

Bergamo 10 marzo 2013

BUSINNES PLAN di NET JA

Riunendo e razionalizzando il contributo delle diverse funzioni manageriali dell'Impresa, abbiamo compilato il presente Businnes Plan, che sottponiamo all'approvazione di A.D e di D.G.

La nostra **mission**, mettendo a profitto le competenze acquisite a scuola, è quella di progettare, costruire e commercializzare dispositivi meccatronici di utilità comune, adatti per migliorare le condizioni di vita e di lavoro delle persone alle quali sono destinati.

Il primo impegno è focalizzato su un dispositivo elettronico innovativo, capace di prevenire la perdita di controllo di un automezzo per un colpo di sonno del conducente.

La scelta del prodotto è suggerita dalla constatazione che frequentemente gli incidenti stradali sono dovuti ad un colpo di sonno del conducente, stanco o annoiato per un percorso lungo e monotono.

In particolare il ns. primo prodotto sarà un dispositivo che intendiamo brevettare, unico sul mercato, per la sua utilità, la sua struttura e la sua semplicità di impiego che denominiamo **“Helios”**

Ciascun “Helios” è costituito da una serie di sensori, da posizionare sul volante, e da una centralina sistemata in un robusto contenitore, di dimensioni contenute e di aspetto piacevole e non aggressivo, posto sopra il mozzo dello stesso volante.

Il contenitore sarà munito di un interruttore ON-OFF, un LED multifunzione, una presa per la ricarica della batteria e sarà collegato ai sensori applicati sul volante; più precisamente avrà al suo interno:

- un interruttore per l'accensione e lo spegnimento del dispositivo (On – Off)
- un LED per segnalare lo stato del funzionamento.
- un dispositivo acustico
- un microcontrollore programmabile
- una scheda elettronica pcb, capace di attivare i segnali luminosi ed acustici
- una batteria ricaricabile da 9VDC tipo 6LR61
- una presa mini USB per la ricarica della batteria
- una presa per il collegamento dei sensori

Caratteristiche fisiche

L'involucro è costituito da un contenitore in ABS, materiale plastico atossico e amagnetico; la sua dimensione esterna sarà di circa 85x55x25 mm. con consistenza tale da non permettere rotture per urti o pressioni di normale entità. Il dispositivo sarà fissato sulla parte piana del mozzo del volante tramite piastre di velcro.

Caratteristiche funzionali

Il dispositivo viene attivato mediante l'interruttore ON-OFF.

All'atto dell'accensione il dispositivo effettua un test di funzionalità ed alla fine si accende un Led di colore verde e viene emesso un bip della durata di 1 sec. che indica l'inizio effettivo del monitoraggio del volante, che continua finché il dispositivo non verrà disattivato.

Nel momento in cui le mani allentano la presa del volante, per un tempo superiore a 500ms. (indice di guida anomala) il dispositivo emetterà un segnale acustico (intenso) di 3 bip e provocherà l'accensione del LED rosso.

Il dispositivo è programmato perchè, dopo 2 ore di guida, scatti una particolare segnalazione acustica e visiva che invita l'automobilista ad effettuare una sosta.

Alimentazione

Il dispositivo viene alimentato da:

- una batteria da 9VDC tipo 6LR61, ricaricabile;
- la batteria può essere ricaricata tramite cordoncino con presa collegabile all'accendisigari, fornito in dotazione.

Per la costruzione di ogni "Helios" sarà necessario approvvigionare i materiali elencati di seguito; in calce viene indicato anche il tempo stimato per l'esecuzione e la relativa valorizzazione.

DISTINTA BASE DISPOSITIVO "HELIOS" - "NET JA"					
N	Codice Articolo	Descrizione	Q.tà	Costo unitario	Costo totale
1		Contenitore (Scatola Esterna)	1	0,800	0,800
2		Guscio Dispositivo Sup. in ABS	1	0,400	0,400
3		Guscio Dispositivo Inf. In ABS	1	0,200	0,200
4		Velcro su base di plastica rigida	1	0,100	0,100
5	Cod.	Sensore Capacitivo	1	0,500	0,500
6		Guaina in pelle Sensore Capacitivo	1	1,100	1,100
7		Nastro biadesivo	1	0,200	0,200
8	Cod.	Batterie 9VDC TIPO 6LR61	1	2,000	2,000
9	Cod.	Presa Alimentazione	1	0,250	0,250
10	Cod.	Presa Sensore	1	0,200	0,200
11	Cod. 490110602 El. Hobby	Altoparlante in Mylar D. 40mm. H. 9mm.	1	0,450	0,450
12	Cod.	Interruttore	1	0,330	0,330
13	Cod.	Cavo Alimentazione 12 VDC	1	1,000	1,000
14	Cod.	Spinotto Alimentazione	1	0,350	0,350
15	Cod.	Spinotto Sensore	1	0,400	0,400
16		Contatti Pila	1	0,150	0,150
17	Cod.	Diodo LED Bicolore R/V 5mm 45° Sloan	1	0,280	0,280
18	Cod.	Diodo Raddrizzatore	1	0,100	0,100
19	Cod. 1855793 FARRELL	C5 - C6 15 pF SMD	2	0,022	0,044
20	Cod. 1871008 FARRELL	C2 - C3 1 uF 15V cilindr. V. P. 2,5	2	0,020	0,040
21	Cod. 9406557 FARRELL	C1 - C4 - C6 100 nF SMD	3	0,022	0,066
22	Cod.	Connettore 5 poli	1	0,050	0,050
23	Cod.	Connettore 2 poli	1	0,020	0,020
24	Cod.	IC1 NE 555D SMD	1	0,100	0,100
25	Cod.	U1 PIC16F819 SMD	1	1,152	1,152
26	Cod. 1207347 FARRELL	U2 TPS76601 SMD	1	0,274	0,274
27		U4 NTE0512MC SMD	1	2,700	2,700
28	Cod. 2008401 FARRELL	R1 - R11 10 KΩ SMD	2	0,005	0,010
29	Cod. 1739288 FARRELL	R2 - R10 470 Ω SMD	2	0,005	0,010
30	Cod. 9337440 FARRELL	R3 - R7 - R8 4,7 KΩ SMD	3	0,005	0,015
31	Cod. 9337458 FARRELL	R4 - R6 - R9 47 KΩ SMD	3	0,005	0,015
32	Cod. 1739277 FARRELL	R12 523 KΩ SMD	1	0,005	0,005
33	Cod. 1470001 FARRELL	R5 240 KΩ SMD	1	0,005	0,005
34	Cod. FARRELL	Transistor "NPN" BC846 SMD	2	0,020	0,040
35	Cod. 1469646 FARRELL	Q1 Quarzo 8 MHz b.p.	1	0,132	0,132
36		Circuiti Stampato	1	0,330	0,330
37		Cavetti elettrici di collegamento	5	0,003	0,015
38		Bulloneria	5	0,030	0,150
39					0,000
40					0,000
		Costo totale			€ 13,98

TOTALE	Costo industriale	14
TOTALE	Spese servizi ausiliari ed energia	1

DISTINTA BASE DISPOSITIVO "Helios" - "NET JA"							
Produzione a regime 15.000 pezzi lavorando 42 settimane per anno 5 giorni la settimana per 8ore al giorno							
Manodopera	minuti per pezzo	n° pezzi al giorno			minuti di lavoro al giorno	minuti giorno impiegati per la produzione	
		1°anno	2°anno	3°anno		1°anno	2°anno
Assemblaggio scheda elettronica	5				480		
Assemblaggio sensore	5						
Assemblaggio centralina	5						
Configurazione e collaudo	2						
Confezionamento e stoccaggio	3						
Pezzi al giorno		24	48	72			
TOTALE MINUTI	20				480	960	1440
TOTALE ORE circa						8	16
TOTALE ADDETTI ALLA PRODUZIONE (B)						1	2
							3

Per la costruzione saranno necessari, in funzione delle quantità prodotte, un operaio per il primo anno, due per il secondo e tre per il terzo.

COSTO INDUSTRIALE DISPOSITIVO "Helios" - "NET JA"		
Voci		Costo totale €
Materiali		14,00
Energia e servizi ausiliari		1,00
Manodopera	20 minuti	10,00
Costo totale		25,00

Programmando di vendere 30.000 pezzi nei primi 3 anni ed attribuendo ad ogni pezzo una quota di **ammortamento/accantonamento pari a € 2,20**, necessaria per futuri investimenti per affinare ed implementare il prodotto, l'interesse economico dell'operazione appare soddisfacente.

Prezzo medio stimato di vendita €	Ammortamento e Accantonamento €	Spese commerciali e di distribuzione (6% di € 45) €	Spese generali amministrative (12% di € 45) e oneri finanz. €	Costo di produzione €	Utile teorico al lordo delle tasse €	Utile netto dopo le tasse €	Parte devoluta ad attività sociali €
45,00	2,20	2,70	7,50	25,00	5,60	3,50	2,00

L'utile, a regime sarà pari a circa al 7,5% del fatturato al netto di spese di ammortamento, pubblicitarie, distribuzione e contributo sociale ad attività locali. I lanci promozionali, potranno essere compensati da un maggior prezzo unitario dei dispositivi venduti a categorie di clienti particolari, ai quali offriremo, come valore aggiunto, l'apposizione del loro marchio sul contenitore .

L'utile consente, in prospettiva, di pensare ad intermediari di vendita da compensare a provvigione

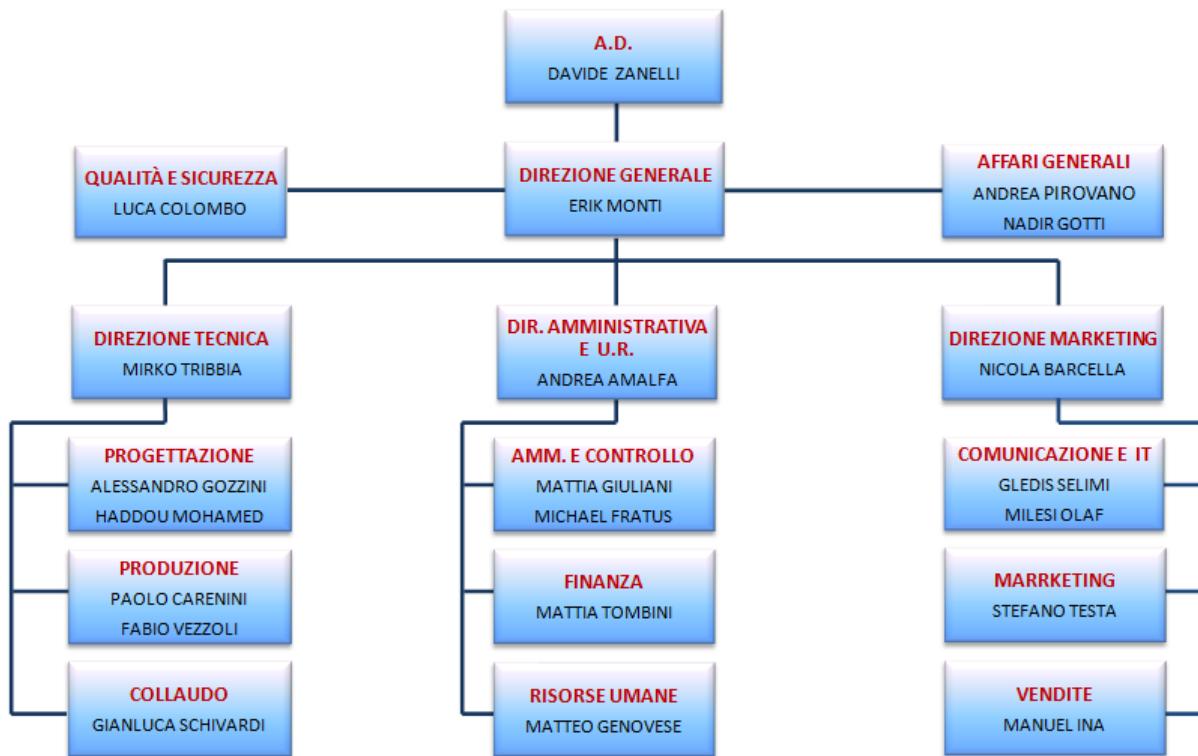
PROIEZIONE FINANZIARIA

NET JA			
Prospetto del piano finanziario di un impianto di produzione di HELIOS			
Descrizione	€		
Fabbricato	2.000,00		
Impianti	6.700,00		
Attrezzature	31.300,00		
Magazzino e varie	1.900,00		
Arredi	6.000,00		
Costituzione e progetti iniziali e prototipi	27.000,00	74.900,00	
Interessi passivi maturati fino all'ultimazione impianto	2.100,00		
Scorte materie accessorie	17.500,00		
Scorte prodotto finito	31.750,00		
Capitale circolante	66.200,00		
TOTALE	192.450,00	200.000,00	arrotondato
MEZZI FINANZIARI DI COPERTURA			
Capitale sociale	50.000,00		
Mutuo a M/L termine	120.000,00		
Fidi bancari	30.000,00		
TOTALE	200.000,00		

L'assegnazione dei ruoli e delle responsabilità segue la logica del seguente organigramma

ORGANIGRAMMA NET JA

A.S. 2012-2013



Prezzo di vendita per categorie di Clienti

Prezzo di vendita (differenziato per categoria di cliente)

1. Cliente privato (prezzo base)	Cad. pezzo € 50,00
2. Cliente privato in occasione di Fiere o lanci pubblicitari	Cad. pezzo € 35,00
3. Società JA collegate in partnership o in altro modo	Cad. pezzo € 40,00
4. Società o Enti con marchio personalizzato	Cad. pezzo € 60,00

Strategia di Marketing e Dimensione del mercato

Intendiamo intraprendere un'operazione commerciale tesa a promuovere l'impiego del nostro prodotto per tutti gli automobilisti e per i guidatori di autocarri.

Il mercato potenziale risulta essere vastissimo, ma è difficile ipotizzare che acquisti importanti possano essere fatti direttamente dai privati. Occorrerà attuare adeguate strategie per raggiungere il maggior numero possibile di intermediari a cui affidare la distribuzione al dettaglio; in prospettiva sarà necessario avvalerci di campagne pubblicitarie e di lanci promozionali su emittenti televisive locali **al fine di creare aspettative e curiosità negli spettatori.**

Abbiamo comunque preso contatti e visitato "L'INCUBATORE D'IMPRESA" della Camera di Commercio della provincia di Bergamo che, oltre ad apprezzare la nostra idea, ci ha spiegato e mostrato le modalità con cui nuove iniziative, simili alla nostra, vengono assistite e protette nei primi tre anni dal loro avviamento. E da tale organizzazione faremo assistere anche la nostra impresa.

Il primo obiettivo da realizzare sarà quello di sensibilizzare i potenziali acquirenti sull'utilità, sull'economicità e sul considerevole beneficio che può derivare dal suo impiego.

Il mercato potenziale, vista l'utilità del nostro prodotto, risulta essere molto vasto, considerato che le automobili circolanti in Italia (dato riferito all'anno 2009) sono oltre 36 milioni e gli autocarri oltre 4 milioni e 700 mila. Le automobili circolanti in Europa sono oltre 350 milioni e gli autocarri circa 30 milioni. Tutti questi veicoli (escluso un esiguo numero di auto di nuova generazione) sono sprovvisti di un dispositivo simile o paragonabile al nostro.

In Europa gli incidenti stradali sono una delle prime cause di morte, con più di 120.000 vittime all'anno. Questo fenomeno accomuna l'Europa alla gran parte dei paesi occidentali (si calcolano oltre un milione di morti all'anno sulle strade di tutto il mondo).

Il **colpo di sonno** è causa di 1 **incidente mortale** su 5

Il **colpo di sonno** alla guida rappresenta la causa del **20% di tutti gli incidenti** che avvengono sulle strade italiane, con un tasso di mortalità pari al **40% negli incidenti** che avvengono tra le ore 23 e le 6 della mattina;

Il colpo di sonno è un pericolo da paragonare alla guida in stato di ebbrezza o sotto gli effetti di stupefacenti.

Dimensione delle vendite e della produzione

La dimensione del mercato potenziale è molto vasta, ma tenendo conto delle difficoltà iniziali sia di produzione che di distribuzione riteniamo sia necessaria una ragionevole prudenza. Suggeriamo di limitare lo sforzo di penetrazione del mercato, nel primo anno, alla regione Lombardia, più vicina e relativamente facile da raggiungere. A quanto riusciremo a realizzare noi, si dovranno aggiungere eventuali ordinazioni che potremo ricevere dalle imprese JA con cui chiuderemo contratti di collaborazione.

Nel primo anno stimiamo che potremo vendere circa **5.000 "Helios"**

Successivamente, incrementata la produzione potremo estendere la nostra attività a tutta l'Italia

Nel secondo anno stimiamo che potremo vendere circa **10.000 "Helios"**

Nel terzo anno, rinforzate le vendite ed incrementata la produzione **15.000 "Helios"**

Canali di distribuzione:

Il nostro sarà distribuito :

5. per via telematica con la creazione di un'apposita scheda da compilare, accessibile sul nostro sito.
6. attraverso accordi di partnership o di interscambio che siamo in procinto di stringere con imprese JA in Germania, in Spagna ed in Portogallo
7. attraverso accordi promozionali con Concessionari d'auto e con rivenditori di accessori per auto.

8. con azioni promozionali rivolte alle Associazioni di categoria (A.C.I. in Italia)
9. attraverso messaggi e vendite promozionali su emittenti televisive e su giornali locali

Sicurezza del prodotto

Il nostro prodotto è sicuro per chi lo usa e per chi ne possa venire in contatto.

È resistente e non si rompe a seguito di urti o di pressioni accidentali.

È costruito con materiale riciclabile e non inquinante.

Durante la preparazione e/o il montaggio non produce né polluzione né detriti pericolosi per l'operatore e per l'ambiente.

Sopporta in esercizio temperature comprese tra -10 ° e + 40 °

Garanzia del prodotto

Il buon funzionamento del prodotto è garantito per almeno tre anni.

In caso di mal funzionamento è prevista la sostituzione gratuita.

Punti di forza e punti deboli del nostro prodotto

Punti di forza

- **Innovazione**; unico sul mercato per il concetto innovativo, la sua semplicità ed economicità
- **Protezione del prodotto derivante dal Brevetto di Modello di Utilità** (avviata procedura richiesta)
- **Semplicità** di realizzazione e di installazione
- **Efficacia** d'impiego, confermata da prove in campo
- **costi contenuti**

Punti di debolezza:

- **Imitabile** da aziende già presenti sul mercato
- **Brevetto** facilmente eludibile da imprese di grosse dimensioni
- **Costo di produzione** fortemente contenibile con una grande produzione industrializzata e robottizzata

Presentazione sul mercato

Il prodotto sarà messo in vendita imballato in un contenitore trasparente biodegradabile, maneggevole e di aspetto accattivante.

Nel contenitore sarà inserito un foglio esplicativo con le istruzioni per il corretto impiego e sul funzionamento del dispositivo.

Un'apposita sezione sarà dedicata all'illustrazione dell'importanza dell'utilizzo di "Helios" come ausilio per chi deve affrontare viaggi lunghi. Specialmente se da solo.

Pubblicità e promozione

Per la promozione e per il lancio sul mercato si preparerà un libretto (fascicolo, depliant) con la descrizione dell'utilità dell'oggetto e del suo funzionamento; l'istruzione per il corretto impiego, le indicazioni per il riciclaggio a fine vita con indicazioni sullo smaltimento delle parti in plastica e delle pile negli appositi contenitori predisposti dai servizi per la raccolta dei rifiuti urbani.

Responsabilità sociale

La nostra impresa intende agire con la massima correttezza, mantenendo comportamenti trasparenti con tutti.

Per far questo si propone di :

- ottenere la certificazione ISO 14.000;
- realizzare prodotti utili e non pericolosi;
- usare materiale riciclabile e non inquinante;
- praticare una politica in linea con lo standard internazionale SA 8000;
- mantenere un rapporto di aperta collaborazione con clienti e fornitori;
- stabilire un rapporto di fiducia con gli azionisti, ai quali verranno presentati periodicamente oltre al

- budget ed ai consuntivi economici, il bilancio sociale;
 • devolvere una parte dell'incasso ad enti no-profit

Riportiamo di seguito il Conto Economico, lo Stato Patrimoniale di previsione a regime (terzo anno di esercizio) ed il calcolo del Break Even Point

NET JA				
CONTO ECONOMICO DI PREVISIONE				
3° ESERCIZIO				
RICAVI				
Vendite	pezzi	prezzo unitario	Totale €	
HELIOS	14.600	45,00	657.000,00	
Rimanenze finali prodotto e materiali (un mese)			49.250,00	
Totale ricavi			706.250,00	
COSTI				
Costi di esercizio	N° pezzi	costo unitario €	Totale €	
HELIOS				
Rimanenze iniziali			31.520,00	
Acquisti di materie	16.250	14,00	227.500,00	
Energia	15.000	1,00	15.000,00	
Mano d'opera		10,00	150.000,00	
Accantonamenti			18.000,00	
Ammortamento beni immateriali			7.740,00	
Ammortamento beni materiali			6.583,00	
Affitti passivi			20.000,00	
Oneri finanziari:				
Interessi su scoperto di c/c			1.000,00	
Interessi su mutuo			6.914,00	
Spese diverse				
Spese di vendita	6% sulle vendite		39.420,00	6,00%
Spese generali	12% sulle vendite		78.840,00	12,00%
Oneri sociali	4% sulle vendite		26.280,00	4,00%
Totale costi			628.797,00	
Utile fiscale			77.453,00	
Tassazione (ires e irap)		37,00%	28.657,61	
Utile dell'esercizio			48.795,39	
		pari al		7,43% sul fatturato

NET JA		
STATO PATRIMONIALE DI PREVISIONE		3° Esercizio
ATTIVITA'		prod. N° 25.000 pz
Soci c/sottoscrizione		15.000,00
CREDITO VERSO SOCI		15.000,00
costi pluriennali di costruzione impianto		27.000,00
Macchinari/ attrezzature		41.900,00
Arredo/ hardware/ software		6.000,00
IMMOBILIZZAZIONI		74.900,00
banca e cassa		120.000,00
Crediti a breve		66.200,00
Rimanenza merci e altro		49.250,00
ATTIVO CIRCOLANTE		235.450,00
TOTALE ATTIVITA'		325.350,00

PASSIVITA'		
Capitale sociale		50.000,00
Utili portati a nuovo		24.530,00
Utili dell'esercizio		48.795,00
PATRIMONIO NETTO		123.325,00
Fondi diversi		32.800,00
Fondo ammortamento		35.807,00
Finanziamenti con ricorso al credito		91.000,00
Debiti vs. fornitori/ altri debiti		42.418,00
DEBITI		202025
TOTALE PASSIVITA'		325.350,00

NET JA					
BREAK EVEN POINT 3° esercizio					
COSTI FISSI	€				
Salari, commissioni, bonus	123.760,00				
Affitti	20.000,00				
Noleggio attrezzature					
Altri	15.654,00				
Totale costi fissi dell'anno	159.414,00				
COSTI VARIABILI	costo di una unità di fattore produttivo	unità di fattori produttivi necessari per un prodotto	costo del fattore produttivo per una unità di prodotto		
Manodopera	10,00		1,00		10,00
Materie prime	14,00		1pz		14,00
Materiale di consumo	0,00		1pz		0,00
Altri	0,40		1pz		0,40
Energia	1,00		1pz		1,00
totale costi variabili per unità di prodotto					25,40
CF=Costi fissi totali					159.414,00
p=Prezzo unitario di vendita del prodotto					45,00
cv=Costi variabili unitari del prodotto					25,40
CF	159.414,00				
Break Even Point = ----- = -----		8.133,37			
	p-cv	45-25,40			
il punto di equilibrio (costi totali=ricavi totali) si raggiunge con la vendita di tale quantità prodotta cui corrispondono:					
ricavi totali	45,00	8.133,00			365.985,00
costi totali	25,4	8.133,00	206.578,20	159.414,00	365.992,20
risultato economico					7,2

Sviluppi futuri e rapporti con l'estero

Puntiamo a fare di "Helios" uno optional automobilistico, alla portata ed appetito da tutti.



NET JA - Sede Legale via Ozanam, 27
 24126 Bergamo (BG) Italy
 +39 035 319416 - +39 035 319416
 info@net-ja.it www.net-ja.it

Nella prima fase per diffondere e far apprezzare la nostra idea, ci avvarremo dell'aiuto degli studenti di altre scuole italiane ed estere, stabilendo rapporti di collaborazione ed affidando loro la promozione, la diffusione e la commercializzazione nei loro territori.

Successivamente, avviata la fase di lancio, daremo progressivamente vita ad una rete di vendita basata su vendori e promotori territoriali, plurimandatari, che trattino accessori per auto, iniziando dalla ns. regione ed estendendoci progressivamente in Italia e poi in Europa.

Abbiamo inoltre intenzione di rivolgerci a ditte costruttrici di automobili perché il nostro dispositivo, opportunamente modificato nel suo aspetto esteriore, sia inserito nel volante all'atto della costruzione dei veicoli.

Pubblicità

La pubblicità garantisce l'impulso irrinunciabile per qualsiasi successo, legato alla vendita di nuovi prodotti; il suo primo scopo è quello di informare e stimolare la curiosità del pubblico.

Il computer è il mezzo universalmente accessibile ed è uno strumento prezioso per la ns. azione pubblicitaria. Attraverso il suo impiego potremo proporre la nostra iniziativa, raccogliere suggerimenti, eventuali apprezzamenti, critiche e consigli che ci consentiranno di migliorare, perfezionare, differenziare e possibilmente incrementare l'utilità e l'impiego di "Helios"

Intendiamo partecipare alla gara indetta da Hunday, alla selezione Regionale e possibilmente Nazionale ed Europea promosse da J A, quali viatici per una primaria promozione e diffusa presentazione della nostra idea.

Il Responsabile Affari Generali