la palla, corsa, salti, giochi di logica ed altre **attività di socializzazione**: attraverso giochi di gruppo e altre attività cooperative, incoraggiamo i bambini a sviluppare abilità sociali, empatia e stringere amicizie. La priorità è posta sul piacere di muoversi, divertirsi e sperimentare nuovi schemi motori in linea con il loro processo fisiologico di crescita.
2. **Seconda fascia (9-12 anni):** Per i partecipanti di questa fascia d'età, l'approccio alle attività è più orientato al confronto. Vengono introdotte **attività sportive** più strutturate, tra cui mini-volley, mini-basket, calcetto, nuoto e tennis da tavolo e altre. Gli stessi piccoli partecipanti si confrontano e competono in piccoli tornei, offrendo loro l'opportunità di misurarsi con se stessi e con gli altri in un contesto agonistico.

Avventure all'Aperto

- **Escursioni in mountain bike** per esplorare i sentieri naturali circostanti; i partecipanti avranno l'opportunità di esplorare i percorsi naturali dei parchi e delle riserve locali guidati da istruttori qualificati che forniranno istruzioni sulla sicurezza e sulla tecnica di guida.
- Particolarmente adatto e affascinante per i giovani visitatori è l'esplorazione dell'area faunistica presso il **Centro visite del Lupo a Popoli (PE)**, una località suggestiva situata nella catena del Morrone. Da molti anni, il centro offre attività di sensibilizzazione ambientale e visite guidate al suo museo interno. Il percorso è progettato in modo accessibile anche per i più giovani e l'area dei lupi è raggiungibile con una breve passeggiata di quindici minuti.
- **Orienteering ed escursioni naturalistiche**: sessioni di orientamento per insegnare ai bambini come utilizzare mappe e bussole per navigare nel territorio circostante. Saranno organizzate escursioni naturalistiche guidate per apprezzare la flora, la fauna e i punti di interesse locali.
- **Canoa sul fiume Tirino** con il Tour Operator Majellando (solo Bambini dai 10 ai 12 anni).

Alcune delle mete individuate per lo svolgimento di queste attività sono Bussi sul Tirino, Parco Naturale Regionale Sirente-Velino, Majagreen Parco Avventura.

Apprendimento linguistico

Immersi in un ambiente divertente e stimolante, i bambini hanno l'opportunità di affinare le loro competenze di lingua inglese attraverso una varietà di attività progettate per soddisfare i diversi stili di apprendimento. L'uso strategico di carte-parola, carte-immagine, attività di recitazione, bricolage

ed altre fornisce un approccio tattile e visivo per rafforzare la comprensione e la memorizzazione delle nuove parole e delle strutture linguistiche, abbracciando completamente le competenze di listening, speaking, reading e writing. Gli insegnanti qualificati guidano i bambini attraverso esperienze coinvolgenti, contribuendo a sviluppare in loro non solo la loro competenza linguistica, ma anche la fiducia nell'utilizzo della lingua in contesti pratici e divertenti.

Attività artistiche

Nelle spaziose aree all'aperto, i partecipanti potranno godere di laboratori creativi che coinvolgono sia la pittura che l'uso di materiali come creta, pasta di sale, pongo e argilla. Attraverso queste attività, i bambini avranno l'opportunità di esprimere la propria manualità e creatività, incoraggiando lo sviluppo dell'immaginazione. La manipolazione di materiali adatti a ciascun partecipante non solo coinvolgerà il senso del tatto, ma stimolerà anche gli altri sensi, incoraggiando la scoperta di nuove idee, la ricerca di soluzioni e l'espressione individuale in ogni creazione.

L'arte della ceramica: il nostro programma educativo offre un'esperienza artistica completa ai bambini, integrando l'arte della ceramica (tipica abruzzese) nel percorso formativo. I bambini dai 6 agli 8 anni si concentreranno sulla pittura, mentre quelli più grandi avranno l'opportunità di esplorare tutte le fasi del processo creativo, dalla modellazione dell'argilla alla pittura e alla cottura. Inoltre, saranno comprese visite al **laboratorio CeramiCapetola di Roccamontepiano**, offrendo ai bambini la possibilità di vedere da vicino il dietro le quinte della lavorazione dell'argilla e arricchire la loro esperienza artistica.

Educazione Ambientale

Workshop che sensibilizzano i bambini all'importanza della conservazione ambientale, con escursioni didattiche e progetti pratici.

Fascia d'età 6-9 anni:

- **Esplorazioni naturalistiche:** Passeggiate guidate per scoprire la flora e la fauna locali, con attività didattiche legate all'ambiente circostante.
- **Giornate ecologiche:** Laboratori pratici per insegnare i concetti di riciclo e sostenibilità.

Fascia d'età 10-12 anni:

- **Escursioni ecologiche:** Visite a parchi naturali o riserve per apprendere sull'importanza della conservazione ambientale.

- **Progetti ambientali:** Coinvolgimento in progetti pratici per migliorare la sostenibilità del centro estivo, come la creazione di un orto o l'organizzazione di iniziative di pulizia ambientale.
- **Laboratori avanzati:** Approfondimento di tematiche ambientali complesse, come il cambiamento climatico, attraverso lezioni interattive e dibattiti guidati.

Il nostro obiettivo è offrire un'esperienza completa che non solo intrattenga i partecipanti, ma li guidi anche verso una maggiore consapevolezza di sé, degli altri e dell'ambiente circostante.

Attività culinarie

Un programma specializzato che include lezioni di cucina interattive incentrate sulla cucina abruzzese. I bambini impareranno a preparare piatti tradizionali utilizzando ingredienti locali, mantenendo vive le tradizioni culinarie dell'Abruzzo.

La nostra visione è di diventare un'esperienza estiva indimenticabile per i bambini, fornendo loro un bagaglio di conoscenze, abilità e ricordi preziosi che li accompagneranno nella loro crescita e nel loro percorso di vita. Con il nostro impegno a insegnare la cucina abruzzese, miriamo a preservare e trasmettere alle generazioni future le radici culinarie uniche della regione, contribuendo così alla conservazione di una parte essenziale del patrimonio culturale abruzzese.

Sono previste attività in collaborazione con l'**Azienda Agricola De Novellis Luigi**, mirando a fornire ai bambini un'esperienza istruttiva e coinvolgente nel settore lattiero-caseario. I bambini avranno l'opportunità di partecipare ad attività pratiche, apprendendo le fasi del processo di produzione del formaggio e della lavorazione dei latticini. Inoltre, per arricchire l'esperienza, è prevista un'emozionante attività di visita alla *Fattoria Majella*. Questa opportunità consentirà ai bambini di connettersi con il ciclo produttivo alimentare, comprendendo l'importanza della sostenibilità e dell'agricoltura.

D. Gli obiettivi e le strategie del piano di marketing

In un mondo in rapida evoluzione, comprendiamo l'importanza di offrire un ambiente divertente e formativo durante le vacanze estive. Il nostro piano di marketing è progettato per presentarvi una strategia completa che mette in luce i valori distintivi del nostro centro, promuove la diversificazione delle attività e favorisce una connessione duratura con le famiglie. Di seguito i nostri obiettivi del nostro piano marketing.

Aumentare l'iscrizione del 20%:

- Strategie: Offrire sconti anticipati per le prime iscrizioni e programmi di raccomandazione per attirare nuovi partecipanti.
- Azioni: Campagne pubblicitarie online e offline, coinvolgimento attivo sui social media, partecipazione a eventi locali e partnership con scuole.

Costruire una Reputazione di Eccellenza:

- Strategie: Fornire attività educative e ricreative di alta qualità, garantendo la sicurezza e la supervisione costante.
- Azioni: Testimonianze e recensioni di genitori soddisfatti, partecipazione a premi locali o nazionali, promozione di partnership con educatori qualificati.

Diversificare l'Offerta e la Brand Identity:

- Strategie: Introdurre programmi tematici settimanali, come settimane artistiche o avventure scientifiche.
- Azioni: Creare materiali di marketing visivamente accattivanti e rafforzare la brand identity attraverso uno stile unico e riconoscibile.

Aumentare la Consapevolezza Ambientale:

- Strategie: Utilizzare materiali ecosostenibili, promuovere la sensibilità ambientale attraverso attività specifiche.
- Azioni: Comunicare chiaramente le pratiche sostenibili attraverso il sito web, i social media e materiali stampati. Coinvolgere i bambini in progetti di giardinaggio o riciclo.

Espandere la Rete di Collaborazioni:

- Strategie: Creare partnership con istituzioni educative locali, artisti e associazioni sportive per arricchire l'offerta.
- Azioni: Organizzare eventi collaborativi, promuovere attività speciali con partner, e sfruttare reti di collaborazioni attraverso social media e newsletter.

Dopo aver delineato tutti i nostri obiettivi di seguito le strategie specifiche il nostro *Come una Volta* vuole attuare nell'ambito del marketing.

Marketing Digitale:

- Sviluppare un sito web attraente e user-friendly.
- Implementare una forte presenza sui social media con contenuti interessanti e coinvolgenti.
- Utilizzare campagne pubblicitarie online mirate attraverso annunci su Google e social media.

Eventi Promozionali:

- Organizzare giornate a porte aperte per famiglie e bambini.
- Partecipare a fiere locali ed eventi comunitari.
- Offrire sessioni di prova gratuite o sconti durante determinati periodi.

Programmi di Fidelizzazione e Referral:

- Implementare un programma di fidelizzazione per le famiglie che tornano ogni anno.
- Offrire incentivi di referral per i genitori che portano nuovi partecipanti.
- Creare carte fedeltà per premiare la frequenza delle iscrizioni.

Collaborazioni e Patrocini:

- Creare accordi di collaborazione con scuole locali per promuovere il centro estivo.
- Cercare patrocini da parte di aziende locali che condividono valori simili.

Comunicazione Chiara e Coinvolgimento dei Genitori:

- Comunicare chiaramente i valori del centro estivo attraverso materiali di marketing.
- Coinvolgere attivamente i genitori attraverso newsletter, incontri informativi e feedback periodici.

Workshop e Eventi Speciali:

- Organizzare workshop tematici mensili aperti al pubblico.
- Pianificare eventi speciali come feste a tema, spettacoli o presentazioni artistiche.

Testimonianze e Recensioni:

- Raccogliere e promuovere testimonianze positive da parte dei genitori.
- Incentivare i genitori a condividere le loro esperienze attraverso recensioni online.

Coinvolgimento Comunitario:

- Collaborare con organizzazioni locali per iniziative comunitarie.
- Sponsorizzare eventi sportivi o culturali a livello locale.

Monitorare costantemente l'efficacia delle strategie attraverso metriche chiave come l'iscrizione, l'engagement online, le recensioni e il feedback dei genitori. Modificare le strategie in base ai risultati ottenuti per massimizzare l'impatto del piano di marketing nel tempo. Con un focus sulla qualità, sulla sostenibilità e sulla diversificazione delle attività, siamo certi che il nostro centro estivo diventerà un punto di riferimento per le famiglie che cercano non solo intrattenimento, ma anche un ambiente educativo e sicuro per i loro figli.

IV. IL PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO

Con entusiasmo, presentiamo il Piano Economico e Finanziario per *Come una Volta*, il nostro centro estivo dedicato a creare esperienze memorabili e formative per i bambini durante le vacanze estive.

Con un budget di 200.000 euro, abbiamo sviluppato un **piano solido** che mira a massimizzare il valore offerto, mantenendo allo stesso tempo una **gestione finanziaria responsabile**. Attraverso questo piano, ci impegniamo a garantire un **ambiente sicuro, educativo e divertente** per i vostri figli.

Scopriamo insieme in che modo il centro estivo *Come una Volta* può prosperare con successo, creando un'estate indimenticabile per le famiglie che sceglieranno la nostra struttura.

A. Il Piano degli Investimenti

- *Struttura Fisica e Attrezzature:*
 - Rinnovamento degli spazi e acquisto di attrezzature educative e sostenibili.
 - Budget stimato: 45.000 euro.
- *Tecnologia e Comunicazione:*
 - Implementazione di tecnologie educative e sviluppo di un sito web avanzato.
 - Budget stimato: 25.000 euro.
- *Marketing e Pubblicità:*

- Campagne pubblicitarie online e offline, produzione di materiale di marketing.
- Budget stimato: 15.000 euro.

• **Il Piano delle Fonti di Finanziamento**

Finanziamenti Esterni:

- Richiesta di finanziamenti da enti locali o nazionali.
- Budget stimato: 30.000 euro.

• *Collaborazioni e Sponsorizzazioni:*

- Acquisizione di sponsorizzazioni da aziende locali.
- Budget stimato: 10.000 euro.

C. I Conti Economici Preventivi

• Entrate:

- Iscrizione di 80 bambini a settimana per 17 settimane a 250 euro a bambino.
- Entrate previste: 340.000 euro.

• Spese Operative:

- Personale qualificato, materiali, cibo e forniture educative.
- Budget stimato: 100.000 euro.

D. Il Budget dei Flussi di Cassa

• Entrate:

- Entrate previste dalle quote di iscrizione e sponsorizzazioni.
- Flusso di cassa previsto: 340.000 euro.

• Uscite:

- Spese operative e rimborsi dei finanziamenti.
- Flusso di cassa previsto: 125.000 euro.

E. La Nota Integrativa

• *Strategie di Mitigazione del Rischio:*

- Riserva di 70.000 euro per affrontare situazioni impreviste.

- *Analisi delle Variazioni:*
 - Monitoraggio costante delle variazioni rispetto alle previsioni iniziali.
- *Iniziative di Responsabilità Sociale:*
 - Allocazione di 5.000 euro per iniziative sostenibili e comunitarie.

Ecco una tabella conclusiva che riassume le entrate e le uscite totali previste nel Piano Economico e Finanziario per *Come una Volta*:

| | EURO |
|---------------------------|---------|
| ENTRATE DAL BANDO | 200.000 |
| USCITE TOTALI | 125.000 |
| SALDO ESCLUSO IL GUADAGNO | 70.000 |
| SALDO NETTO ORIENTATIVO | 410.000 |

Questa tabella evidenzia un saldo netto positivo di 410.000 euro, il che indica una **gestione finanziaria sostenibile**. Questo surplus può essere utilizzato per ulteriori investimenti in servizi, miglioramenti strutturali o come riserva di sicurezza per fronteggiare eventuali imprevisti. È importante monitorare regolarmente le entrate e le uscite effettive rispetto alle previsioni per apportare eventuali correzioni o miglioramenti al piano finanziario nel corso del tempo.

Questo piano economico e finanziario, basato su un budget di 200.000 euro, è concepito per garantire una **gestione finanziaria equilibrata**, consentendo al centro estivo *Come una Volta* di offrire un'**esperienza di alta qualità** e mantenere una **posizione finanziaria solida nel lungo termine**.

V. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

In questa nota finale ci si propone di riassumere gli aspetti più rilevanti del progetto imprenditoriale di *Esplorando l'Abruzzo S.n.c.*

Il centro estivo si inserirà in un contesto complessivamente favorevole, per i seguenti motivi (che qui si riassumono soltanto, rimandando il lettore ai vari capitoli del Business Plan per i vari dettagli):

- Settore sempre più diffuso e con ampie prospettive per il futuro;
- Mercato locale non ancora saturo;
- Localizzazione del centro estivo valida sotto vari aspetti, considerando che nel territorio non ci sono offerte educative simili;
- Aiutare le famiglie a conciliare i tempi di vita e di lavoro durante la chiusura estiva delle scuole;
- Favorire la socializzazione,
- Favorire lo sviluppo delle attitudini fisiche e artistiche individuali;
- Conoscenza e tutela del territorio;
- Conoscenza e tutela della tradizione locale;
- Concorrenza non pericolosa.

Nel corso della nostra ricerca e nello sviluppo del progetto, abbiamo fatto ampio ricorso alle nozioni acquisite dal libro *Business Planning - Dall'idea al progetto imprenditoriale* di Cinzia Parolini, le cui nozioni ci hanno fornito una solida base teorica e pratica per la creazione del nostro progetto imprenditoriale. Abbiamo applicato le metodologie e le strategie proposte da Parolini nel contesto specifico della nostra idea imprenditoriale, assicurandoci di integrare in modo efficace le informazioni fornite con le esigenze e le peculiarità del nostro settore. Parallelamente, abbiamo tratto ispirazione e orientamento dalle disposizioni e dalle linee guida del bando 'Resto al Sud'. Questo bando ha rappresentato un importante riferimento per la definizione delle procedure di finanziamento e dei requisiti da soddisfare. Ci siamo attentamente conformati alle indicazioni del bando, adattando il nostro progetto per rispondere in modo ottimale alle aspettative dei potenziali finanziatori.

VI. RIFERIMENTI DELLE AUTRICI

Il presente elaborato è stato realizzato nell'ambito dell'insegnamento di Management e Business Planning nel corso di laurea magistrale in Comunicazione per la Gestione delle Organizzazioni.

A cura di:

Brogneri Cinzia, cinzia.brogneri@studenti.unite.it

Bufarale Laura, laura.bufarale@studenti.unite.it

Librone Debora, debora.librone@studenti.unite.it

Maranca Aurora, aurora.maranca@studenti.unite.it