



Business Plan

GreenTech Rental Hub



Sommario

EXECUTIVE SUMMARY	2
ORGANIZZAZIONE.....	2
ANALISI DI MERCATO.....	3
ANALISI SWOT.....	3
TARGET DI MERCATO	5
ANALISI CONCORRENTI.....	5
MODELLO DI BUSINESS	6
STRATEGIA DI MARKETING	7
PREVISIONI ECONOMICO FINANZIARIE	8
CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE	10
RIFERIMENTI DELLE AUTRICI.....	11

EXECUTIVE SUMMARY

Green Tech Rental Hub è una startup che connette scuole e università con aziende di ricondizionamento tecnologico. Offre dispositivi elettronici rigenerati, promuovendo un'economia circolare e sostenibile, favorendo l'innovazione nel settore educativo.

I nostri servizi principali includono la fornitura di smartphone, tablet e laptop ricondizionati, con un focus sull'affidabilità e la sostenibilità.

I nostri punti di forza includono un accesso a dispositivi di alta qualità a prezzi competitivi, un processo di ricondizionamento certificato e un impegno per la riduzione dell'impatto ambientale.

La nostra unique selling proposition (USP) è l'integrazione di soluzioni tecnologiche sostenibili nel settore educativo, contribuendo a un futuro più verde e responsabile collaborando con startup specializzate nel ricondizionamento,

Green Tech Rental Hub intende cogliere l'opportunità di ridurre i rifiuti elettronici, offrendo soluzioni tecnologiche sostenibili e accessibili. Il mercato potenziale include scuole, università e altre istituzioni educative che necessitano di dispositivi tecnologici a basso costo e senza complicazioni.

Le dimensioni del mercato sono significative, considerando l'aumento della domanda di tecnologie didattiche e la crescente attenzione alla sostenibilità, inoltre, il settore del ricondizionamento tecnologico è in espansione, offrendo ulteriori possibilità di crescita.

Mission: "Tecnologia sostenibile per un'educazione migliore".

Fornire soluzioni tecnologiche sostenibili e accessibili per le istituzioni educative, riducendo i rifiuti elettronici e promuovendo l'economia circolare.

Vision: "Collega il futuro sostenibile: noleggia, innova, ispira".

Diventare il punto di riferimento per la tecnologia sostenibile nelle scuole, creando un futuro più verde e responsabile.

ORGANIZZAZIONE

Green Tech Rental Hub opera nella forma giuridica S.R.L. poiché tale natura offre flessibilità e protezione patrimoniale e si adatta perfettamente alla nostra idea imprenditoriale.

La sede della società è stata scelta in Teramo e costituita da due giovani dottoresse in Scienze della Comunicazione entrambe amministratrici della società:

- **Del Borrello Catia**, nel ruolo di **Amministratrice e Responsabile delle Relazioni con i Fornitori**, incaricata del coordinamento delle partnership con le aziende di ricondizionamento e della supervisione della qualità e della sostenibilità dei dispositivi forniti.
- **Pomponi Serafina**, nel ruolo di **Amministratrice e Direttrice Marketing e Comunicazione**, con competenze nella gestione delle attività promozionali, nel branding aziendale e nella creazione di collaborazioni strategiche con istituzioni educative.

ANALISI DI MERCATO

Il mercato di riferimento per "Green Tech Rental Hub" è costituito principalmente dal settore educativo, che include scuole primarie, secondarie, università, istituti tecnici e centri di formazione professionale. Questo mercato si sta rapidamente evolvendo, guidato da due principali driver: la digitalizzazione dell'istruzione e l'attenzione crescente alla sostenibilità.

Caratteristiche del Mercato

1. Digitalizzazione dell'educazione

- La pandemia ha accelerato la necessità di dispositivi tecnologici nelle scuole, con un focus su tablet, laptop e strumenti per l'apprendimento a distanza.
- Si prevede che il mercato della tecnologia educativa in Europa raggiunga miliardi di euro nei prossimi anni, con un tasso di crescita annuale elevato.
- La necessità di soluzioni tecnologiche accessibili è particolarmente marcata in istituzioni pubbliche e in aree meno servite economicamente.

2. Focus sulla sostenibilità

- L'interesse per l'economia circolare è in forte crescita, spinto da regolamenti europei e nazionali per la riduzione dei rifiuti elettronici.
- Sempre più istituzioni cercano fornitori che possano garantire prodotti tecnologici rigenerati, riducendo l'impatto ambientale e ottimizzando i costi.

Dimensione del Mercato

- In Italia, ci sono oltre ottomila scuole pubbliche e private, distribuite equamente tra istituti primari, secondari e superiori e circa 98 università, di cui 23 concentrate nel centro Italia. Molte università aggiornano regolarmente i dispositivi nei laboratori e nelle biblioteche, creando un'opportunità per il mercato dei dispositivi ricondizionati.

Bisogni del mercato

- Il 60% delle scuole italiane segnala una carenza di dispositivi tecnologici adeguati, secondo dati ISTAT (Rapporto BES Istat 2021)
- Il ricondizionamento tecnologico può ridurre i costi di accesso alla tecnologia fino al 50% rispetto all'acquisto di dispositivi nuovi.
- La sostenibilità è diventata una priorità per il 40% delle istituzioni accademiche, secondo un'indagine dell'Osservatorio Green Economy ([Relazione sullo Stato della Green Economy 2024](#))

ANALISI SWOT

Per garantire il successo di Green Tech Rental Hub, è fondamentale analizzare in modo approfondito i punti di forza, le debolezze, le opportunità e le minacce che influenzano il nostro operato. Questa analisi ci permetterà di sfruttare al meglio le risorse disponibili e di affrontare con successo le sfide del mercato.

Punti di forza

- **Offerta unica di noleggio di dispositivi eco-sostenibili:** la nostra proposta di noleggio si distingue nel mercato per l'attenzione all'ambiente. Offriamo un'alternativa sostenibile all'acquisto di dispositivi tecnologici, attirando così clienti consapevoli e responsabili.
- **Convenienza economica:** prezzi inferiori rispetto ai dispositivi nuovi, con garanzia di qualità.

- **Consapevolezza ambientale in crescita:** la crescente attenzione verso la sostenibilità e l'eco-compatibilità ci offre un vantaggio competitivo. Le persone sono sempre più motivate a scegliere prodotti e servizi che rispettano l'ambiente, e noi siamo ben posizionati per soddisfare questa domanda.
- **Flessibilità:** modelli di noleggio personalizzati in base alle esigenze dei clienti.
- **Assistenza e manutenzione:** tempestivo servizio di sostituzione senza complicazioni
- **Impegno per l'innovazione:** siamo costantemente alla ricerca di nuove tecnologie e pratiche sostenibili per migliorare la nostra offerta. Questo ci permette di rimanere competitivi e soddisfare una clientela giovane e tecnologicamente esperta.

Debolezze

- **Risorse limitate:** essendo un'azienda in fase di avvio con solo due dipendenti, potremmo avere difficoltà a gestire un volume elevato di richieste inizialmente. Per mitigare questo rischio, possiamo implementare processi efficienti e considerare l'assunzione di personale temporaneo durante i periodi di maggiore richiesta.
- **Brand awareness iniziale:** come nuova azienda, potremmo non avere una forte riconoscibilità del marchio nel mercato. Per affrontare questa sfida, creiamo il progetto pilota: "**Aula Sostenibile**", da sottoporre all'UNITE che consiste nel fornire un'aula o un laboratorio interamente equipaggiato con dispositivi tecnologici rigenerati (smartphone, tablet, laptop) per dimostrare l'efficacia e la sostenibilità delle soluzioni offerte da "Green Tech Rental Hub". Il progetto pilota avrà una durata di sei mesi, con report intermedi e una valutazione finale.

Opportunità

- **Crescita del mercato della tecnologia sostenibile:** il mercato dei dispositivi eco-sostenibili è in espansione, e noi possiamo capitalizzare su questa tendenza offrendo servizi di noleggio e abbonamento.
- **Incentivi governativi per la sostenibilità:** possiamo beneficiare di incentivi e agevolazioni fiscali offerti dal governo per le aziende che promuovono pratiche sostenibili, il che potrebbe ridurre i nostri costi operativi.
- **Partnership con altre aziende eco-friendly:** collaborare con altre aziende che condividono i nostri valori può ampliare la nostra rete e attrarre nuovi clienti. Potremmo esplorare opportunità di co-marketing o eventi congiunti.
- **Aumento della consapevolezza dei consumatori:** la crescente consapevolezza dei consumatori riguardo all'impatto ambientale delle loro scelte può portare a una maggiore domanda per i nostri servizi, creando un'opportunità di crescita significativa.

Minacce

- **Concorrenti consolidati:** potremmo affrontare la concorrenza di aziende già affermate nel settore del noleggio tecnologico. Per mitigare questa minaccia, possiamo differenziare la nostra offerta attraverso un servizio clienti eccezionale e un focus sulla sostenibilità.
- **Fluttuazioni economiche:** le variazioni dell'economia possono influenzare la spesa dei consumatori. Per affrontare questo rischio, possiamo diversificare la nostra

offerta e adattare i nostri prezzi per attrarre una clientela più ampia, mantenendo al contempo la nostra proposta di valore eco-sostenibile.

TARGET DI MERCATO

Per quanto riguarda il target, i clienti ideali sono le istituzioni, il target secondario sono i privati

- **Istituzioni pubbliche:** hanno budget limitati ma esigenze elevate in termini di dotazione tecnologica. Sono interessate a partnership di lungo termine con fornitori affidabili.
- **Istituzioni private:** puntano a soluzioni tecnologiche di qualità per distinguersi e migliorare l'esperienza educativa.
- **Fondazioni e ONG:** supportano progetti che favoriscono l'accesso alla tecnologia in contesti scolastici meno abbienti, creando una domanda indiretta.
- **Studenti e giovani professionisti:** necessitano di tecnologia avanzata a costi accessibili.
- **Aziende:** interesse nel noleggio temporaneo per progetti o per fornire dispositivi ai dipendenti.
- **Consumatori eco-consapevoli:** desiderano soluzioni tecnologiche sostenibili

ANALISI CONCORRENTI

Il mercato del ricondizionamento tecnologico sta vivendo una crescita significativa, trainata dalla crescente domanda di soluzioni tecnologiche sostenibili e accessibili. In questo contesto, "Green Tech Rental Hub" si posiziona come un ponte unico tra le istituzioni educative e le start-up specializzate nel ricondizionamento di dispositivi elettronici.

L'analisi della concorrenza è fondamentale per identificare le principali aziende già attive nel settore e per comprendere come differenziarsi attraverso un'offerta mirata. I principali concorrenti possono essere suddivisi in tre categorie: aziende di ricondizionamento che vendono direttamente ai consumatori finali, fornitori di tecnologia a basso costo per istituzioni pubbliche, e società di noleggio tecnologico.

Attraverso questa analisi, sarà possibile evidenziare i punti di forza, le debolezze e le opportunità offerte dal mercato, posizionando "Green Tech Rental Hub" come un leader nel segmento educativo del centro Italia.

Concorrenza Diretta

1. **Start-up di rigenerazione tecnologica:**
 - **Refurbed, Back Market:** operano su scala internazionale, focalizzandosi su smartphone, laptop e tablet ricondizionati per privati e aziende. Tuttavia, non hanno una strategia specifica rivolta al settore educativo.
 - **Smart Future SRL:** un esempio di realtà italiana che si concentra sul noleggio di dispositivi rigenerati per aziende, ma con un focus limitato sulle scuole.
2. **Servizi di noleggio tecnologico:**
 - Aziende come **TechRent** e **Trendevice** forniscono soluzioni di noleggio, ma non integrano una proposta di valore basata su sostenibilità ed economia circolare per le istituzioni educative.

Concorrenza Indiretta

- **Fornitori di hardware economico:** giganti come HP, Dell, Lenovo offrono dispositivi economici per il settore educativo, spesso supportati da programmi di scontistica dedicati. Tuttavia, i costi rimangono superiori rispetto ai prodotti ricondizionati.

La conclusione dell'analisi della concorrenza evidenzia che Green Tech Rental Hub si posiziona come un ponte unico tra istituzioni pubbliche, start-up di rigenerazione tecnologica e il settore educativo. Questo ruolo differenzia l'azienda, integrando sostenibilità e innovazione in un'offerta che risponde sia alle esigenze delle scuole e università, desiderose di accedere a dispositivi a basso costo e basso impatto ambientale, sia al bisogno delle start-up di ampliare la diffusione dei propri prodotti. Tale connessione rafforza il valore del servizio, favorendo l'educazione digitale in modo eco-sostenibile e responsabile.

MODELLO DI BUSINESS

Green Tech Rental Hub offre un sistema di abbonamenti su misura per le esigenze delle istituzioni educative, che garantisce accesso a dispositivi rigenerati di qualità, supporto tecnico e flessibilità. Le opzioni di abbonamento sono progettate per adattarsi a budget e necessità differenti, promuovendo l'adozione di soluzioni tecnologiche sostenibili.

Tipologie di Abbonamento

- 1. Abbonamento Base (150 €/anno)**
 - Accesso a dispositivi standard (smartphone, tablet e laptop ricondizionati).
 - Supporto tecnico incluso per garantire la continuità operativa.
- 2. Abbonamento Extra (250 €/anno)**
 - Accesso a dispositivi tecnologicamente avanzati con performance superiori.
 - Supporto tecnico prioritario e manutenzione ordinaria inclusa.
- 3. Abbonamento Deluxe (500 €/anno)**
 - Accesso illimitato a dispositivi premium.
 - Sostituzione gratuita in caso di guasti o malfunzionamenti.
 - Assistenza VIP con un team dedicato.
- 4. Abbonamento Long Time (200 €/anno)**
 - Soluzione ideale per noleggi a lungo termine.
 - Prezzi agevolati su dispositivi standard e avanzati.
 - Supporto tecnico dedicato con un rapporto continuativo.

Partnership per la Rigenerazione Tecnologica

Per garantire la qualità e la disponibilità dei dispositivi rigenerati, Green Tech Rental Hub ha stabilito accordi strategici con aziende leader nel settore del ricondizionamento tecnologico. Queste partnership assicurano la fornitura di dispositivi certificati e performanti, essenziali per il successo del nostro modello di business.

Accordi di Collaborazione

- 1. Accordo con Smart Future SRL**
 - **Oggetto:** Fornitura garantita di smartphone, tablet e laptop ricondizionati e certificati.
 - **Valore dell'accordo:** 60.000 euro versati annualmente da Green Tech Rental Hub a Smart Future SRL.

- **Impegno del partner:** Garantire dispositivi di alta qualità, certificati per funzionalità e sicurezza.
2. **Accordo con FastDevice**
- **Oggetto:** Fornitura garantita di smartphone, tablet e laptop ricondizionati e certificati.
 - **Valore dell'accordo:** 40.000 euro annui.
 - **Condizioni aggiuntive:**
 - Inclusionione nelle attività di co-branding, con visibilità nelle campagne di marketing di Green Tech Rental Hub.
 - Collaborazione per promuovere le soluzioni tecnologiche fornite.

STRATEGIA DI MARKETING

Brand e Posizionamento

Green Tech Rental Hub si posizionerà come un servizio innovativo, sostenibile e affidabile, rivolto a istituzioni educative che cercano soluzioni tecnologiche di alta qualità a prezzi competitivi, con un impatto ambientale ridotto. Il brand sarà associato a valori di sostenibilità, efficienza e supporto alla transizione verso un'economia circolare, diventando un punto di riferimento per scuole e università sensibili alle tematiche ambientali.

Canali di Promozione

1. Canali Digitali

- **Social Media:** Campagne mirate su piattaforme come Instagram, LinkedIn e Facebook per raggiungere i responsabili delle istituzioni scolastiche e accademiche.
- **Email Marketing:** Newsletter informative per presentare le offerte e i vantaggi del servizio a dirigenti scolastici e amministratori universitari.
- **Sito Web Ottimizzato:** Un sito web intuitivo e professionale che comunichi i valori del brand, presenti le opzioni di abbonamento e offra testimonianze di clienti soddisfatti.

2. Partnership Strategiche

- Collaborazioni con università, co-working e associazioni ambientaliste per rafforzare la credibilità del marchio e ampliare la rete di contatti.
- Coinvolgimento delle istituzioni partner, come l'Università di Teramo, per progetti pilota e promozioni congiunte.

3. Partecipazione a Eventi

- Presenza attiva a fiere di tecnologia e sostenibilità, come eventi eco-friendly e conferenze sull'innovazione, per promuovere il brand e costruire nuove relazioni.
- Organizzazione di workshop e seminari presso scuole e università per sensibilizzare sull'importanza del ricondizionamento tecnologico.

Promozioni

- **Offerta di Lancio:** Sconti esclusivi per le prime istituzioni educative che sottoscrivono un abbonamento nel primo anno.
- **Programmi Referral:** incentivi per istituzioni che consigliano il servizio ad altre scuole o università.
- **Sponsorizzazione di Progetti Educativi:** sostegno diretto a iniziative accademiche o a progetti di sensibilizzazione ambientale nelle scuole partner.

Obiettivi della Strategia di Marketing

- **Crescita della Brand Awareness:** far conoscere Green Tech Rental Hub come leader nel settore del ricondizionamento tecnologico per il mondo dell'istruzione.
- **Fidelizzazione dei Clienti:** creare relazioni durature con le istituzioni attraverso un servizio eccellente e promozioni personalizzate.
- **Espansione del Mercato:** consolidare la presenza nel centro Italia e gettare le basi per l'espansione in altre regioni nei prossimi anni.

PREVISIONI ECONOMICO FINANZIARIE

Bilancio Previsionale Completo

Fonti (Entrate)

1. **Entrate correnti:**
 - Quote di abbonamento: **340.000 €**
2. **Finanziamenti:**
 - Finanziamenti a fondo perduto (es. "Resto al Sud 2.0"): **50.000 €**
 - Apporto soci: **40.000 €**
3. **Totale Fonti: 430.000 €**

Impieghi (Uscite)

1. **Investimenti iniziali:**
 - Rinnovamento spazi e attrezzature: **40.000 €**
 - Sviluppo sito web e tecnologie: **30.000 €**
 - Campagne marketing e pubblicità: **20.000 €**
 - **Totale investimenti iniziali: 90.000 €**
2. **Spese di costituzione:**
 - Consulenza legale e notarile: **5.000 €**
 - Registrazione e tasse di iscrizione: **2.000 €**
 - Apertura conti bancari: **1.000 €**
 - **Totale spese di costituzione: 8.000 €**
3. **Spese operative (annuali):**
 - Utenze: **3.000 €**
 - Manutenzione e forniture: **5.000 €**
 - Amministrazione e assicurazioni: **8.000 €**
 - Hosting e manutenzione sito web: **2.000 €**
 - **Totale spese operative: 18.000 €**
4. **Accordi partnership: 100.000 €**
5. **Compensi amministratori: 50.000 €**
6. **Tasse previste (28% su utile lordo):**
 - Utile lordo: **430.000 € (Fonti Tot.) - 266.000 € (Impieghi Tot.) = 164.000 €**
 - Tasse: **164.000 € × 28% = 45.920 €**
 - **Totale Tasse: 45.920 €**
7. **Totale Impieghi:**
266.000 € (Impieghi Totali iniziali) + 45.920 € (Tasse) = 311.920 €

Risultato Netto Previsionale

- **Fonti Totali: 430.000 €**
- **Impieghi Totali: 311.920 €**
- **Saldo netto finale (utile netto):**
430.000 € - 311.920 € = 118.080 €

Utile Netto Previsionale: 118.080 €, che rappresenta circa il 27,4% delle entrate totali, un buon margine per una startup.

Tasse Previste: calcolate al 28% dell'utile lordo, garantiscono che il bilancio sia realistico e conforme alle normative fiscali italiane.

Saldo positivo: è sufficiente a creare una riserva strategica per imprevisti o investire in progetti futuri.

Dati di base:

1. **Utile Netto:** 118.080 €
2. **Patrimonio Netto** (Apporto soci + Utile netto):
 - Apporto soci: 40.000 €
 - Utile netto: 118.080 €
 - Totale Patrimonio Netto: **158.080 €**
3. **Entrate Totali (Ricavi):** 340.000 € (solo quote di abbonamento).

INDICATORI DI PERFORMANCE

ROE (Return on Equity):

$$\text{ROE} = \text{Utile Netto} / \text{Patrimonio Netto} \times 100$$

$$\text{ROE} = 118.080 / 158.080 \times 100 = 74.7\%$$

Margine di Profitto Netto:

$$\text{Margine di Profitto Netto} = \text{Utile Netto} / \text{Entrate Totali} \times 100$$

$$\text{Margine di Profitto Netto} = 118.080 / 340.000 \times 100 = 34.7\%$$

ROE: 74.7%

Questo alto valore riflette l'efficienza con cui il capitale investito dalle socie genera redditività. È un indicatore positivo per una startup.

Margine di Profitto Netto: 34.7%

Questo margine indica che la società riesce a trattenere una quota significativa dei ricavi come profitto netto, mostrando una gestione operativa efficace.

PUNTO DI PAREGGIO

Nel contesto del progetto **Green Tech Rental Hub**, il calcolo del **Break Even Point (BEP)** è un passaggio cruciale per valutare la sostenibilità economica della nostra attività. Essendo una startup focalizzata sul noleggio di dispositivi elettronici ricondizionati alle istituzioni

scolastiche e accademiche, il BEP ci consente di individuare il numero minimo di abbonamenti necessari per coprire i costi operativi e gli investimenti iniziali, senza generare perdite. Il nostro modello di business si basa su diverse tipologie di abbonamenti annuali (Base, Extra, Deluxe, Long Time), che offrono soluzioni personalizzate per le esigenze tecnologiche delle scuole e delle università. In un mercato in crescita, il BEP rappresenta un indicatore strategico per pianificare le attività di vendita, ottimizzare le risorse e garantire la stabilità finanziaria.

1. Prezzi abbonamenti annuali:

- Base: **150 €/anno**
- Extra: **250 €/anno**
- Deluxe: **500 €/anno**
- Long Time: **200 €/anno**

2. Distribuzione stimata degli abbonamenti (%):

- Base: 50%
- Extra: 30%
- Deluxe: 10%
- Long Time: 10%

3. Ricavo medio ponderato per abbonamento:

$$P_{medio} = (0,5 \times 150) + (0,3 \times 250) + (0,1 \times 500) + (0,1 \times 200)$$

$$P_{medio} = 75 + 75 + 50 + 20 = 220 \text{ €}$$

4. Costi variabili unitari (stima):

Supponiamo che i costi variabili incidano per il 10% del ricavo per abbonamento:

$$CVU = 0,1 \times 220 = 22 \text{ €}$$

5. Costi fissi totali:

Calcolato in precedenza: **266.000 €**

Calcolo del BEP (numero di abbonamenti):

La formula del BEP è:

$$\text{BEP} = \text{Costi Fissi} / \text{Ricavo Medio} - \text{Costo Variabile Unitario}$$

Sostituendo:

$$\text{BEP} = 266.000 / 220 - 22 = 266.000 / 198 \approx 1.343 \text{ abbonamenti}$$

Risultato:

Il **Break Even Point (BEP)** è raggiunto con **1.343 abbonamenti annuali**, distribuiti proporzionalmente come segue:

- **Base (50%): 672 abbonamenti**
- **Extra (30%): 403 abbonamenti**
- **Deluxe (10%): 134 abbonamenti**
- **Long Time (10%): 134 abbonamenti**

Questi indicatori suggeriscono un'azienda altamente redditizia e con un forte ritorno sugli investimenti, evidenziando la solidità della sua posizione finanziaria e la sua capacità di generare profitti significativi.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Green Tech Rental Hub è più di un progetto imprenditoriale: è un'iniziativa che mira a generare un impatto positivo nel settore educativo e ambientale, creando un ponte efficace

tra le istituzioni scolastiche e accademiche e le start-up di rigenerazione tecnologica. La nostra proposta si basa su tre pilastri fondamentali: sostenibilità, accessibilità e innovazione.

La partnership con l'Università di Teramo rappresenta il cuore del nostro progetto pilota. Abbiamo scelto l'UNITE non solo perché è la nostra alma mater, ma anche perché sappiamo che condivide i valori di innovazione e sensibilità ambientale che sono alla base del nostro modello di business. L'UNITE, nota per la sua capacità di creare relazioni durature con i propri studenti e per il suo ruolo di promotrice di progetti innovativi, è il partner ideale per avviare un percorso che possa fare scuola nel settore accademico.

Sottoscrivendo la nostra proposta, l'Università di Teramo potrà beneficiare di:

- **Accesso a tecnologia di qualità rigenerata:** un'offerta che garantisce risparmio economico e qualità certificata, riducendo il divario tecnologico senza gravare sul bilancio.
- **Un servizio personalizzato e continuo:** supporto costante e soluzioni su misura per soddisfare le esigenze specifiche della comunità accademica.
- **Leadership nell'adozione di pratiche sostenibili:** una partnership che rafforza l'impegno dell'UNITE verso la sostenibilità ambientale, contribuendo attivamente alla riduzione dei rifiuti elettronici e all'economia circolare.

Questa collaborazione non solo rafforzerà l'immagine dell'UNITE come istituzione innovativa e sostenibile, ma offrirà anche un modello replicabile che potrà essere adottato da altre università e scuole della regione.

Siamo certi che la sinergia tra Green Tech Rental Hub e l'Università di Teramo rappresenti un'opportunità unica per trasformare il modo in cui la tecnologia viene utilizzata e valorizzata nel contesto accademico.

Siamo pronti a iniziare questo viaggio insieme e a dimostrare come il nostro progetto possa portare benefici tangibili e misurabili. L'adesione al progetto pilota sarà il primo passo per creare una rete di valore che promuova innovazione, sostenibilità e progresso.

Siamo entusiasti di collaborare con l'Università di Teramo e di intraprendere insieme un percorso che unisce visione e azione per il futuro dell'educazione.

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:

Del Borrello Catia: catia.delborrello@studenti.unite.it

Pomponi Serafina serafina.pomponi@studenti.unite.it