INDICE

PREMESSA *2*
A) PROGETTO IMPRENDITORIALE *2*
- **L'IDEA DI BUSINESS IN SINTESI** 2
B) IL TEAM E L'ORGANIZZAZIONE *3*
- **I SOGGETTI RICHIEDENTI** 3
- **LE ESPERIENZE** 3
- **L'ORGANIZZAZIONE** 3
C) ANALISI DI MERCATO *4*
- **LE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS** 4
- **ANALISI DELLA CONCORRENZA** 4
- **IL TARGET DI RIFERIMENTO** 4
- **IL MERCATO POTENZIALE** 4
- **IL PREZZO DI VENDITA** 5
- **OBIETTIVI DI VENDITA** 5
D) MODELLO DI CRESCITA *5*
E) ASPETTI TECNICI *6*
- **PROGRAMMA DI SPESA** 6
- **TEMPISTICHE DI AVVIO** 6
F) ASPETTI ECONOMICI. *7*
- **CONTO ECONOMICO PREVISIONALE** 7
- **STATO PATRIMONIALE PREVISIONALE** 7

PREMESSA

Nel presente documento presentiamo il nostro Business Plan che ha per oggetto la costituzione di una società che si occupa di campus estivi con particolare riferimento all'inclusione di bambini meno fortunati.
Per la redazione del documento abbiamo seguito il modello di business plan proposto da Invitalia per l'adesione al bando "Resto al Sud".
Le fonti a cui abbiamo fatto ricorso sono i capitoli del libro "Business Planning" in particolare per la costituzione dell'indice, delle analisi di concorrenza e mercato e per la redazione del bilancio previsionale.
Per dati quantitativi riferiti a concorrenti e popolazione le nostre fonti sono state principalmente dati ISTAT ed enti similari che si occupano di studi statistici sulla popolazione italiana.

A) PROGETTO IMPRENDITORIALE

- RICHIEDENTE/ REFERENTE DEL PROGETTO: Grace di Giuseppe

- L'IDEA DI BUSINESS IN SINTESI

Con il nostro progetto intendiamo proporre un servizio diverso da molti altri campi estivi in quanto vogliamo includere anche bambini con disabilità più o meno gravi.
In particolare, nei casi di disabilità, la struttura riserverà specifiche valutazioni svolte da figure professionali.
Il servizio primario è l'intrattenimento e l'integrazione di bambini, nella fascia di età 5-13 anni. Tra le varie attività proposte ci sono: l'ippoterapia, percorsi avventura, coltivazione e raccolta ortaggi. Verrà anche fornito il servizio agriturismo per ogni famiglia che volesse passare una giornata in natura.
Un servizio connesso e complementare svolto tramite partner della nostra struttura è quello del servizio autobus: Tramite punti di raccolta in luoghi strategici sul territorio i bambini verranno accolti dallo staff, portati alla struttura e riaffidati ai genitori alla fine della giornata.
L'offerta è rivolta a famiglie residenti nel territorio abruzzese che, durante il periodo di sospensione estiva delle scuole, non hanno modo di occuparsi dei loro bambini e ricercano un posto sicuro, accogliente e professionale.
Tramite esperienze pregresse dei soggetti coinvolti nel progetto, si è notato che nessuna delle strutture possibili competitor hanno servizi ed attività rivolte a bambini con particolari problematiche. Con la nostra proposta intendiamo dunque risolvere questa mancanza nel mercato di riferimento a favore dell'intera popolazione.
Il nostro gruppo confida nella realizzazione del progetto perché consapevole della carenza di tali strutture a livello regionale. Oltre a questo, il promotore del progetto ha già certificazioni ("OAD") in materia ed ha maturato esperienze con bambini con disabilità. Infine, tutto il gruppo è disposto ad impegnarsi nella valorizzazione del

territorio e nel perseguimento dell'inclusione di qualsiasi soggetto, a prescindere dalle loro capacità.

B) IL TEAM E L'ORGANIZZAZIONE

- I SOGGETTI RICHIEDENTI

Grace Di Giuseppe: laureata in Economia con certificazioni "Operatore, Assistente Disabili", precedentemente impiegata presso stutture adibite a ricezione di bambini con disabilità.
Martina Calella: laureata in Economia, precedenti esperienze non legate al settore ma ha maturato esperienze di gestione di strutture estive che le garantiscono ottime competenze commerciali.
Ezio Meco: laureato in Economia, esperienze di gestione contabile per piccole strutture della ristorazione locale.
Giampaolo Pedicone: laureato in Economia, si occupa di fiscalità per persone fisiche, con ottimi risultati e competenze tecniche/gestionali.

- LE ESPERIENZE

Il responsabile del progetto ha maturato rilevanti esperienze pienamente coerenti con l'iniziativa proposta, le responsabilità che andrà ad assumere con questo progetto saranno estremamente formative e valorizzeranno le sue capacità.
Per gli altri componenti del progetto, sebbene le esperienze maturate possano non risultare rilevanti, il desiderio di porsi al servizio di bambini meno fortunati e la voglia di far funzionare questo progetto saranno fondamentali nella valorizzazione e nell'apprendimento di nuove e pregresse competenze.

- L'ORGANIZZAZIONE

L'impresa che intendiamo costituire, almeno inizialmente, sarà una società ad alta componente familiare e con collaboratori esterni già conosciuti dal gruppo imprenditoriale; le attività chiave, con specifico riferimento a quelle destinate a bambini con disabilità, saranno svolte direttamente all'interno dell'impresa essendo un carattere distintivo e poco diffuso nei competitor. Per natura e delicatezza delle attività che riguardano il progetto, il gruppo imprenditoriale si occuperà, per quanto possibile, dello svolgimento delle attività fondamentali ma è previsto anche il supporto di figure professionali esterne che verranno regolarmente assunte e che supporteranno le attività nei periodi di maggiore richiesta del servizio.

C) ANALISI DI MERCATO

- LE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Come già precedentemente specificato, riteniamo la nostra proposta vincente perché abbiamo constatato che raramente un campus estivo e/o una fattoria didattica che riceve bambini, principalmente, nel periodo estivo è disposta o è in grado ed ha i mezzi e capacità necessarie ad accogliere soggetti con disabilità.
Proprio per questo il nostro servizio di riferimento è quello dell'accoglienza di bambini in età compresa tra infanzia e preadolescenziale (5-13 anni).
Secondo le nostre ricerche, tale servizio è una soluzione al problema per molte famiglie che non hanno modo o possibilità di occuparsi dei loro figli nel periodo estivo. Più in particolare, la nostra offerta è migliorativa rispetto a quella dei competitor proprio per le intenzioni di inclusione di qualsiasi bambino.
La principale caratteristica che riteniamo possa generare vantaggio per il consumatore è proprio quello di garantire un adeguato ed accurato trattamento dei propri figli.

- ANALISI DELLA CONCORRENZA

L'iniziativa imprenditoriale si colloca nell'area della provincia di Teramo, più specificamente, la struttura sarà situata nel comune di Campli.
Per quanto riguarda i potenziali concorrenti, abbiamo considerato competitor dell'intero Abruzzo. Va ricordato che a livello regionale, esistono molte strutture ricettive per bambini ma solo una piccola percentuale di questi prevede l'inclusione di bambini con difficoltà motorie o dell'apprendimento.
Inoltre, la nostra si propone come una struttura che opererà principalmente nella stagione estiva, con alcune possibili aperture in occasioni speciali. Anche per questo, la concorrenza va quindi ristretta solamente a quelle strutture con attività stagionali.

- IL TARGET DI RIFERIMENTO

L'iniziativa imprenditoriale si riferisce anche ad una nicchia di soggetti che compongono il mercato di famiglie che non hanno possibilità di occuparsi dei figli nel periodo estivo, più in particolare i nostri servizi saranno rivolti a famiglie che hanno specifiche necessità dettate dalla condizione dei loro figli. Per questo, volendo applicare un criterio oggettivo potremmo aggregare i clienti per comuni caratteristiche geografiche pur non essendo un criterio rilevante per la nostra classificazione.

- IL MERCATO POTENZIALE

Riteniamo considerabile come potenziale di mercato dell'impresa il confine geografico della regione Abruzzo. Da dati raccolti tramite piattaforme di elaborazione dati, in Abruzzo ci sono circa centomila soggetti di età compresa tra cinque e tredici anni.

Sarebbe irragionevole pensare che ognuno di questi soggetti debba essere ospitato da una struttura similare alla nostra, inoltre, anche considerando la particolarità del servizio è necessario ridurre il raggio di azione nella provincia di Teramo.
Va anche tenuto conto del fatto che la nostra struttura, nei successivi anni di attività ha comunque ha ambiziosi obiettivi di espansione della località di accoglienza per poter offrire un servizio di qualità a quanti più bambini possibili.

- IL PREZZO DI VENDITA

Il prezzo a cui intendiamo proporre il servizio è di 250€/settimana. Tale cifra è comprensiva di tutti i servizi diretti e indiretti che la nostra struttura è in grado di offrire. Tale proposta è riferita a tutti i clienti target.

- OBIETTIVI DI VENDITA

Secondo le nostre previsioni, il servizio che intendiamo proporre potrà produrre le seguenti quantità di vendita.

- Per il primo anno, considerando di ospitare 50 bambini per ogni mese in cui la struttura sarà aperta ed attiva, una realistica previsione di vendita/fatturato sarà pari a 150000€.
- Nel secondo anno, prevedendo una base di clienti soddisfatti che potrebbero diventare clienti di fiducia e aumentando conoscenza della nostra struttura, prevediamo un fatturato in crescita che potrà arrivare a 194000€, accogliendo circa 180 bambini nella sola stagione estiva.

D) MODELLO DI CRESCITA

Per far conoscere la nostra iniziativa, abbiamo scelto di proporre i nostri servizi tramite canali internet e social network come "Instagram" e "Facebook". Allo stesso modo, riteniamo utile presentare la nostra struttura nelle scuole, distribuendo volantini ai bambini.
Abbiamo ritenuto anche utile proporci a giornali locali al fine di programmare una intervista e una visita presso la nostra struttura.
Infine, un'ultima proposta è quella di organizzare degli open day rivolti alle famiglie interessate al servizio al fine di far toccare con mano la bontà del nostro progetto.
Per la comunicazione sui canali social, almeno inizialmente abbiamo scelto di svolgere tutto internamente per poter evitare di sostenere costi. Nel budget potremmo includere una cifra non superiore a 500€ da destinare alla promozione tramite sponsorizzazioni social e campagne pubblicitarie.
Per quanto riguarda l'intervista non sono previsti costi. Per i volantini prevediamo dei costi non superiori a 500€. Infine, l'open day avrà dei costi che saranno da accertare con maggiore accuratezza in base alla quantità di persone che manifesteranno interesse verso tale evento, il range di spesa che prevediamo è tra i 500 e 1000€.

E) ASPETTI TECNICI

-TAPPE FONDAMENTALI e FABBISOGNO

Dalle previsioni che ci sono state fornite da aziende locali che si occupano di ristrutturazioni ed ammodernamenti, è presumibile una tempistica di circa sei mesi per realizzare l'ammodernamento della struttura già presente nel luogo in cui dovrà sorgere la sede di "Arcoiris". Tale momento sarà anche il momento di maggiore impiego di risorse economiche, insieme alla successiva fase di arredamento e acquisto di ogni attrezzatura necessaria all'accoglienza.
Dalle tempistiche sopra presentate, abbiamo considerato possibili ritardi per un massimo di tre mesi.

- PROGRAMMA DI SPESA

Per le opere edili ed interventi di ristrutturazione dei locali è stato preventivano un costo di 150000€. A questa spesa si aggiungono altri costi relativi a mezzi per la coltivazione dei campi, attrezzature idonee a svolgere specifiche attività proposte, mobili e forniture per la struttura principale (tavoli e sedie per attività didattiche) oltre che l'acquisto di apparecchiature informatiche e tecnologiche per la gestione e anche per la sorveglianza. Il totale di spese per ristrutturazione, attrezzature ed altri beni mobili e immobili sarà di 250000€.

- TEMPISTICHE DI AVVIO

Prevediamo di avviare l'iniziativa a luglio 2024, avviando immediatamente il programma degli investimenti a partire dalle consulenze di architetti, ingegneri e professionisti del settore.
Ammettendo possibili ritardi, come già stabilito nelle tappe fondamentali, abbiamo fissato come data di realizzazione degli investimenti il 31 maggio 2025 con un successivo open day nelle giornate del 1-2 Giugno 2025.

F) ASPETTI ECONOMICI.

- CONTO ECONOMICO 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	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**