



INVESTIAMO NEL VOSTRO FUTURO

ascuoladimpresa



MELARA MARIAFRANCESCA

MENCARELLI FRANCESCO

ZAMPARINI PAMELA

SCAPPITI LEONARDO

PETROCCHI LAURA

IISCA Liceo Artistico Terni(TR) Italia

Classe 4[°]A

INDICE

1. *Spiegazione dell'idea*
2. *Spiegazione del nome e del logo*
3. *Organigramma-Ruoli*
4. *Ricerca di mercato-Questionario*
 - Grafici*
 - Grafici*
 - Grafici*
5. *Concorrenza*
 - 5.1 *Concorrenza*
6. *Tipo di società scelta*
7. *Sede dell'azienda*
8. *Pubblicità*
 - 8.1 *Scheda tecnica*
9. *Accordi commerciali*
10. *Iter burocratico*
11. *Strategie di mercato*
 - Strategie di mercato*
12. *Fabbisogno finanziario*
 - Fabbisogno finanziario*
 - 12.1 *Break even point*
 - 12.1 *Break even point*
 - 12.2 *Valutazione redditiva*
 - 12.2 *Valutazione redditiva*
13. *Bilancio di previsione triennale*
 - 13.1 *Valutazione patrimoniale*
 - 13.1 *Valutazione patrimoniale*
 - 13.2 *Piani di ammortamento*
14. *Considerazioni e ringraziamenti*

SPIEGAZIONE DELL'IDEA

La società tende ad agevolare la loro esperienza sociale lavorativa tramite l'utilizzo dello smartphone, ormai parte integrante della quotidianità che ha assunto il ruolo di una barriera sociale, ovvero una finestra sul mondo che paradossalmente davanti a molte esperienze rimane chiusa.

E' da qui che parte l'idea di Keyline, nasce come ogni idea risolutiva, da un'esigenza che coinvolge gran parte dell'utenza possedente un dispositivo elettronico portatile come un telefono, un tablet, un lettore MP3, che possiede una batteria ricaricabile.

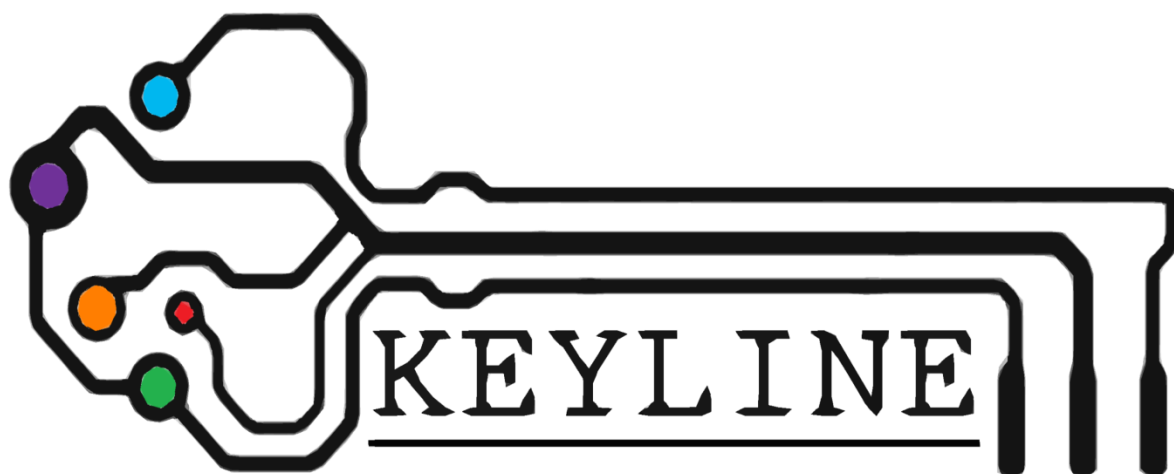
L'idea di realizzare Keyline è stata scaturita dall'esigenza di trasmettere energia nei momenti di necessità, si tratta di un cavo che permette la condivisione energetica tra due dispositivi consentendo ad essi di ricaricarli, a turno, a vicenda.

L'innovazione del prodotto consiste nel trasmettere energia ad un altro dispositivo tramite l'uscita jack.

L'uso particolare del cavetto è stato scelto per differenziare il prodotto da quelli già presenti sul mercato.



SPIEGAZIONE DEL NOME E DEL LOGO



La scelta del nome nasce dall'unione tra due parole inglesi: "Key" che significa chiave e "line" che significa linea.

Questi due elementi presentano idealmente il cavetto da noi ideato; la chiave rappresenta l'uscita Jack come se fosse una chiave inserita in una serratura invece la linea rappresenta il collegamento tra due dispositivi. La scelta del logo, da noi progettato, riflette il nome dell'azienda rappresentando in modo grafico il concetto di chiave e linea, con l'aggiunta alla base della chiave cinque diverse sfere che rappresentano ognuna un componente del gruppo a cui è stato attribuito un diverso colore.



ORGANIGRAMMA-RUOLI

Consiglio di Amministrazione:

E' composto da tutti i soci della Srl e ha la funzione di amministrare la società.

Consiglio di Amministrazione



Amministratore Delegato
(Mariafrancesca Melara)

Amministratore Delegato:

E' un componente del consiglio d'amministrazione al quale il consiglio stesso ha delegato i propri poteri.



Responsabile Marketing & Vendite
(Francesco Mencarelli)

Responsabile Progettazione
(Leonardo Scappiti)

Responsabile Produzione
(Pamela Zamparini)

Responsabile Finanziario
(Laura Petrocchi)

Responsabile

Marketing e Vendite:

Si occupa delle attività di pianificazione per la pubblicità, la distribuzione e la vendita del prodotto.

Responsabile

Progettazione:

Si occupa dell'ideazione, della ricerca progettuale e dello sviluppo tecnico del prodotto.

Responsabile

Produzione:

Si occupa della pianificazione e controllo del processo produttivo e di eventuale ottimizzazione del ciclo di produzione.

Responsabile

Finanziario: E'

specializzato nell'organizzazione e nel controllo dell'attività finanziaria dell'impresa gestendone la liquidità e la gestione delle entrate e delle uscite.



RICERCA DI MERCATO- QUESTIONARIO

Sesso:

- Maschio
 Femmina

Fascia di età:

- Tra i 15-25 anni
 Tra i 26-40 anni
 Tra i 41-60 anni
 Oltre i 60 anni

Quante volte al giorno usa il suo telefono cellulare?

- 1-2 ore
 3-4 ore
 Oltre le 5 ore

Quante persone nella sua famiglia usano un telefono cellulare?

- Solo io
 Io e i miei genitori
 Io e i miei fratelli/sorelle
 Tutta la mia famiglia

Quanto spesso ha bisogno di metterlo in carica?

- Una volta al giorno
 Più volte al giorno
 Una volta ogni due giorni
 Una volta a settimana

Sistema operativo:

- Apple Android
 Windows Altro...

Possiede un prodotto che permette di ricaricare il telefono fuori casa?

- Sì No

Scambio energia tra diversi dispositivi?

- Sì No

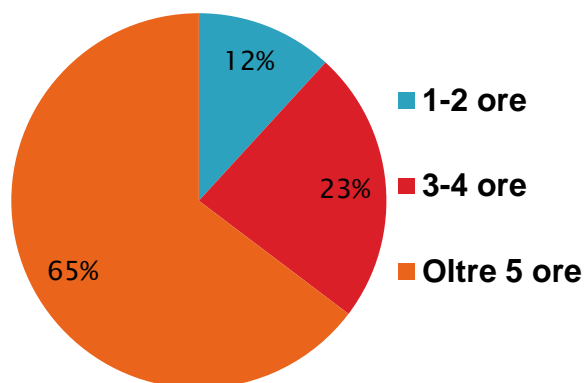
Spesa?

- Tra 5-10 euro
 Tra 10-15 euro
 Oltre 15 euro

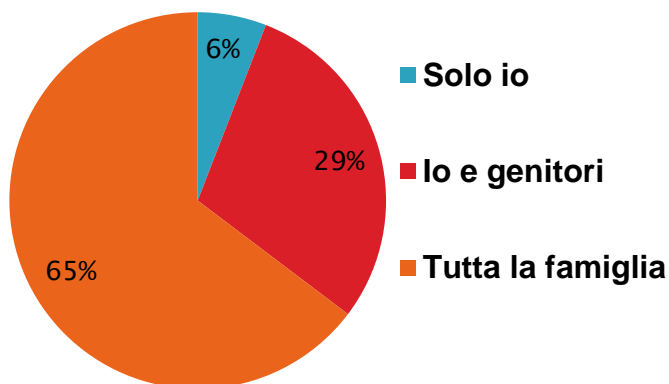
RICERCA DI MERCATO-GRAFICI

Le domande sono state rivolte ad un pubblico maschile e femminile e di ogni fascia di età. I risultati della ricerca di mercato sono stati soddisfacenti, in quanto confermano la potenziale utilità del prodotto. Il 59% degli intervistati utilizzerebbe il nostro prodotto in quanto molto utile nella fascia di età tra i 15 e 25 anni.

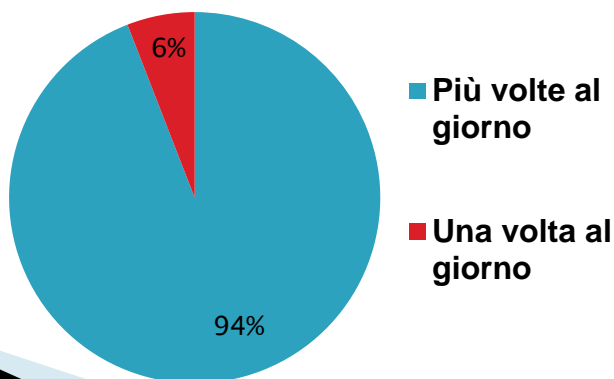
Graf.3-Quante ore al giorno usa il suo telefono cellulare?



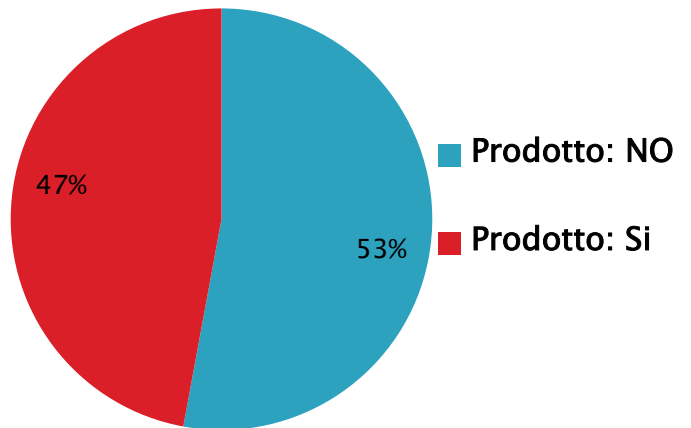
Graf.4-Quante persone nella sua famiglia usano un telefono cellulare



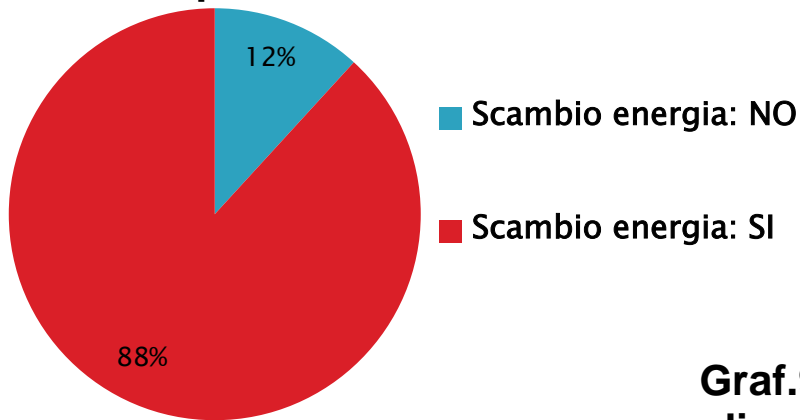
Graf.5-Quanto spesso ha bisogno di metterlo in carica?



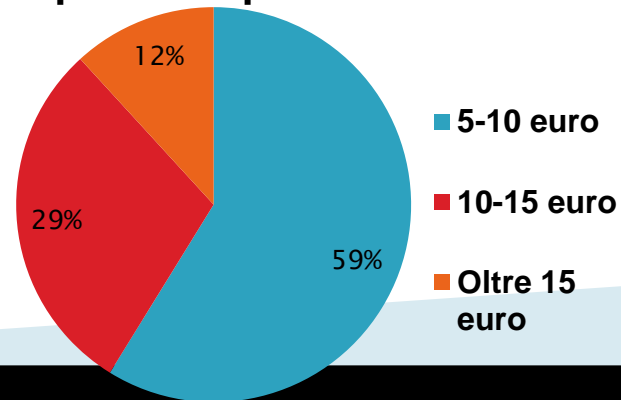
Graf.7-Possiede un prodotto che permette di ricaricare il telefono fuori casa?



Graf.8-Scambio energia tra dispositivi



Graf.9-Quanto sarebbe disposto a spendere?



CONCORRENZA

Per quanto riguarda la nostra impresa, ossia un cavetto che permette di trasferire energia da un dispositivo all'altro, non esiste una concorrenza diretta. Tuttavia ci sono prodotti che hanno la stessa finalità.

Concorrenti:

Nome: EasyAcc

Sede: Stati Uniti



Nome: Anker

Sede: Stati Uniti (California)



Nome: RavPower

Sede: Stati Uniti



TIPO DI SOCIETA' SCELTA

La forma societaria più adatta per la nostra impresa è la S.R.L.

La società a responsabilità limitata o s.r.l. è una forma societaria dotata di personalità giuridica.

Questa società gode di una propria autonomia patrimoniale perché delle obbligazioni sociali risponde la società con il proprio patrimonio.

Essendo la nostra una società di piccole dimensioni, abbiamo scelto la s.r.l. in quanto è adatta all'esercizio di attività economiche di medie dimensioni e può essere composta anche da un ristretto numero di soci. Nell'S.R.L. è richiesto un capitale minimo di almeno 10.000 euro, di cui il 25% dev'essere versato in banca al momento della costituzione della società. A seguito del conferimento ogni socio acquista una quota sociale che rappresenta la sua partecipazione all'interno della società. Inoltre è conveniente all'atto di costituzione e permette di trarne molti vantaggi.

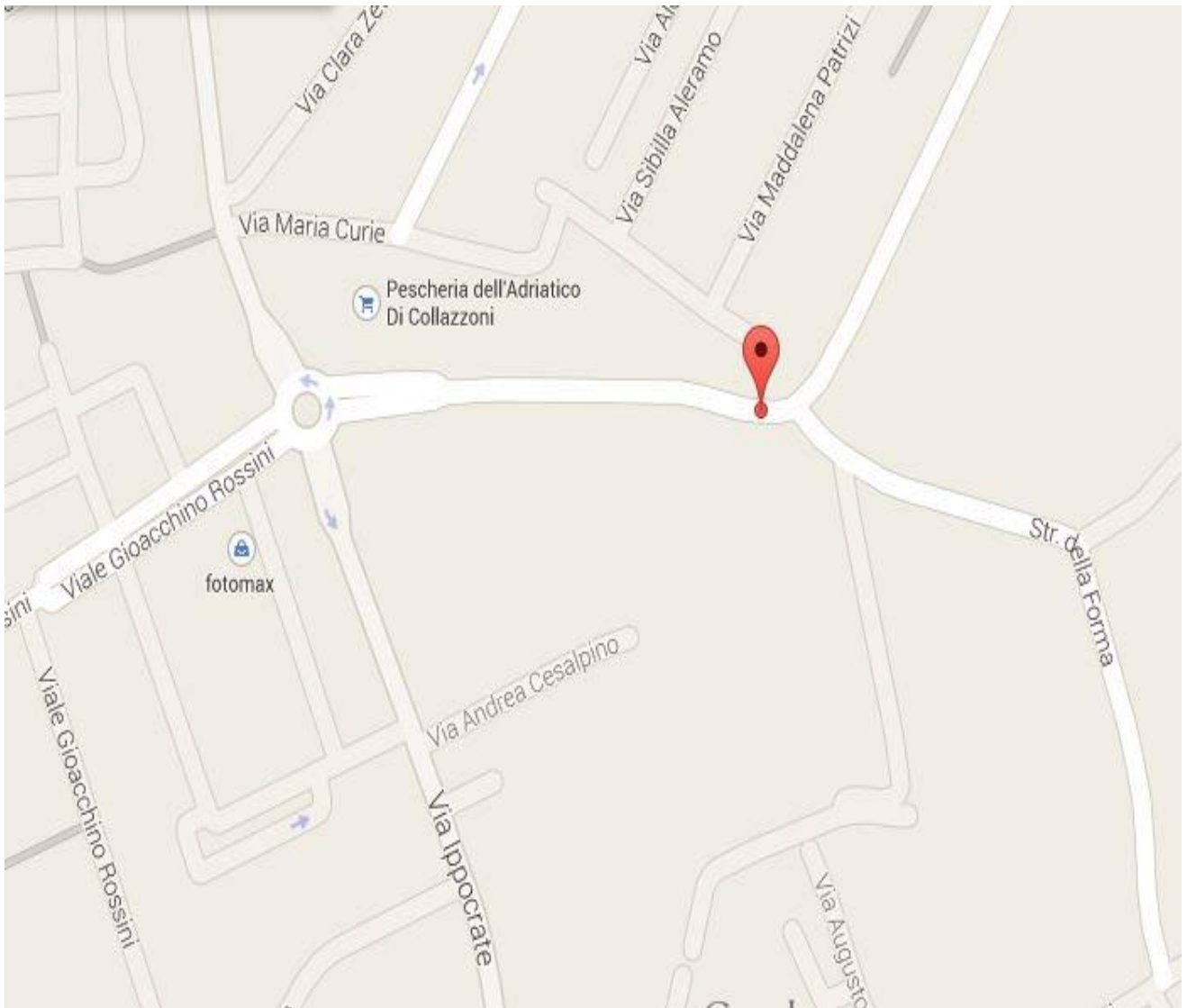
Possiamo valutare in modo obiettivo questa particolare forma di società che presenta sicuramente benefici reali.

FONTI DI FABBISOGNO → CAPITALE SOCIALE: 25.000€



SEDE DELL' AZIENDA

I componenti e soci dell'azienda Keyline dopo varie ricerche e consultazioni hanno deciso di stabilire la propria sede nella zona periferica di Terni. La sede dell'azienda si troverà in Via Irma Bandiera, un'area della città facilmente raggiungibile da eventuali corrieri o clienti con una distanza regionale rispetto alle abitazione dei vari soci e con la previsione futura di offrire un lavoro agli abitanti di Terni.



PUBBLICITA'

Per pubblicizzare il nostro prodotto, abbiamo pensato di utilizzare vari mezzi di comunicazione come Wordpress.

Foto immagine Wordpress:



Home Page

🕒 24 marzo 2015 📁 Senza categoria ✎ Modifica

CONDIVISIONE: termine che ultimamente ha perso progressivamente il suo significato. Forse perchè tendiamo ad agevolare la nostra esperienza sociale lavorativa tramite l'utilizzo dello smartphone, ormai parte integrante della nostra quotidianità che ha assunto il ruolo di una barriera sociale, ovvero una finestra sul mondo che paradossalmente davanti a molte esperienze rimane chiusa. E' da qui che parte l'idea di Keyline, nasce come ogni idea risolutiva, da un'esigenza che coinvolge gran parte dell'utenza possedente un dispositivo elettronico portatile come un telefono, un tablet, un lettore MP3, che possiede una batteria ricaricabile. Keyline è un cavo che permette la condivisione energetica tra due dispositivi consentendo ad essi di ricaricarli, a turno, a vicenda.

💬 Un solo commento, per ora



ACCORDI COMMERCIALI

La Keyline offre la possibilità di utilizzare il proprio prodotto come mezzo pubblicitario, dando un'adeguata visibilità alle aziende che ne facciano richiesta grazie alla comodità del prodotto offerto.



FABBISOGNO FINANZIARIO

I soci dell'azienda Keyline sono giunti a determinare un primo fabbisogno finanziario per avviare l'impresa, si tratta di arredamento, macchinari, mezzi, pubblicità, notaio, magazzino e contratto di affitto.

COSTI AVVIO IMPRESA		
MACCHINARI E ATTREZZATURE	€	3.790,00
AUTOMEZZI	€	20.350,00
ARREDAMENTO	€	4.790,00
PUBBLICITA'	€	8.230,00
SOFTWARE	€	4.950,00
MARCHI/BREVETTI	€	1.220,00
NOTAIO	€	3.200,00
CONSULENZE	€	250,00
STIPULA CONTRATTO AFFITTO	€	2.400,00
TOTALE	€	49.180,00

RICAVI DELLE VENDITE	1° ANNO	
	€	237.500,00
COSTI		
MERCI	€	20.000,00
SERVIZI	€	7.125,00
STIPENDI	€	156.325,00
COLLABORATORI	€	2.500,00
AFFITTI	€	9.600,00
PUBBLICITA'	€	7.170,00
UTENZE(GAS, LUCE, TELEFONO, INTERNET)	€	4.104,00
SOFTWARE	€	588,00
BANCA C/C (COSTI GESTIONE)	€	140,00
TRASPORTI (CARBURANTE E MANUT.)	€	2.840,00
COMMERCIALISTA	€	3.100,00
ASSICURAZIONI	€	950,00
AMMORTAMENTI	€	11.568,67
MATERIALI DI CONSUMO	€	210,00
TOTALE COSTI	€	226.220,67

FABBISOGNO FINANZIARIO		
COSTI AVVIO IMPRESA	€	49.180
COSTI FISSI 1°ANNO	€	20.982
MAGAZZINO INIZIALE	€	2.033
TOTALE	€	72.195

FONTI DI FABBISOGNO		
CAPITALE SOCIALE	€	25.000
FINANZIAMENTO TOT.	€	50.000
tasso		4%
durata		10 anni
rata	€	506,00

BREAK EVEN POINT

Il Break Even Point (BEP) indica a quale livello di produzione arriva un'azienda per raggiungere un equilibrio economico. Per l'azienda Keyline il livello di produzione e il totale del ricavato dalla vendita del prodotto va migliorando anno per anno, sono stati calcolati i primi 3 anni dalla nascita dell'azienda. Il calcolo è stato effettuato per 3 anni, ogni anno il prezzo rimane invariato ma la quantità della produzione del prodotto aumenta e perciò aumenta anche il ricavo.

PREZZO DI VENDITA

9,5

IPOTESI DI FATTURATO				
COSTO D'ACQUISTO	PREZZO DI VENDITA	QUANTITA'	COSTI TOTALI	RICAVI TOTALI
0,8	9,5	25000	€ 20.000,00	€ 237.500,00
COSTO D'ACQUISTO	PREZZO DI VENDITA	QUANTITA'	COSTI TOTALI	RICAVI TOTALI
0,8	9,5	30000	€ 24.000,00	€ 285.000,00
COSTO D'ACQUISTO	PREZZO DI VENDITA	QUANTITA'	COSTI TOTALI	RICAVI TOTALI
0,8	9,5	35000	€ 28.000,00	€ 332.500,00

BILANCIO DI PREVISIONE TRIENNALE

Il bilancio triennale dell'azienda Keyline, dal 2015 al 2017 va aumentando per quanto riguarda il totale della corrente attiva e il totale delle immobilizzazioni, invece, per quanto riguarda il totale della corrente passiva nel primo anno è elevata ma va diminuendo nel secondo anno e aumenta di nuovo nel terzo anno e nel totale passivo consolidato aumenta con il passare degli anni.

ATTIVO			
	2015	2016	2017
ATTIVO CIRCOLANTE			
RIMANENZE	€ 3.333	€ 4.000	€ 4.667
CREDITI VERSO CLIENTI	€ 72.438	€ 86.925	€ 101.413
LIQUIDITA'	€ -	€ 34.313	€ 23.247
TOTALE ATTIVO CORRENTE	€ 75.771	€ 125.238	€ 129.326
IMMOBILIZZAZIONI			
- IMMATERIALI	€ 12.323	€ 7.045	€ 16.768
- MATERIALI	€ 22.639	€ 16.347	€ 65.056
- FINANZIARIE			
TOTALE IMMOBILIZZAZIONI	€ 34.961	€ 23.393	€ 81.824
TOTALE ATTIVO CAPITALE DI FUNZIONAMENTO			
	€ 110.732	€ 148.631	€ 211.150
PASSIVO			
	2015	2016	2017
DEBITI A BREVE TERMINE			
verso banche	€ 16.316	€ -	€ -
verso fornitori	€ 2.033	€ 2.440	€ 2.847
debiti tributari	€ 9.109		
TOTALE PASSIVO CORRENTE	€ 27.459	€ 2.440	€ 2.847
DEBITI A LUNGO TERMINE			
Mutui	€ 46.202	€ 41.897	€ 37.417
debiti diversi	0	0	0
TFR	€ 11.579,63	€ 23.159,26	€ 34.738,89
TOTALE PASSIVO CONSOLIDATO	€ 57.782	€ 65.056	€ 72.156
PATRIMONIO NETTO			
Capitale sociale	€ 25.000	€ 25.000	€ 25.000
utile d'esercizio	€ 246	€ 28.067	€ 55.574
TOTALE PASSIVO CAPITALE DI FINANZIAMENTO	€ 110.732	€ 148.631	€ 211.150

VALUTAZIONE PATRIMONIALE

Nel calcolo della valutazione patrimoniale si può notare che l'azienda Keyline ha una buona elasticità degli impieghi che va migliorando anno per anno. Nell'azienda gli stipendi, i piani di ammortamento, il contratto di affitto e i software i prezzi rimangono invariati.

RICAVI DELLE VENDITE	1° ANNO	2° ANNO	3° ANNO
	€ 237.500,00	€ 285.000,00	€ 332.500,00
COSTI			
MERCI	€ 20.000,00	€ 24.000,00	€ 28.000,00
SERVIZI	€ 7.125,00	€ 8.550,00	€ 9.975,00
STIPENDI	€ 156.325,00	€ 156.325,00	€ 156.325,00
COLLABORATORI	€ 2.500,00	€ 2.700,00	€ 2.916,00
AFFITTI	€ 9.600,00	€ 9.600,00	€ 9.600,00
PUBBLICITA'	€ 7.170,00	€ 8.030,40	€ 8.994,05
UTENZE(GAS, LUCE, TELEFONO, INTERNET)	€ 4.104,00	€ 4.350,24	€ 4.611,25
SOFTWARE	€ 588,00	€ 588,00	€ 588,00
BANCA C/C (COSTI GESTIONE)	€ 140,00	€ 145,00	€ 139,00
TRASPORTI (CARBURANTE E MANUT.)	€ 2.840,00	€ 3.124,00	€ 3.436,40
COMMERCIALISTA	€ 3.100,00	€ 3.100,00	€ 3.250,00
ASSICURAZIONI	€ 950,00	€ 1.140,00	€ 1.368,00
AMMORTAMENTI	€ 11.568,67	€ 11.568,67	€ 11.568,67
MATERIALI DI CONSUMO	€ 210,00	€ 250,00	€ 265,00
TOTALE COSTI	€ 226.220,67	€ 233.471,31	€ 241.036,37

PIANI DI AMMORTAMENTO

I piani di ammortamento vengono calcolati per i primi 5 anni delle l'azienda.

	COSTO STORICO
MACCHINARI E ATTREZZATURE	€ 3.790,00
AUTOMEZZI	€ 20.350,00
ARREDAMENTO	€ 4.790,00
PUBBLICITA'	€ 8.230,00
SOFTWARE	€ 4.950,00
MARCHI/BREVETTI	€ 1.220,00
NOTAIO	€ 3.200,00
TOTALE	€ 49.180,00

AMMORTAMENTO	ANNI
€ 1.263,33	3
€ 4.070,00	5
€ 958,00	5
€ 2.743,33	3
€ 1.650,00	3
€ 244,00	5
€ 640,00	5
€ 11.568,67	TOT

CONSIDERAZIONI E RINGRAZIAMENTI

A nome della "Keyline S.r.l." composta da Melara Mariafrancesca, Mencarelli Francesco, Zamparini Pamela, Scappiti Leonardo e Petrocchi Laura, si ringrazia la EBG Umbria per aver dato a noi studenti la possibilità di partecipare al progetto "scuola d'impresa", da cui abbiamo tratto degli insegnamenti utili per il nostro futuro nel mondo del lavoro. Ringraziamo tutti gli esperti che sono stati disponibili ad aiutarci. Soprattutto Fabio Benincampi per la preziosa opportunità di partecipare a questo progetto estremamente importante per lo sviluppo delle nostre competenze d'imprenditorialità.

