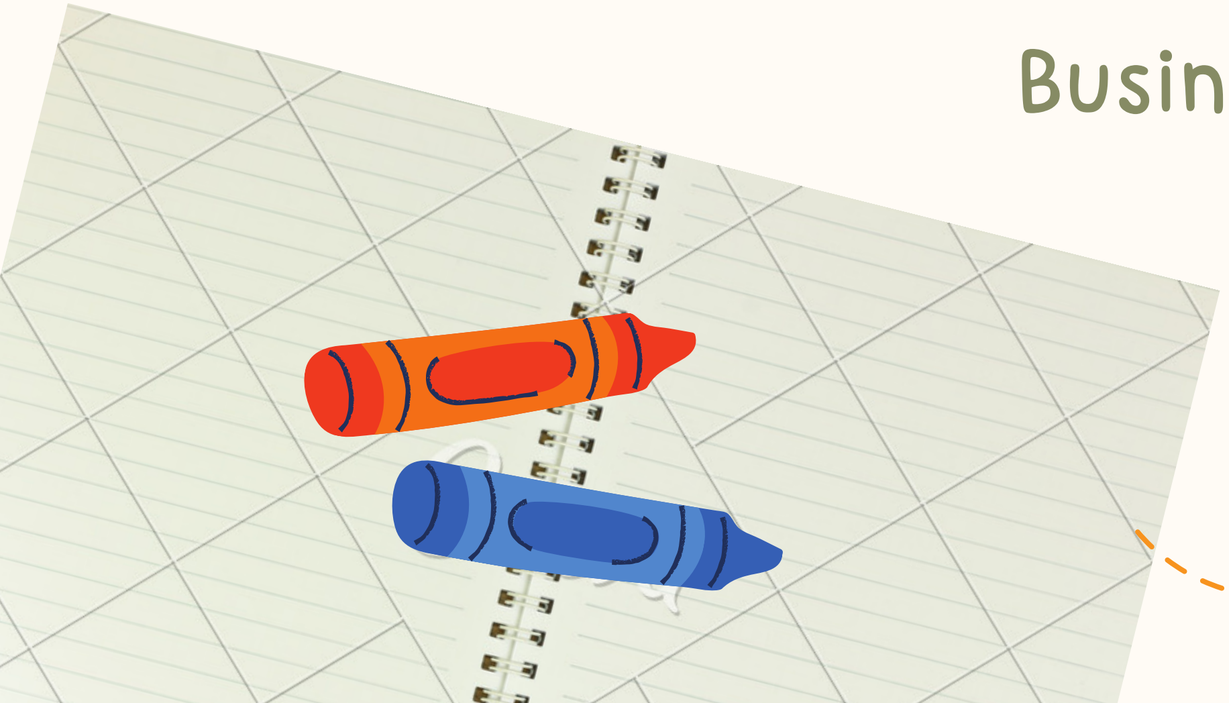
# LUDOTECA "GIRASOLE"

## Business Plan



Benedetta Di Bernardo
Gaia Piccirilli
Chiara Triozzi

# INTRODUZIONE

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

**Vision:** Creare un ambiente inclusivo e accogliente, contribuendo al benessere e alla crescita armoniosa dei giovani della comunità di Roseto.

- Prossima alla scuola media Fedele Romani
- Obiettivo principale: Fornire un ambiente sicuro, stimolante e divertente



# ANALISI DI MERCATO

**Caratteristiche del Prodotto/Servizio:**

- Pranzo incluso, corsi di cucina educativa, servizio di tutoraggio personalizzato, promozione di valori sostenibili.

**Target Clienti e Bisogni:**

- Famiglie con Bambini 6-18 anni.
- Genitori Lavoratori: Servizi di custodia temporanea post-scolastica.

**Elementi di Innovazione:**

- Approccio educativo integrato.
- Sostenibilità Ambientale: Utilizzo di materiali biologici e locali.

**Rispetto ai Trend di Mercato:**

- Apprendimento esperienziale, con corsi di cucina educativa per lo sviluppo cognitivo ed emotivo.

**Opportunità per la Ludoteca Girasole:**

- Collaborazioni Locali

**Posizionamento:**

- Mercato delle ludoteche di Roseto degli Abruzzi.
- Aumento della domanda post COVID

**Aspetti Distintivi:**

- Mix unico di servizi che includono intrattenimento, educazione alimentare, tutoraggio personalizzato e sostenibilità alimentare.



**Elasticità della Domanda:**

- Famiglie affluenti: tutor individuali, corsi di cucina e sedute settimanali o mensili
- Famiglie Meno Abbienti: Ingressi singoli o pacchetti con lezioni di gruppo.

**Profilo dei Potenziali Clienti e Processo di Acquisto:**

- Clienti saltuari.
- Clienti che acquistano i pacchetti di servizi offerti dalla ludoteca.

**Potere Contrattuale dei Clienti:**

- è influenzato dalla disponibilità di alternative sul mercatoForniamo un pacchetto completo che crea fedeltà basata sulla qualità e sull'esperienza.

**Contesto Demografico (statistiche demografiche di Roseto 2021):**

- 25.552 abitanti
- Popolazione 0-14 Anni: 3.170 residenti.

**Sondaggio Online condotto su 51 persone:**

- 49% ha figli di età compresa tra 6 e 18 anni.
- 86,3% è interessato a portare i figli in ludoteca, 82,4% mostra interesse nei laboratori di cucina, 78,5% è interessato alle lezioni individuali.

**Stagionalità/Ciclicità dell'Attività:**

- strategia flessibile con corsi e laboratori extra durante le festività e l'estate.

**Rispetto ai requisiti normativi:**

- conformità a normative e requisiti, garantendo sicurezza, igiene e qualificazione del personale.

https://forms.gle/MitcvvuykYnskcTZ7

# LA CONCORRENZA





◦ *Offerta differenziata:*

*"Girasole" si distingue per le lezioni individuali e laboratori di cucina biologici, offrendo un'esperienza unica nel panorama delle ludoteche.*

◦ *Concorrenti diretti:*

*"Ludolandia" e "Giochi in Festa" offrono solo servizi convenzionali.*

◦ *Concorrenza indiretta:*

*"CulinarKids" e "Ludoteca Creativa" rappresentano concorrenti indiretti, ma "Girasole" si differenzia con l'approccio specializzato e l'attenzione alla qualità.*



◦ *Minaccia di nuovi entranti:*

*L'analisi suggerisce che l'accesso al settore delle ludoteche è agevole, ma la complessità della proposta di "Girasole" costituisce una barriera significativa.*

# ASPETTI ORGANIZZATIVI

- ***Crescita del personale:***

Crescita qualitativa e quantitativa del personale, inclusione di specialisti in tecnologie e chef specializzati.

- ***Modello di leadership collaborativa:***

Adozione di un modello collaborativo basato su grande team in modo da garantire un ambiente creativo.

- ***Ruolo del direttore operativo:***

Il direttore operativo supervisiona operazioni quotidiane, mentre responsabili gestiscono aree specifiche come lezioni e cucina.

- ***Focus su cucina biologica:***

Il responsabile della cucina si concentra sui laboratori di cucina biologica e collabora con fornitori locali per ingredienti di alta qualità.

- ***Personalizzazione delle lezioni e uso di tecnologie:***

Meccanismi operativi incentrati sulla personalizzazione delle lezioni e sull'integrazione di tecnologie per un'esperienza educativa avanzata.

- ***Investimento nella formazione continua:***

Impegno continuo in programmi di formazione per il personale per mantenerli aggiornati sulle ultime metodologie educative.

# MODELLO DI CRESCITA

**Differenziazione delle attività:**

- Educazione e creatività per un pubblico ampio, compresi i genitori.

**Promozione:**

- Brochure, social media, e sito web per diffondere attivamente le attività.

**Collaborazioni locali:**

- Partnership con scuole, negozi biologici e partecipazione a eventi.

**Fedeltà e raccomandazioni:**

- Programma "Semi Felici" per punti e sconti, incentivando la frequenza e raccomandazioni.

**Eventi mensili a tema:**

- Laboratori e feste per coinvolgere la comunità.

**Presenza online:**

- Gestione attiva dei social media e campagne pubblicitarie mirate.

**Bilanciamento del budget:**

- Distribuzione equilibrata tra materiale promozionale, pubblicità online e iniziative locali.

**Monitoraggio e sostenibilità:**

- Uso di metriche chiave, sondaggi di soddisfazione e analisi del ritorno sugli investimenti.

# TAPPE FONDAMENTALI DEL PROGETTO

**Tappe Progetto:**

- Messa a punto del servizio (6 mesi, €60.000)
- Test mercato (3 mesi, €40.000)
- Lancio prodotto (4 mesi, €80.000)

Fabbisogni/Criticità:

- Adattamento attività, risorse umane
- Interpretazione feedback, risoluzione problemi
- Gestione afflusso clienti, mantenimento qualità

Adempimenti Amministrativi:

- Autorizzazioni, P.IVA, accordi
- Certificazioni, contratti, conto corrente
- Certificazioni ,accordi istruttori, gestione finanziaria

**Programma di Spesa:**

- pere edili: €15.000
- Impianti: €2.000
- Software educativo: €750
- Attrezzature didattiche: €45.000
- Veicolo aziendale: €19.000
- Totale: €99.735 (IVA 22%)

**Tempistica Avvio:**

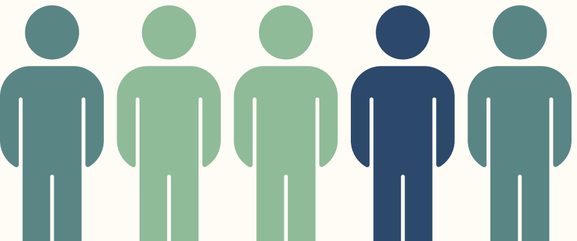
- Investimenti: 1° settembre 2024
- Durata investimenti: 12 mesi
- Ultimazione investimenti: 31 agosto 2025
- Inizio regime: 1° settembre 2025



# CONCLUSIONI



La proposta della ludoteca "Girasole", si distingue nel settore delle ludoteche grazie a laboratori di cucina sostenibile con prodotti locali e lezioni individuali con i ragazzini. Nonostante la presenza di diverse ludoteche nella zona, puntiamo a differenziarci attraverso l'innovazione continua, soffermandoci sull'utilizzo di nuovi prodotti tecnologici in modo da offrire esperienze uniche ai nostri futuri clienti.



# GRAZIE PER L'ATTENZIONE

