Progetto imprenditoriale

Lavoro svolto da Benedetta Di Bernardo, Gaia Piccirilli e Chiara Triozzi

Denominazione: Ludoteca Girasole

Sede Legale: Via Nazionale 585, Roseto degli Abruzzi (TE)

Codice ATECO: 93.29.90

E-mail: info@girasole.com

Telefono: +349-7566769

Executive Summary:

Ludoteca "Girasole" – Roseto

La Ludoteca "Girasole" è una struttura situata a vicino alla scuola media Fedele Romani, dedicata a offrire un servizio pomeridiano unico per bambini e adolescenti, con un'età compresa tra i 6 e i 18 anni. Il nostro obiettivo principale è fornire un ambiente sicuro, stimolante e divertente, dove i giovani possono sviluppare le proprie abilità e creatività.

Servizi offerti:

I bambini potranno pranzare presso la ludoteca all'uscita da scuola. Potranno svolgere i compiti scolastici con il sostegno degli operatori, offriamo anche un servizio di lezioni individuali, i partecipanti potranno poi accedere a una vasta gamma di attività, tra cui laboratori manuali, creativi ed espressivi. Queste attività mirano a sviluppare le capacità cognitive e sociali dei bambini. Offriamo una varietà di giochi e giocattoli (giochi da tavolo, costruzioni, bambole…), consentendo ai bambini sperimentare la gioia del gioco educativo. La Ludoteca organizza delle feste a cui possono partecipare anche i genitori per coinvolgere attivamente la comunità. Due volte alla settimana offriamo corsi di cucina, insegnando ai partecipanti a preparare piatti gustosi, utilizzando ingredienti salutari e freschi provenienti dal mercato locale. Questa particolare attenzione alla food education ci distingue dalla concorrenza.

Personale qualificato:

Il nostro team è composto da tre educatori ogni 20 bambini, garantendo un'attenzione personalizzata e una supervisione costante. Inoltre, assumiamo personale aggiuntivo su chiamata per garantire un servizio di qualità anche durante periodi di maggiore affluenza.

Impatto sociale e educativo:

La Ludoteca "Girasole" promuove l'apprendimento attraverso il gioco, incoraggiando la creatività, la collaborazione e l'autostima nei partecipanti.

Mission:

Proponiamo la crescita attraverso il gioco e l'educazione alimentare.

Vision:

La nostra missione è creare un ambiente inclusivo e accogliente, contribuendo al benessere e alla crescita armoniosa dei giovani della comunità di Roseto.

Invito alla collaborazione:

Invitiamo investitori, genitori e tutti coloro che condividono la nostra visione a unirsi a noi nella promozione di un'educazione divertente e stimolante per le future generazioni. La Ludoteca "Girasole" è pronta a diventare un punto di riferimento per la crescita sana e felice dei bambini di Roseto e dintorni. Insieme, creiamo un futuro giocoso e luminoso per i nostri giovani cittadini.

Presentazione del gruppo imprenditoriale di "Girasole"

1. **Componenti del gruppo imprenditoriale e le loro esperienze/competenze:**

- Benedetta Di Bernardo con una laurea in Scienze della Comunicazione, porta con sé una conoscenza approfondita degli aspetti pedagogici e delle dinamiche di apprendimento dei bambini.

- Gaia Piccirilli: Laureata in Scienze della Comunicazione, si occupa della gestione amministrativa. La sua competenza nel coordinare le attività quotidiane e nell'assicurare il corretto funzionamento delle operazioni dietro le quinte è fondamentale per il successo della ludoteca.

- Chiara Triozzi è specializzata in Scienze della Comunicazione, ha un ruolo chiave nel marketing della ludoteca. Con una mentalità creativa e innovativa, si occupa di promuovere la ludoteca, attirare nuovi clienti e gestire la presenza online attraverso strategie di marketing efficaci.

2. **Posizioni chiave, chi le ricopre e copertura delle posizioni ancora scoperte:**

- Gestione Amministrativa: Questa posizione è attualmente occupata da Gaia Piccirilli, la quale si occupa della pianificazione, della gestione finanziaria e di tutte le attività amministrative necessarie per il corretto funzionamento della ludoteca.

- Marketing: Chiara Triozzi gestisce le attività di marketing, promuovendo la ludoteca attraverso strategie pubblicitarie, gestione dei social media e coinvolgimento della comunità locale per aumentare la visibilità e la partecipazione.

- Gestione del Personale: Benedetta Di Bernardo si occupa della gestione del personale, sfruttando la sua esperienza nell'insegnamento per garantire un ambiente stimolante e sicuro per i bambini. Si occupa anche della formazione del personale e di mantenere elevati standard

pedagogici. Posizioni Ancora Scoperte: In futuro, la ludoteca potrebbe pianificare l'assunzione di personale addizionale, come educatori, per coprire ulteriori esigenze operative e pedagogiche.

3. Successi e realizzazioni passate e complementarietà dei profili:

Il team beneficia dell'esperienza pregressa di Benedetta Di Bernardo nell'insegnamento in una ludoteca, fornendo una base solida per la progettazione di programmi educativi. La complementarietà dei profili emerge con chiarezza: Gaia Piccirilli porta ordine e organizzazione, Chiara Triozzi apporta creatività e strategie di marketing innovative, mentre Benedetta si occupa della gestione pedagogica. Questo team dinamico di giovani imprenditrici laureate in Scienze della Comunicazione è determinato a creare un ambiente stimolante e divertente per i bambini, combinando competenze pedagogiche, amministrative e di marketing per garantire il successo della loro ludoteca appena aperta.

Analisi di mercato

Caratteristiche del prodotto/servizio

- Pranzo Incluso: Risponde alla crescente domanda da parte di genitori occupati per soluzioni complete, offrendo non solo intrattenimento ma anche un pranzo incluso.

- Corsi di Cucina Educativa: Rispecchia la tendenza del mercato verso l'apprendimento esperienziale, offrendo corsi di cucina educativa basati su ingredienti freschi, stagionali e locali.

- Servizio di Tutoraggio Personalizzato: Differenziazione attraverso il tutoraggio personalizzato, superando la normale assistenza nei compiti con un approccio individualizzato.

- Promozione di Valori Sostenibili: Risponde all'attenzione crescente alla sostenibilità, utilizzando materiali ecosostenibili nelle attività ludiche.

Target clienti e bisogni da soddisfare

- Famiglie con Bambini 6-18 anni: Si allinea con il principale gruppo target nel mercato delle ludoteche in Italia, offrendo un'ampia gamma di servizi per coprire le diverse esigenze dei bambini in questa fascia d'età.

- Genitori Lavoratori: Indirizzato a genitori che lavorano, fornendo servizi di custodia temporanea durante le ore post-scolastiche.

Elementi di innovazione

- Approccio Educativo Integrato: L'offerta di corsi di cucina educativa rappresenta un'innovazione nel contesto delle ludoteche, integrando intrattenimento e educazione alimentare in un modo divertente.

- Sostenibilità Ambientale: Risponde alla crescente attenzione alla sostenibilità, distinguendosi nell'uso di materiali biologici e locali.

Rispetto ai trend di mercato

- Apprendimento Esperienziale: I corsi di cucina educativa si allineano alla tendenza verso l'apprendimento esperienziale e lo sviluppo cognitivo, emotivo e sociale dei bambini.

- Sostenibilità: La ludoteca si distingue integrando la sostenibilità ambientale nei materiali utilizzati.

Opportunità per ludoteca Girasole

Collaborazioni Locali: Crea partnership con scuole, come la scuola media Fedele Romani, oltre che con il mercato locale di roseto per la fornitura di materie prime fresche per le lezioni di cucina.

Descrizione del mercato e dei suoi segmenti

- La Ludoteca "Girasole" si posiziona nel mercato delle ludoteche di Roseto degli Abruzzi e dintorni. Il mercato delle ludoteche è in costante crescita, soprattutto nelle grandi città e nelle aree urbane, dopo aver subito una battuta d'arresto dovuta all'emergenza covid, poiché le famiglie, e soprattutto i genitori che sono tornati a lavorare nei propri uffici, cercano servizi di intrattenimento e supporto educativo di alta qualità per i loro bambini.

- Le dimensioni del mercato delle ludoteche sono in aumento, trainate dall'aumento della domanda da parte di genitori che lavorano e desiderano soluzioni complete per il tempo postscolastico dei loro figli. Le prospettive di sviluppo sono positive, in quanto c'è una crescente consapevolezza dell'importanza dell'educazione esperienziale e del sostegno al benessere dei bambini.

- Il segmento di mercato prescelto è costituito da famiglie con bambini di età 6-18 anni, con un focus su genitori lavoratori che cercano soluzioni complete per la gestione del tempo postscolastico dei loro figli. In particolare si considerano i genitori che desiderano far socializzare i propri bambini e che sono particolarmente interessati e sensibili ai temi dell'alimentazione sana e naturale.

Aspetti distintivi

La Ludoteca Girasole si differenzia offrendo un mix unico di intrattenimento, educazione alimentare, servizi di tutoraggio personalizzato e sostenibilità ambientale.

Elasticità della domanda

Per quanto riguarda l'elasticità della domanda rispetto al prezzo possiamo fare due distinzioni generali:

- Le famiglie più affluenti sono meno sensibili, per loro la nostra ludoteca offre dei pacchetti che comprendono tutor singoli, il corso di cucina, e sedute settimanali.

- Le famiglie meno abbienti, che sono più sensibili al prezzo, è possibile portare i propri figli presso la ludoteca pagando per una singola giornata, o se si dovesse scegliere un pacchetto che comprende più entrate presso la ludoteca, invece di avere lezioni personalizzate i bambini possono svolgere i loro compiti in gruppo con l'assistenza di un tutor comune e hanno comunque la possibilità di svolgere numerose attività di laboratorio.

Profilo dei potenziali clienti e descrizione del processo di acquisto e consumo

I potenziali clienti sono genitori principalmente lavoratori, consapevoli e interessati a offrire ai propri figli esperienze significative e stimolanti che consentono loro di socializzare con altri bambini. Il processo di acquisto inizia con la consapevolezza della Ludoteca "Girasole" attraverso canali di comunicazione mirati, seguito dalla valutazione delle caratteristiche distintive e dalla decisione di iscriversi. Il consumo è di due tipi:

- Ci sono i clienti saltuari, che portano occasionalmente i bambini nella ludoteca, solo quando hanno degli impegni particolari, e che non acquistano i pacchetti offerti dalla ludoteche ma gli ingressi singoli.

- Ci sono i clienti che acquistano i pacchetti di servizi offerti dalla ludoteca, che possono essere ingressi settimanali o mensili.

Determinanti del potere contrattuale dei clienti obiettivo

Il potere contrattuale dei clienti è influenzato dalla disponibilità di alternative sul mercato. Tuttavia, la Ludoteca "Girasole" si distingue offrendo un pacchetto completo di servizi che va oltre l'intrattenimento standard, creando una fedeltà basata sulla qualità e sull'esperienza complessiva.

Contesto demografico e comunitario della ludoteca Girasole a Roseto

La Ludoteca Girasole si colloca nel contesto di Roseto, una comunità, stando alle statistiche demografiche di Roseto degli Abruzzi dell'anno 2021, con una popolazione di 25.552 abitanti e 10.980,21 famiglie. È importante considerare questi dati demografici per comprendere il potenziale bacino di utenza e plasmare le offerte in base alle specifiche esigenze della comunità locale. Per quanto riguarda il tasso di natalità, vi è stato un calo dal 2019 al 2020, ma esso è stato seguito da un rialzo della popolazione grazie al tasso migratorio.

1. **Dimensione della comunità:**

La presenza di 25.552 abitanti suggerisce una comunità di dimensioni significative, fornendo un solido bacino di potenziali partecipanti alla Ludoteca Girasole.

2. **Famiglie residenti:**

Con un totale di 10.980,21 famiglie, emerge un considerevole numero di nuclei familiari nella zona, indicando una domanda potenzialmente elevata per servizi dedicati ai bambini.

3. **Popolazione 0-14 anni:**

- La presenza di 3.170 residenti tra 0 e 14 anni sottolinea la rilevanza del pubblico infantile nella comunità di Roseto. Questi dati demografici forniscono una base solida per la definizione del target di mercato e la personalizzazione dei servizi offerti dalla Ludoteca Girasole.

- La presenza di una significativa popolazione giovanile suggerisce un interesse potenziale per servizi di intrattenimento e supporto educativo, che sono proprio il cuore dell'offerta della Ludoteca. Inoltre, la Ludoteca può svolgere un ruolo centrale nel coinvolgimento attivo della comunità, offrendo servizi che rispondano alle esigenze specifiche delle famiglie di Roseto.

Sondaggio condotto online (https://forms.gle/MitcvvuykYnskcTZ7)

È stato condotto un sondaggio online a cui hanno risposto 51 persone. Il sondaggio è stato svolto nel rispetto del trattamento dati e della privacy. Il 51% dei partecipanti ha risposto di avere dei figli, e di questi il 49% ha figli di età compresa fra i 6 e i 18 anni. La maggior parte dei genitori intervistati si è dimostrato interessato a portare i propri figli in ludoteca (86,3%) e l'82,4% ha mostrato un interesse verso i laboratori di cucina, mentre il 78,5% degli intervistati si è ritenuto interessato alle lezioni individuali.

Stagionalità/ciclicità dell'attività

La ludoteca segue un ritmo di attività che varia a seconda delle stagioni e dei periodi dell'anno. Durante le scuole, c'è un aumento dell'attività, mentre durante le festività si registra un calo. Per superare questa sfida, proponiamo corsi e laboratori extra durante le festività e l'estate. Inoltre, coinvolgiamo i genitori e la comunità in festività natalizie, creando un legame continuo e mantenendo un'energia positiva nell'ambiente della ludoteca lungo tutto l'anno.

Rispetto ai requisiti normativi:

Sicurezza e Igiene: Assicura la conformità a normative e requisiti, garantendo sicurezza, igiene e qualificazione del personale.

1. Locale spazioso di almeno 150 mq (escluse aree di servizio), garantendo almeno 4 mq a persona e rispettando norme di sicurezza.

2. Uscite, porte, finestre e impianti conformi alle normative di sicurezza e accessibilità, adattati per portatori di disabilità. La ludoteca Girasole è dunque conforme alla legge 104/1992 relative all'assenza di barriere architettoniche. Oltre che ai requisiti della legge 10/91 relativa

al contenimento dei consumi energetici, della legge 46/90 sulla sicurezza degli impianti e la legge 626/94 relativa alla sicurezza dei luoghi di lavoro.

3. Accesso agevole, al piano terra, con pavimenti antiscivolo e certificati per la sicurezza dei più piccoli.

4. Attrezzature, giochi e mobilio certificati per conformità alle normative vigenti.

5. Assicurazione completa contro infortuni e responsabilità civile.

6. Rispetto rigoroso delle norme igienico-sanitarie e precauzioni antincendio.

7. Autorizzazione per l'insegna e pagamento dei diritti SIAE per musica e immagini soggette a copyright utilizzate per l'intrattenimento dei bambini.

La concorrenza

La Ludoteca "Girasole" nasce come un'entità distintiva nel panorama delle ludoteche, grazie alla sua offerta unica che comprende lezioni individuali e svariati laboratori extra come quelli di cucina biologici. Per delineare una strategia di successo e consolidare la sua posizione nel mercato, è essenziale condurre un'analisi approfondita della concorrenza, esplorando quelli che sono i meccanismi competitivi e identificando le aree su cui focalizzarsi per acquisire quote di mercato in modo efficace.

Nel segmento dei ***concorrenti diretti,*** ad esempio "Ludolandia" e "Giochi in Festa" si distinguono per offrire servizi convenzionali, come aree gioco condivise e attività di gruppo standard. Tuttavia, la Ludoteca "Girasole" si distingue nettamente attraverso le lezioni personalizzate e i laboratori di cucina biologica. Questa diversificazione è supportata da una ricerca di mercato che ha rivelato la scarsità di offerte simili nelle ludoteche esistenti. Il modello unico di "Girasole" risponde alle esigenze crescenti dei genitori per iniziative educative personalizzate e sostenibili.

Oltre alla concorrenza diretta, la Ludoteca deve considerare la ***concorrenza indiretta*** proveniente da fornitori di servizi sostitutivi. Il Centro "CulinarKids" ad esempio, offre corsi di cucina per bambini, ma senza un approccio biologico. Allo stesso modo, la "Ludoteca Creativa" organizza laboratori artistici, ma senza un focus specifico sulla cucina e sull'ecosostenibilità. "Girasole" può distinguersi da questa concorrenza indiretta grazie al suo approccio specializzato, attirando una nicchia di consumatori attenti alla qualità.

L'analisi della ***minaccia di nuovi entranti*** nel settore delle ludoteche suggerisce che l'accesso è relativamente agevole. Tuttavia, la complessità della proposta di "Girasole", che richiede competenze specializzate e infrastrutture specifiche, può costituire una barriera d'ingresso significativa. Così facendo,"Girasole" può mantenere la sua posizione unica e difficile da replicare nel mercato delle ludoteche.

Approfondendo ***l'analisi dei limiti presenti nell'offerta dei concorrenti***, emerge che molte ludoteche tradizionali mancano di un approccio personalizzato e non prestano sufficiente attenzione all'ecosostenibilità.

I genitori intervistati hanno espresso il desiderio di un'alternativa che soddisfi soprattutto le esigenze specifiche dei loro figli, ma che promuova anche pratiche sostenibili.
"Girasole" può sfruttare queste caratteristiche per affermarsi come una ludoteca che unisce intrattenimento tradizionale a un ambiente educativo e rispettoso dell'ambiente.

È importante esaminare quelli che sono gli ***elementi chiave che caratterizzano e distinguono "Girasole" nel contesto competitivo***.

Innanzitutto, la ***struttura dell'offerta*** della Ludoteca "Girasole" è un mix innovativo di attività progettate per stimolare la creatività e l'apprendimento dei bambini in modo globale.

La Ludoteca "Girasole" affronta anche la ***turbolenza tecnologica*** del nostro tempo, adattandosi all'era digitale con l'integrazione di strumenti digitali e schermi interattivi utilizzati nelle lezioni individuali.

Grazie alla modernizzazione, "Girasole" offre esperienze educative innovative, combinando elementi contemporanei alle attività tradizionali.

Nel contesto del ***settore delle ludoteche***, caratterizzato da una dinamicità intrinseca, "Girasole" si posiziona come un'opzione altamente competitiva. Questo perché l'attenzione all'ecosostenibilità e al benessere dei bambini contribuisce a ***differenziare l'offerta***, andando al di là delle semplici attività di intrattenimento offerte da altre ludoteche.

Rispondendo alle ***mancanze nel mercato***, "Girasole" offre laboratori di cucina biologica, colmando così una lacuna nella preparazione di cibi salutari durante le attività ludiche. Questa iniziativa non solo soddisfa i bisogni alimentari dei bambini, ma li coinvolge in un'esperienza che abbraccia anche il lato creativo.

Per ***superare le barriere all'entrata***, "Girasole" adotta una strategia proattiva di collaborazione con artisti locali e chef specializzati. Queste partnership non solo garantiscono una qualità superiore nelle lezioni e nei laboratori ma contribuiscono proprio a consolidare una rete consolidata di supporto.

Considerando la possibilità di ***nuovi concorrenti nel settore*** in crescita delle ludoteche, "Girasole" si impegna a mantenere la sua unicità attraverso costanti aggiornamenti delle attività e collaborazioni strategiche.

Le barriere all'entrata per i potenziali concorrenti sono rappresentate da fornitori biologici di fiducia e collaborazioni con artisti locali, creando sfide significative per coloro che cercano di entrare in un mercato già consolidato.
La reputazione di "Girasole" costituisce sicuramente un'ulteriore sfida per i concorrenti, richiedendo loro di costruire una presenza simile nel tempo.

Infine, in un'epoca in cui le alternative online e le ludoteche più convenzionali possono essere considerate come ***possibili sostituti***, "Girasole" si contraddistingue per la sua prospettiva bio e per l'attenzione rivolta alle caratteristiche individuali di ciascun bambino.

Aspetti organizzativi

La Ludoteca "Girasole" ha attraversato un notevole processo di ***crescita sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo del personale dipendente***. Inizialmente, la squadra era composta principalmente da tre educatori specializzati nelle varie materie.
Nel corso del tempo, questa struttura è stata ampliata per includere anche tre professionisti specializzati in tecnologie interattive, necessarie per arricchire ulteriormente le lezioni avanzate, e due chef specializzati.

Per comprendere meglio il funzionamento interno di "Girasole", è essenziale esaminare la sua ***struttura organizzativa***. La Ludoteca ha adottato un modello di leadership collaborativa, con un approccio basato su team che mira a garantire un ambiente creativo.
La gestione quotidiana è affidata a un direttore operativo, figura chiave responsabile della supervisione generale delle operazioni. A supporto di questa figura, ci sono ***diversi responsabili delle varie aree dirette***, ognuno con mansioni specifiche.

Il direttore operativo si occupa principalmente delle operazioni quotidiane e della messa in atto di attività e d'iniziative varie. Parallelamente, i ***responsabili delle lezioni e della cucina*** coordinano le attività specifiche delle rispettive aree.
Nel caso del responsabile della cucina, il focus è sul supervisionare i laboratori di cucina biologica e collaborare con fornitori locali per garantire l'approvvigionamento di ingredienti di alta qualità.

I principali meccanismi operativi di "Girasole" sono incentrati sulla personalizzazione delle lezioni e sull'attenzione ai dettagli, con l'obiettivo di offrire esperienze coinvolgenti e di alta qualità. L'utilizzo di tecnologie interattive, come schermi e strumenti digitali, è integrato nei processi operativi per garantire un'esperienza educativa all'avanguardia.

Un elemento chiave nella strategia di "Girasole" è ***l'investimento continuo*** in programmi di formazione per il suo personale. Questo impegno mira a garantire che i dipendenti siano costantemente aggiornati sulle ultime metodologie educative.

Modello di crescita

Il modello di crescita della ludoteca "Girasole" sarà incentrato sulla differenziazione delle attività offerte rispetto alle altre ludoteche presenti sul mercato. L'obiettivo è attirare un pubblico più ampio, compresi genitori interessati a iniziative educative e creative per i propri figli. Le strategie di crescita si concentreranno su diversi punti chiave:

***Promozione delle attività extra*:**

Per promuovere le attività extra della ludoteca "Girasole", verranno create brochure colorate e accattivanti, illustrando le divertenti lezioni di cucina biologica e le lezioni individuali di apprendimento. Sul fronte online, verranno utilizzati i principali social media come Facebook e Instagram per condividere video e storie coinvolgenti di bambini felici durante le lezioni. Un sito web dinamico presenterà dettagliatamente ciascuna attività, offrendo anche una sezione dedicata ai successi ottenuti dagli studenti.

***Collaborazioni con scuole e comunità locali*:**

La ludoteca "Girasole" stabilirà una partnership con le scuole della zona, offrendo sconti speciali per gli studenti e organizzando eventi educativi congiunti. Inoltre, saranno create collaborazioni con negozi biologici locali per incoraggiare stili di vita sani e sostenibili. La partecipazione a fiere del settore e incontri con le associazioni locali sarà una strategia per promuovere la ludoteca come punto di riferimento per l'apprendimento e il divertimento.

***Programmi di fidelizzazione e raccomandazioni*:**

La ludoteca introdurrà un programma fedeltà denominato "Semi Felici", dove i clienti riceveranno punti accumulabili per ogni attività e potranno riscattarli per sconti su future iscrizioni o corsi. Per incentivare le raccomandazioni, i genitori riceveranno ulteriori punti per ogni nuovo iscritto proveniente dalla loro segnalazione, creando così una catena di soddisfazione e beneficio reciproco.

Partecipazione a eventi locali:

La ludoteca "Girasole" organizzerà eventi mensili a tema, come feste per compleanni ecologiche o laboratori culinari aperti al pubblico, al fine di coinvolgere la comunità. La partecipazione ad eventi locali, come le sagre o le fiere artigianali, permetterà di creare un legame diretto con le famiglie della zona e presentare loro l'ampia gamma di attività offerte.

***Presenza online e marketing digitale*:**

Un team dedicato gestirà la presenza online della ludoteca, implementando campagne pubblicitarie mirate sui social media e utilizzando strumenti di analisi per ottimizzare il raggiungimento del pubblico. Il sito web sarà ottimizzato per i motori di ricerca, garantendo che la ludoteca "Girasole" sia facilmente individuabile dai genitori in cerca di opzioni creative ed educative per i propri figli.

***Budget e sostenibilità*:**

Il budget sarà distribuito in modo equilibrato tra la produzione di materiale promozionale, la pubblicità online e le iniziative locali. Il monitoraggio costante dei risultati attraverso metriche chiave garantirà che le risorse siano allocate in modo efficace. La sostenibilità sarà valutata anche attraverso sondaggi di soddisfazione dei clienti e l'analisi del ritorno sugli investimenti, assicurando che ciascuna strategia contribuisca al successo a lungo termine della ludoteca "Girasole".

Aspetti tecnici

Le tappe fondamentali del progetto

A. Messa a punto del prodotto/servizio prototipale:

- Durata: 6 mesi
- Fabbisogno di spesa: €60.000
- Attività: progettazione di percorsi educativi e lezioni individuali, sviluppo di materiali didattici e promozionali, test interni con un gruppo pilota di bambini.

B. Esecuzione dei primi test di mercato:

- Durata: 3 mesi
- Fabbisogno di spesa: €40.000
- Attività: testare i percorsi educativi e le lezioni individuali con un numero più ampio di bambini, raccogliere feedback, adattamenti e miglioramenti.

C. Lancio del prodotto/servizio:

- Durata: 4 mesi
- Fabbisogno di spesa: €80.000
- Attività: implementare i percorsi educativi definitivi e le lezioni individuali, creare campagne pubblicitarie incentrate sulla differenziazione delle attività, lanciare programmi di fidelizzazione.

I fabbisogni e le criticità di ogni tappa

A. Messa a punto del prodotto/servizio prototipale:

- Investimenti: materiali educativi, consulenti pedagogici, formazione del personale.
- Risorse Umane: educatori, pedagogisti.
- Criticità: adattare le attività alle esigenze specifiche dei bambini, garantire la partecipazione attiva nel gruppo pilota.

B. Esecuzione dei primi test di mercato:

- Investimenti: campagne promozionali, raccolta e analisi dei feedback.
- Risorse Umane: personale per test e raccolta dati, analisti di mercato.
- Criticità: interpretare correttamente i feedback, risolvere eventuali problemi operativi che emergono.

C. Lancio del prodotto/servizio:

- Investimenti: marketing, implementazione dei percorsi educativi finali.
- Risorse Umane: team di marketing, istruttori, personale amministrativo.
- Criticità: gestire l'afflusso di clienti, mantenere alta la qualità del servizio, affrontare eventuali problemi di logistica.

Gli adempimenti amministrativi e/o gestionali

A. Messa a punto del prodotto/servizio prototipale:

- Autorizzazioni per attività educative.
- Apertura P.IVA e registrazione al registro delle Imprese.
- Accordi con consulenti pedagogici e formatori.

B. Esecuzione dei primi test di mercato:

- Certificazioni di sicurezza per l'ambiente ludico.
- Contratti con fornitori per materiali educativi.
- Apertura conto corrente bancario aziendale.

C. Lancio del prodotto/servizio:

- Certificazioni di qualità per i percorsi educativi.
- Accordi contrattuali con istruttori e collaboratori.
- Gestione finanziaria con clienti e fornitori.

Il programma di spesa

Opere edili per interventi di ristrutturazione:

- Adattamento degli spazi: €15.000.

Impianti generali:

- Impianto idrico ed elettrico migliorato: €2.000.

Macchinari, impianti e attrezzature:

- Software educativo personalizzato: €750.
- Attrezzature didattiche e mobili: €45.000.

Mezzi mobili:

- Veicolo aziendale per trasportare attrezzature: €19.000.

Totale spese preventivate:

- Importo imponibile: €81.750.
- Importo totale: €99.735 (comprensivo di IVA al 22%).

La tempistica di avvio

1. **Data presunta di avvio degli investimenti:**
    - La data presunta di avvio degli investimenti è fissata per il 1° settembre 2024.
2. **Durata della realizzazione degli investimenti:**
    - La durata complessiva della realizzazione degli investimenti è stimata in 12 mesi.
3. **Data di ultimazione degli investimenti:**
    - Pertanto, la data di ultimazione degli investimenti è prevista per il 31 agosto 2025.
4. **Anno di esercizio a regime:**
    - L'inizio dell'anno di esercizio a regime è pianificato per il 1° settembre 2025.

Questa tempistica tiene conto di tutti i passaggi cruciali del progetto, dalla messa a punto del prototipo all'esecuzione dei primi test di mercato fino al lancio completo del prodotto/servizio.