



# L'ABC DEL GELATO

## Sommario

---

1. Sintesi preliminare (o <i>executive summary</i> )	3
1.1. L'impresa	3
1.2. Il Prodotto/Servizio	3
1.3. Il Mercato	3
1.4. L'Area Finanziaria	4
1.5. Il Management	4
2. Piano di Marketing	4
2.1. Definizione del mercato e opportunità di inserimento	4
2.1.1. Analisi del settore	4
2.1.2. Analisi della domanda potenziale	5
2.2. Concorrenza	5
2.3. Strategia di marketing	5
3. Piano operativo	6
4. Management e Organizzazione	6
5. Traguardi principali	6
6. Piano finanziario	7
7. Allegati	7



## PARTE 1

### 1.1 Impresa

La nostra società "L'ABC del gelato s.r.l." nasce nel settembre 2015. Si tratta di un progetto scolastico riguardante la creazione di un'impresa simulata per l'alternanza scuola-lavoro. Con il sostegno dell'azienda madrina "Gran gelato s.n.c.", abbiamo deciso di costituire una gelateria artigianale. La nostra attività si incentra prevalentemente sulla ricerca della qualità, in modo da immettere sul mercato un prodotto non solo gustoso, ma anche salutare e differente da quello offerto dalla concorrenza.

L'obiettivo principale che ci siamo prefissati non è solo quello di vendere i nostri prodotti, ma anche di modificare l'opinione pubblica a proposito del gelato. Vogliamo infatti stupire i clienti con gusti particolari. Nel breve periodo il nostro obiettivo primario è di iniziare a diffondere i nostri prodotti attraverso campagne pubblicitarie che ci permettano di fidelizzare la clientela. Successivamente ci concentreremo sul raggiungimento del pareggio dell'esborso iniziale. Per quanto riguarda il medio-lungo periodo vogliamo ampliare la nostra attività diffondendo il più possibile il nostro marchio.

Da qui è possibile ricavare gli elementi essenziali sui quali basiamo la nostra attività, ovvero la qualità del prodotto, la capacità di instaurare un rapporto di fedeltà con il cliente.

### 1.2 Il prodotto/servizio

L'ABC del gelato è una gelateria artigianale che si occupa dell'acquisto e della successiva vendita di gelati, accompagnata da quella di waffles, crêpes, cioccolata e bevande calde. Inoltre offriamo servizio di catering e organizziamo eventi promozionali al fine di perseguire l'obiettivo di fidelizzazione della clientela.

Dopo aver effettuato un'analisi approfondita del mercato, abbiamo individuato nella nostra azienda madrina "Gran Gelato s.n.c." la miglior possibilità di fornitura, vista l'alta qualità dei prodotti offerti, a sua volta garantita da materie prime naturali, fresche e salutari che vengono lavorate tramite un efficiente processo di produzione. Possiamo quindi dire che ci distinguiamo dalla concorrenza grazie al nostro innovativo servizio di catering per rendere dolci e accoglienti gli eventi familiari e aziendali.

Attraverso le nostre materie prime naturali e di qualità ci impegniamo a rispettare l'ambiente e di conseguenza dimostriamo di essere interessati alla salute dei nostri clienti.

### 1.3 Il mercato

La domanda potenziale del prodotto che offriamo è costituita dalla quasi totalità della popolazione territoriale coinvolgendo, in particolar modo, i giovani e le famiglie. La domanda di gelato aumenta considerevolmente in estate, per questo motivo cerchiamo di compensare il calo di vendite nel periodo invernale offrendo prodotti caldi quali cioccolata, bevande, waffles e crêpes.

In seguito alle numerose ricerche di marketing effettuate si evince che la domanda tenderà ad aumentare nei



prossimi 3-5 anni per poi stabilizzarsi in quelli successivi raggiungendo così la fase di maturità del bene offerto.

#### 1.4 Area finanziaria

In sede di costituzione abbiamo deciso di mettere a disposizione un capitale iniziale di €240.000, finanziato principalmente attraverso il capitale proprio dei soci, con l'aggiunta di un finanziamento di €50.000 concesso dalla Banca Intesa San Paolo.

Secondo quanto indicato nel bilancio previsionale del secondo anno non solo raggiungeremo il punto di pareggio, ma prevediamo l'ottenimento di un utile pari a €30.000 originato esclusivamente dalla differenza tra il valore della produzione e i costi della stessa.

Per quanto riguarda il bilancio previsionale del terzo anno contiamo di avere un'ulteriore crescita della produttività di €16.000 ed un utile totale di €37.000.

#### 1.5 Management

L'ABC del gelato nasce grazie alla collaborazione di 25 ragazzi di 17/20 anni. L'attività è coordinata dal Consiglio di Amministrazione, presieduto dal capace Amministratore Delegato Jacopo Gioso e dall'intraprendente Direttore Generale Luca Ghidoni, che operano affiancati dalle rispettive segretarie.

Di fondamentale importanza è il ruolo del Marketing Manager Monica Franceschin e del suo team, in quanto dediti studiosi del mercato di cui il nostro prodotto fa parte, in modo da garantire il successo aziendale e mantenere attiva la competitività d'impresa.

Vi è poi il reparto acquisti, impegnato nell'approvvigionamento di tutto ciò di cui la nostra società ha bisogno; e il reparto vendite, dedito alla commercializzazione dei nostri prodotti. Essi sono rispettivamente diretti da Hannah Arellano e Giacomo Podestà.

Tutto ciò non sarebbe possibile senza il settore Amministrazione e Finanza, capace di strutturare il sistema di contabilità generale e analitica, formulare i budget, controllare l'andamento economico-finanziario, articolare e gestire gli strumenti bancari. Il controllo di questa funzione aziendale è posta nelle mani di Alessia Dell'Aquila. La gestione delle risorse umane è affidata ad Erika Di Bartolo che, con il supporto del suo unico collaboratore, si assicura di aumentare le competenze, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di tutto lo staff, garantirne la retribuzione e coordinarne l'operato.

Il responsabile del servizio IT è Filippo Ramperti. Egli, insieme al suo collega informatico, pratica attività di gestione, manutenzione ed esercizio dei sistemi informativi. Tra le loro più importanti funzioni troviamo la pianificazione del sito web.

Infine troviamo Davide Ripamonti che con motivazione, impegno e partecipazione si occupa del controllo della qualità dei nostri prodotti e della ragionata scelta di materiali naturali, gustosi e salutari.



## MARKETING

### *2 .Analisi del settore*

L'impresa opera nel settore di distribuzione dolciaria.

Da un'analisi svolta nel marzo 2016 sul territorio di Paderno Dugnano (MI) abbiamo rilevato che eventuali minacce potrebbero sorgere per :

- diminuzione delle vendite di circa il 25% del nostro principale prodotto nei periodi invernali.
- concorrenza della numerosa presenza di gelaterie nella zona.

Le diverse opportunità rilevate dalla suddetta indagine sono costituite da:

- il progetto di catering che punta all'incremento delle vendite nonchè ad una continua pubblicità per la nostra impresa;
- organizzazione di eventi che attirano diverse tipologie di clienti.

L'impresa può imbattersi in barriere all'entrata a causa della presenza di gelaterie già esistenti nel territorio che hanno il vantaggio di essere già conosciute e di avere una clientela fidelizzata.

### 2.1 Analisi della domanda potenziale

La domanda del mercato di riferimento è di tipo locale e si sviluppa anche attraverso un portale internet che permette la vendita dei nostri prodotti.

Con lo sviluppo della nostra impresa la domanda tenderà ad aumentare nel prossimo anno di circa il 20% e continuando ad aumentare di circa il 25/30 % nei prossimi anni arrivando ad un fatturato di 160.000 €

### 2.2. Concorrenza

Il nostro prodotto di riferimento di differenzia dalle altre gelaterie grazie alla sua produzione



artigianale e alla qualità delle materie prime.

La concorrenza nella zona di riferimento è costituita dalla presenza di 5 gelaterie già avviate.

Inoltre è presente una concorrenza allargata rappresentata dai bar che offrono gelato confezionato in ogni stagione dell'anno.

### 2.3 strategia di marketing

*La strategia da noi utilizzata è di tipo concentrato.*

*Si punta alla vendita di un gelato di qualità arricchendo l'offerta con prodotti legati alla produzione del gelato.*

*Intendiamo "diversificare" i prodotti nei vari periodi dell'anno ed utilizzare frutti di stagione.*

*Offriamo prodotti come cono/coppetta con gelato, gelato d'asporto, frappè, crepes, waffle e caffetteria.*

*Per stimolare le vendite produciamo gelato d'asporto non solo per famiglie ma anche per attività come hotel e ristoranti.*



## PIANO OPERATIVO

Abbiamo scelto di operare in questo settore principalmente perché il gelato è uno tra gli alimenti più amati e consumati nel nostro Paese. Si tratta di un alimento nutriente, rinfrescante e buono.

Secondo le statistiche infatti, ogni anno gli italiani consumano circa 7,5 kg di gelato artigianale pro capite, consumo che può arrivare a circa 11 kg se si aggiunge il gelato industriale.

La nostra gelateria è caratterizzata dalla vendita di una vasta gamma di prodotti. Certamente il gelato è il punto centrale del nostro commercio.

Da noi, è possibile consumare il nostro squisito gelato in cono o coppetta di diverse dimensioni.

I gusti che offriamo al nostro pubblico sono dei più vari, dai più classici come il pistacchio di Bronte, il limone, la fragola, il cioccolato, il cocco e la nocciola ai più particolari come la crema del pastore, ai kiwi, alla cassata siciliana e per finire al mascarpone con fichi caramellati.

La nostra gamma di prodotti comprende anche frullati, frappè, semifreddi, bibite e dolci gelato vari.

Inoltre, disponiamo di apposita macchinetta per il caffè, grazie alla quale è possibile consumare dell'ottimo caffè al nostro banco.

Le materie prima utilizzate dalla nostra azienda fornitrice sono di ottima se non, eccellente qualità.

Tutti gli elementi che utilizziamo per i nostri prodotti sono provenienti dalla loro terra locale, infatti tutti gli agrumi sono di origine siciliana così come il pistacchio proveniente da Bronte e la nocciola di Giffoni, proveniente dalla Campania.

Latte e panna sono d'origine biologica, senza prodotti chimici e conservanti artificiali.

Per le rimanenze di merci si è ideato un piano per la loro giacenza in magazzino caratterizzato da 0 giorni per le materie prime, in quanto materie molto deperibili, mentre per le bibite un tempo massimo di 30 giorni.

Uno dei principali problemi che colpisce tutto il settore è sicuramente la drastica diminuzione delle vendite durante il periodo invernale.

La nostra attività per cercare di ovviare a questo problema punta sulla vendita di prodotti la cui consumazione è possibile effettuarla durante quel periodo, per esempio waffles, cioccolate calde e crepes decidendo così di rimanere aperta. Avendo effettuato una accurata ricerca sul territorio abbiamo scoperto che questi prodotti, soprattutto tra i più giovani, sono molto diffusi e consumati durante quel periodo.

Abbiamo previsto che, tramite questa vendita di queste tipologie di prodotti riusciremmo sicuramente a coprire tutti i costi riuscendo anche ad ottenere un modesto profitto.

Uno dei nostri maggiori servizi che offriamo al pubblico è il servizio catering, realizzato grazie ad un apposito carrello con





il quale è possibile trasportare massimo 9kg di gelato (max 4 gusti).

Questo servizio è ottimale per eventi familiari (matrimoni, battesimi, compleanni ecc) o eventi aziendali (meeting, party ecc...).

Al fine di diffondere e promuovere questo servizio ci siamo messi d'accordo con il comune di Monza con il quale abbiamo ottenuto il permesso di creare appositi cartelloni pubblicitari.

L'abc del gelato è composta da un numeroso gruppo di 24 ragazzi, con la voglia di conoscere a fondo un nuovo mondo, cercando di usufruire al meglio le qualità e le idee fresche e giovanili. In questa società quello che fa la differenza sono le persone. Possiamo ritenerci un team innovativo perché siamo in grado di apportare sia l'esperienza e la solidità della nostra azienda madrina "Gran Gelato" sia le nostre visioni attuali. Con questo inizio si presenta l'organigramma del team.



- Consiglio di amministrazione composto da:
- Jacopo Gioso, 17 anni, Amministratore Delegato, capace di amministrare diverse tipologie di



situazioni grazie alla sua intelligenza.

- Luca Ghidoni, 17 anni, Direttore Generale, con la sua intraprendenza è capace di catturare l'attenzione e di gestire al meglio la funzionalità dell'azienda.
- Greta Rimondo, 17 anni, segretaria dell'Amministratore Delegato, capace di organizzare la propria attività lavorativa in maniera precisa e ordinata.
- Alessandra Romano, 18 anni, segretaria del Direttore Generale, capace di organizzare la propria attività lavorativa in maniera precisa e ordinata.

- Reparto acquisti composto da:

- Hannah Arellano, 20 anni, Direttore degli Acquisti, capace di utilizzare al meglio le risorse a disposizione per l'acquisto delle materie prime, macchinari...

- Simone Balducci, 17 anni, collaboratore del Direttore degli acquisti
- Giada Bona, 17 anni, collaboratrice del Direttore degli acquisti
- IT composto da:

- Filippo Ramperti, 18 anni, Direttore del sistema informatico, capace di sfruttare al meglio le sue capacità attraverso l'informatica.
- Edoardo Sinigaglia, 17 anni, suo collaboratore.

- Marketing composto da:

- Monica Franceschin, 19 anni, Direttore del Marketing, ha la capacità di negoziare i prodotti della nostra azienda ed attirare clientela.

- Raoul Gulmini, 18 anni, collaboratore.
- Federico Bosatra, 18 anni, collaboratore.
- Andrea Cherchi, 18 anni, collaboratore.
- Aurora Sammarco, 17 anni, collaboratrice.

- Settore Vendite composto da:

- Giacomo Podestà, 17 anni, Direttore delle vendite, è responsabile della ricerca del mercato, della pubblicità assieme al Marketing, e della distribuzione.

- Sofia Di Girolamo, 17 anni, collaboratrice.
- Marika Mazzeo, 18 anni, collaboratrice.

- Risorse Umane composto da:

- Erika Di Bartolo, 17 anni, Direttrice delle Risorse Umane, capace di amministrare tutto il personale e di reclutare nuovo staff.

- Daniele Caricati, 18 anni, suo collaboratore.

- Settore Amministrazione e Finanza composto da:

- Alessia Dell'Aquila, 17 anni, Direttrice del settore Amministrazione e Finanza, ha la capacità di gestire le risorse finanziarie della società.

- Siria Maggio, 18 anni, collaboratrice.

- Aurora Spedalotto, 17 anni, collaboratrice.

- Alessia Meni, 17 anni, collaboratrice.

- Settore della Qualità composto da:

- Davide Ripamonti, 17 anni, Direttore del Settore della Qualità, ha il pregio di avere papille gustative molto sviluppate per scegliere al meglio i prodotti da utilizzare e da vendere.





## PARTE 5

### Traguardi principali

L' "Abc del gelato s.r.l." , come tutte le imprese, ha stabilito degli obiettivi da raggiungere, i principali sono:

- 1. raggiungimento del pareggio dell'esborso iniziale;*
- 2. diffusione del marchio.*

*1. Per raggiungere il pareggio dell'esborso iniziale la nostra impresa dovrà vendere una quantità di prodotti tale da farci ottenere un ricavo di € 30 000.*

*2. Attualmente esistono vari modi per diffondere il proprio marchio, il più diffuso è attraverso i social network; infatti creeremo delle campagne mirate su Facebook, il più diffuso tra essi, gestendo delle fan page ed occupandoci della loro manutenzione, faremo inoltre un sito web o delle applicazioni personalizzate.*



CONTO ECONOMICO (art.2425 c.c)		N+1	N+2
<b>A</b>	<b>VALORE DELLA PRODUZIONE</b>		
1)	ricavi delle vendite e delle prestazioni	160.000,00	212.000,00
2)	variaz. riman. prodotti in lav., semil., finiti.		
3)	variaz. lavori in corso su ordinazione		
4)	incrementi di immobilizzazioni per lavori interni		
5)	altri ricavi e proventi con separata ind. contributi c/e	2000	5000
	Totale valore della produzione	160.000,00	214.000,00
<b>B</b>	<b>COSTI DELLA PRODUZIONE</b>		
6)	per mat. prime, sussidiarie, consumo e merci	45.000,00	50000
7)	per servizi	39.500,00	30000
8)	per godimento di beni di terzi	-	
9)	per il personale		
a)	salari e stipendi	40.000,00	40000
b)	oneri sociali	30.000,00	30000
c)	trattamento fine rapporto	12.000,00	12000
d)	trattamento quiescenza e simili		
e)	altri costi		
10)	Ammortamenti e svalutazioni		
a)	amm.to immobilizzazioni. immateriali	6.000,00	6000
b)	amm.to immobilizzazioni materiali	10.000,00	10000
c)	altre svalutazioni delle immobilizzazioni	1.000,00	1000
d)	svalut. crediti dell'attivo circolante e disp. liquide		
11)	variaz. mat. prime, di consumo, merci, ecc.	- 8.000,00	5000
12)	accantonamenti per rischi		
13)	altri accantonamenti		
14)	oneri diversi di gestione	2.000,00	
	Totale costi della produzione	177.500,00	184.000,00
	<b>Differenza tra valore e costo della produzione</b>	- 17.500,00	30.000,00
<b>C</b>	<b>PROVENTI E ONERI FINANZIARI</b>		
15)	proventi da partecipazioni		
16)	altri proventi finanziari		
a)	da crediti iscritti nelle immobilizzazioni		
b)	da titoli iscritti nelle imm. che non sono partecipazioni		
c)	da titoli iscritti nell'attivo circolante		
d)	proventi diversi dai precedenti	1.000,00	3000
	Totale altri proventi finanziari	1.000,00	1000
17)	Interessi e altri oneri finanziari	- 500,00	-500
17-bis)	utili e perdite su cambi		
	<b>Totale (15+16-17)</b>	500,00	2.500,00
<b>D</b>	<b>RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE</b>		
18)	rivalutazioni di attività finanziarie	-	
a)	di partecipazioni		
b)	di imm.ni finanziarie che non sono partecipazioni		
c)	di titoli iscritti nell'attivo circolante che non sono partecipazioni		
19)	svalutazioni di attività finanziarie	-	
a)	di partecipazioni		
b)	di imm.ni finanziarie che non sono partecipazioni		
c)	di titoli iscritti nell'attivo circolante che non sono partecipazioni		
	<b>Totale (18-19)</b>	-	-
<b>E</b>	<b>PROVENTI E ONERI STRAORDINARI</b>		
20)	proventi con separata indicazione delle plusvalenze	- 1500	
21)	oneri con separata indicazione delle minusvalenze		2000
	<b>Totale partite straordinarie (20-21)</b>	- 1.500,00	- 2.000,00
	<b>RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE(A-B+/-C+/-D+/-E)</b>	- 17.000,00	34.000,00
22)	imposte sul reddito di esercizio, correnti, differite e anticipate	3.000,00	6000
26)	<b>UTILE o PERDITA di Esercizio</b>	- 20.000,00	37.000,00



STATO PATRIMONIALE al 31.12.20..						
ATTIVO			PASSIVO			
	N	N+1	N+2	N	N+1	N+2
A) CREDITI VERSO SOCI	-			A) PATRIMONIO NETTO		
B) IMMOBILIZZAZIONI				I Capitale sociale	240.000	240.000
II IMMOBILIZZ. IMMATERIALI				II Riserva sovrapp. azioni		
1) Costi di impianto e ampliamenti	20.000	17.000	14.000	III Riserva di rivalutazione		
2) Costi di ricerca, sviluppo, pubbl.	20.000	17.000	14.000	IV Riserva legale		500
3) Brevetti e diritti utilizz. ingegno				V Riserva azioni proprie		
4) Concessi, licenze, marchi ecc.				VI Riserve statutarie		5.000
5) Avviamento				VII Altre ris. ve (distintamente ind.)		4.500
6) Immo. in corso e acconti				VIII Utile o perdita a nuovo	-	20.000
7) Altri				IX Utile o perdita esercizio	-	20.000
Totale	40.000	34.000	28.000	Totale	220.000	250.000
III IMMOBILIZZ. MATERIALI						
1) Terreni e Fabbricati	150.000	140.000	130.000	B) FONDI RISCHIE ONERI		
2) Impianti e macchinari				1) Per tratt. Quiescenza		
3) Attrezzature industriali				2) Per imposte, anche differite	11.000	5.000
4) Altri beni				3) altri		
5) Immo. in corso e acc. ti				Totale	11.000	5.000
Totale	150.000	140.000	130.000	DEBITI PER TFR	24.000	24.000
III IMMOBILIZZAZIONI FINANZ.				DEBITI		
1) Partecipazioni in:				C) 1) Obbligazioni		
a) imprese controllate				2) Obbligazioni convertibili		
b) imprese collegate				3) debiti verso soci per finanziamenti		
c) imprese controllanti				4) Debiti v. Banche	50.000	50.000
d) altre imprese				5) Debiti v. altri finanz.		
2) Crediti				6) Acconti		
a) imprese controllate				7) Debiti v. fornitori	100.000	100.000
b) imprese collegate				8) Debiti rap. Da titoli di cr.		
c) imprese controllanti				9) Debiti v. imp. Controllate		
d) altre imprese				10) Debiti v. imprese collette		
3) Altri titoli				11) debiti v. controllanti		
4) Azioni proprie				12) Debiti tributari	6.000	4.000
Totale	-			13) Istituti previdenziali	2.000	2.500
TOTALE IMMOBILIZZ. (B)	190.000	174.000	158.000	14) Altri debiti		
C) ATTIVO CIRCOLANTE				Totale	158.000	156.500
IRIMANENZE				E) RATEI E RISCO. TI PASS.		
1) Materie prime, suss., cons.						
2) Prodotti in corso lav. e semil.						
3) Lavori in corso su ordinazione						
4) Prodotti finiti e merci	200.000	180.000	224.000			
5) Acconti			20.000			
Totale	200.000	180.000	244.000			
II CREDITI						
1) Verso clienti	16.000	31.000	36.000			
2) Verso controllate						
3) Verso collegate						
4) Verso controllanti						
4 bis) crediti tributari						
4 ter) imposte anticipate						
5) Verso altri						
Totale	16.000	31.000	36.000			
III ATTIVITA' FINANZIARIE (non immobilizzate)						
1) Partecipazioni in imprese controllate						
2) Partecipazioni in imprese collegate						
3) Partecipazioni in imprese controllanti						
4) Altre partecipazioni						
5) Azioni proprie						
6) Altri titoli						
Totale	-					
IV DISPONIBILITA' LIQUIDE						
1) Depositi bancari e postali	6.500	15.000	14.000			
2) Assegni		5.000	6.000			
3) Denaro e valori in cassa	500	500	500			
Totale	7.000	20.500	20.500			