

# F.A.C.T.S. PROJECT

## Cork's second life

Liceo scientifico Belfiore 3°C Gruppo N°1:

Bonomini Marcello, Gardini Filippo, Gardini Giacomo, Miccio Gabriele,  
Portioli Samuele, Romano Luca, Vesentini Nicola.

Promosso e organizzato da



Con il sostegno di



ECONOMIA CIRCOLARE: CONOSCI, COMUNICA E CAMBIA!

LABORATORIO DI COIDEAZIONE  
UN'IDEA PER IL CAMBIAMENTO





# IL PROBLEMA

Il problema è sorto quando ci siamo accorti, dopo una festa, che non sapevamo dove buttare i tappi di sughero.

Dopo una attenta riflessione siamo giunti alla conclusione che bisognava fare qualcosa per valorizzare questo materiale, che attualmente viene gettato nell'indifferenziata.



Nel complesso si parla di circa 800 milioni di tappi di sughero sprecati annualmente in Italia.



# LA SOLUZIONE

La soluzione al problema che abbiamo individuato è il riciclo e riutilizzo di tappi in sughero per farne pannelli fonoassorbenti, dato l'ottimo coefficiente di fonoassorbenza intrinseco del materiale, che oscilla tra il 50% e il 70%.

Una prima fase prevede il recupero dei tappi da: ristoranti, bar, trattorie ed altre attività legate alla ristorazione.

Il materiale recuperato verrà poi tritato e lavorato per realizzare dei pannelli, eventualmente personalizzabili, da rivendere a chi ne ha bisogno per migliorare il comfort acustico del proprio ambiente, con un occhio attento al design.



# I PUNTI DI FORZA • GLI ASPETTI DISTINTIVI

Il sughero è un super materiale, ha proprietà di isolamento termico e acustico (ciò su cui ci concentreremo noi), è elastico, leggero, 100% naturale e biodegradabile.

Oltre alle sue qualità la materia prima sarebbe facilmente reperibile e a costo zero, in quanto la ricaveremmo da tappi di sughero che altrimenti verrebbero scartati.

Inoltre, offriremmo la possibilità di personalizzare i pannelli tramite grafiche o realizzazioni con tappi di marchi particolari.





# FATTIBILITÀ • BUSINESS MODEL

L'idea è andare a chiedere ai bar e locali i tappi di sughero, che normalmente andrebbero buttati.

Dopo esserci attrezzati con i giusti macchinari, lavoreremmo il sughero fino a sminuzzarlo, lo mischieremmo con collanti naturali e creeremmo, tramite appositi stampi, dei pannelli fonoassorbenti, che poi andranno venduti.

Gli unici costi previsti sono legati all'utilizzo dei macchinari (energia, consumabili, ecc.).



# DESTINATARI • CLIENTI • MERCATO

I nostri pannelli, in quanto anche visivamente apprezzabili, verrebbero venduti inizialmente nella nostra città, Mantova, a giovani realtà ricettive, ristoranti, locali, bar, scuole ed altri luoghi di aggregazione con disfunzione acustica.

Il principale segmento di mercato è relativo a pannelli fonoassorbenti da interni, che venderemmo tramite e-commerce appositamente progettato.

Fra i principali destinatari ci sarebbero soprattutto tutti i locali che ci aiuteranno nel recupero dei tappi di sughero.



# RISCHI • SOLUZIONI ALTERNATIVE • COMPETITOR

Ovvieremmo al problema della concorrenza dei classici pannelli fonoassorbenti in spugna, come li vediamo spesso ad esempio nelle scuole di musica, mirando a un diverso pubblico, che necessita di un prodotto che sia non solo funzionale ma anche esteticamente apprezzabile.

Inoltre, associandoci con le attività commerciali che ci fornirebbero i tappi, avremmo una base di clientela fissa e fidata.



# TEAM e PARTNER

Il gruppo è suddiviso in tre sezioni operative:

- Il creative team, composto da Portioli e Romano, addetto alla ideazione dei design;
- Il development team, composto da Miccio, Gardini F. e Vesentini, si occupa di realizzare i pannelli;
- Il marketing team, composto da Gardini G. e Bonomini, che si occupa della promozione del progetto e del coinvolgimento dei nostri partner.





# PROIEZIONI DI SVILUPPO

La proposta è attuabile con un investimento iniziale contenuto nei macchinari utilizzati. Procurarsi la materia prima sarebbe semplice in quanto costituisce un materiale di scarto per altre realtà commerciali.

Potremmo contattare come nostri partner delle attività del territorio che sarebbero al contempo fonti di materia prima e potenziali clienti.



# STATO DELLA PROPOSTA

Abbiamo valutato alcuni potenziali partner per il nostro progetto fra alcuni luoghi di ristorazione presenti sul territorio mantovano, fra cui:

- Hemingway caffè;
- Osteria al luppolo d'oro;
- Risto-Pub Al Mangiadischi;
- Antica Trattoria Cento Rampini.



# CHIUSURA • CALL TO ACTION

Crediamo che questo progetto meriti attenzione, perché caratterizzato da un'originalità non indifferente e ricco di potenziale. È una possibilità di convertire ciò che non è mai stato nulla se non uno scarto in un bene utile e bello, una possibilità che crediamo valga la pena di valorizzare.

From waste to gain, From A Cork To Silence!

