«Arcoiris S.R.L.»

Accoglienza, valorizzazione e felicità per i vostri bimbi in un arcobaleno di colori, sorrisi ed emozioni.

INDICE

1. Mission e vision / obiettivi
2. Target di riferimento / competitor
3. Sistema di offerta
4. Analisi swot
5. Piano marketing
6. Analisi previsionale
7. Conto economico previsionale
8. Stato patrimoniale previsionale



Mission e vision

- Arcoiris è sinonimo di inclusività, autonomia, socializzazione e uguaglianza, indipendentemente dalle abilità, dove ogni individuo può sentirsi accettato, ispirato e supportato al raggiungimento del benessere sociale e individuale.

Obiettivi

- Accessibilità e inclusività
- Partecipazione attiva, formazione e sviluppo delle abilità
- Autonomia, autostima e sensibilizzazione



Targeting

- Famiglie e bambini
- Residenze sanitarie per disabili
- Scuole primarie e secondarie

Competitor

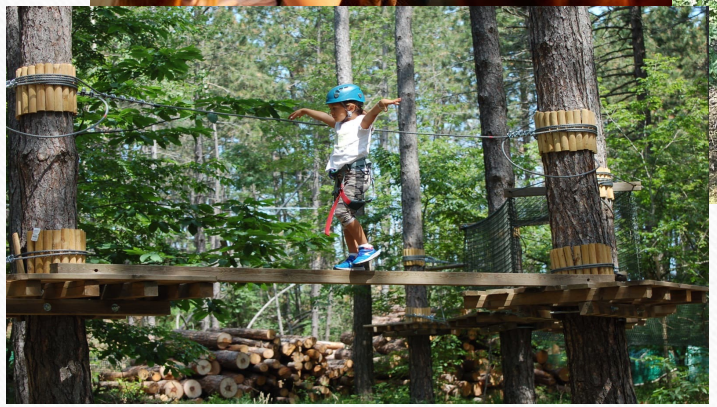
- Maestro cavallo (Roseto degli Abruzzi): centro educativo basato su principi di relazione/empatia e responsabilità;
- Dynamo Camp (Pistoia): segue l'approccio della Terapia Ricreativa Dynamo , che ha obiettivi di divertimento, ma anche e soprattutto di fornire ai bambini stimoli, che gli permettano di toccare con mano le proprie capacità e le proprie potenzialità, al fine di promuovere in loro fiducia in se stessi, con benefici di lungo periodo.



Attività

- Percorso avventura
- Terapia ricreativa con gli animali
- Ippoterapia
- Orto/mensa







Swot analysis

Punti di forza

1. Coinvolgimento comunitario
2. Ambiente educativo
3. Risorse didattiche

Punti di debolezza

1. Dipendenza dal clima
2. Risorse umane limitate
3. Limitazioni finanziarie

Opportunità

1. Mensa
2. Collaborazione con le scuole

Minacce

1. Cambiamenti demografici
2. Variazioni normative
3. Concorrenza

Piano marketing

Servizio

- La struttura offre, nel periodo estivo, molteplici attività ricreative e riabilitative volte a soddisfare le esigenze delle famiglie.

Prezzo

- Tariffa base settimanale: 250€
- Tutti i servizi aggiuntivi saranno offerti in base alle necessità e alle richieste dei genitori con una tariffa maggiorata

Promozione



Analisi previsionale

Ipotesi	**Anno 1**	**Anno 2**
Volumi	150	180
Prezzo	1.000	1.080
Costi fissi di struttura	50.000	50.000
Immobilizzazioni (investimento nell'anno)	250.000	
Periodo di ammortamento (anni)	8	
% IVA su Vendite, Acquisti e Immobilizzazioni	22%	

Conto economico previsionale

	Conto Economico	Anno 1	Anno 2
+	**Ricavi di vendita**	150.000	194.400
-	Costo materiali	20.000	22.000
=	**Margine di contribuzione**	**130.000**	**172.400**
-	Manodopera diretta	30.000	32.500
-	Accantonamento TFR MDO diretta		
=	**MDC - Costo MDO diretta**	**100.000**	**139.900**
-	Costi fissi di struttura	50.000	50.000
=	**EBITDA**	**50.000**	**89.900**
-	Ammortamenti	31.250	31.250
=	**EBIT / Reddito Operativo**	**18.750**	**58.650**
-	Oneri Gestione finanziaria	1.250	1.250
=	**Reddito ante imposte**	**17.500**	**57.400**
-	Imposte	2.100	13.776
=	**Reddito netto**	**15.400**	**43.624**

Stato patrimoniale previsionale

0	IMPIEGHI	Anno 1	Anno 2
+	**Attivo circolante**	**79.800**	**106.624**
	cassa e banche	**40.000**	**50.000**
	+ Crediti verso clienti	15.000	20.000
	Acconti fornitori	22.000	25.424
	+ Erario c.to IVA attivo	2.000	3.200
	scorte	800	8.000
+	**Immobilizzazioni operative nette**	**218.750**	**187.500**
	+ Immobilizzazioni lorde	250.000	250.000
	- Fondo ammortamento	31.250	62.500
=	**Totale Impieghi**	**298.550**	**294.124**

	FONTI	Anno 1	Anno 2
+	**Passivo circolante**	**14.400**	**13.000**
	Debiti verso fornitori	10.000	9.000
	acconti clienti	2.600	2.000
	erario c/iva passivo	1.800	2.000
+	**Debiti finanziari**		
	+ Finanziamenti a medio/lungo termine	218.750	187.500
+	**Mezzi Propri**	**65.400**	**93.624**
	+ Capitale sociale	50.000	50.000
	+ Reddito netto	15.400	43.624
=	**Totale Fonti**	**298.550**	**294.124**

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!!