

LA PASTICCERIA A SCUOLA

#UNNOALLOSPRECO

IIS CANOVA: Le Eccellenze

(Gaia Allegro, Anastasija Bjelicic, Silvia Busolo,
Davide D'Isanto, Nicolò Gioppo,
Alessandro Lanaro, Matteo Monticello,
Gea Speggiorin, Gioele Trevisan)

email: davidedisanto.studente@iiscanova.it



CAMERA DI COMMERCIO
TREVISO - BELLUNO | DOLOMITI
bellezza e impresa



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
AGRICOLTURA VERONA



In rete con



Con il supporto organizzativo di



Con il sostegno di



ECONOMIA CIRCOLARE: CONOSCI, COMUNICA E CAMBIA!

LABORATORIO DI COIDEAZIONE
UN'IDEA PER IL CAMBIAMENTO



IL PROBLEMA

In Italia ogni giorno alla fine di una giornata lavorativa, viene **sprecata** un'elevata quantità di cibo nei bar e nelle pasticcerie, uno dei motivi può essere la poca clientela che porta ad una bassa vendita.

Perciò questa situazione comporta ai fornitori di dover **eliminare** i prodotti **non venduti**.

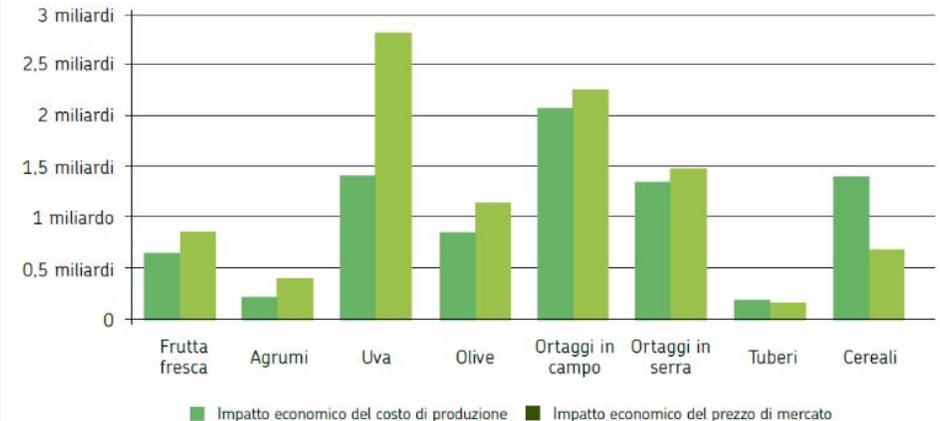
https://www.ansa.it/sito/notizie/economia/2024/02/05/wwf-lo-spreco-alimentare-in-italia-vale-15-miliardi_71be70bf-addb-490c-9531-b4e12dca1a4a.html

<https://www.sprecozero.it/waste-watcher/>

<https://www.progettareineuropa.com/wp-content/uploads/2017/01/grafici-ambiente-salute-alimentazione.pdf>



Impatto economico dello spreco in agricoltura in Italia valutato secondo il costo di produzione e il prezzo di mercato dei beni



LA SOLUZIONE

Il nostro progetto propone una collaborazione **fornitori-punto di ristoro**, dove i prodotti che non vengono consumati entro una giornata lavorativa vengono consegnati ad una scuola, per permettere agli **studenti** di ritrovarsi e fare colazione assieme.



I PUNTI DI FORZA • GLI ASPETTI DISTINTIVI

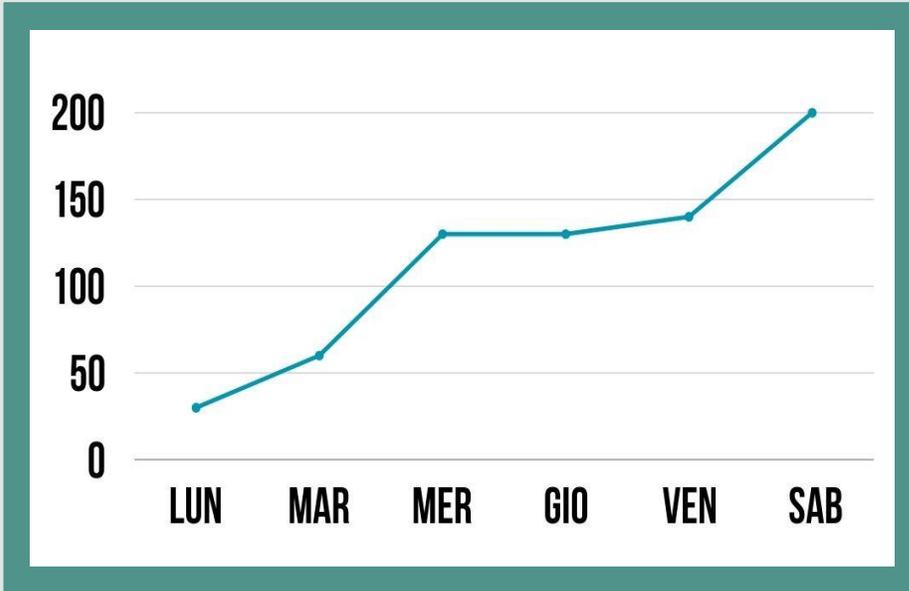
La nostra idea si sviluppa con una **collaborazione** con i bar e le pasticcerie locali, comprando in massa i prodotti avanzati dal giorno prima ad un prezzo minore, per poi rivenderli a scuola, anche promuovendo i fornitori con cui collaboriamo.

L'idea **comporterebbe**:

- **Evitare spreco di cibo**
- **Alternativa salutare dal cibo delle macchinette**
- **Profitto destinato ad un progetto scolastico**
- **Risparmio economico per il cliente.**



FATTIBILITÀ • BUSINESS MODEL



*numero brioche vendute in un giorno

Il nostro **mercato** sarà principalmente composto da studenti e collaboratori scolastici (professori, personale scolastico..).

Prevediamo una media di **30 clienti** al giorno nel corso della prima fase di lancio del progetto (2 mesi) con una **crescita pari** a 200 clienti al giorno a pieno regime.

(ovviamente le vendite saranno correlate al quantitativo di prodotto recuperato dal non venduto del giorno prima dei fornitori).

Quando il progetto sarà **testato** e **valutato** positivamente pensavamo di proporlo ad altre scuole da cui riceveremo un **ricavo pari** al 10% delle loro vendite.



DESTINATARI • CLIENTI • MERCATO

Capita che a volte nel perimetro delle scuole non ci siano bar o pasticcerie vicine e quindi gli studenti la mattina se hanno voglia di mangiare qualcosa non hanno altra scelta che portarselo da casa oppure usufruire delle merendine e delle macchinette.

Organizzando un **punto di ristoro** a scuola, ogni giorno i clienti possono trovare una colazione pronta ed **economica**.

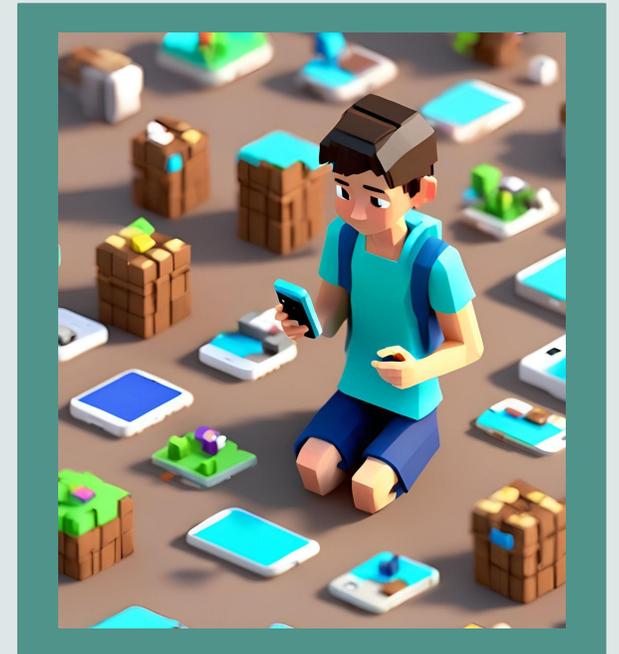


RISCHI • SOLUZIONI ALTERNATIVE • COMPETITOR

Ovviamente ci sono dei **rischi** soprattutto nel primo mese di vita dell'attività, in particolare la gestione della liquidità e della clientela.

Le **soluzioni** a questi rischi sono le seguenti:

- Richiedere alla scuola un **budget** durante il primo mese.
- Esposizione di **poster** promozionali diffusi nelle varie zone della scuola.
- Pubblicizzare l'attività sui **nostri social**.



TEAM e PARTNER

All'interno del nostro team sono presenti soggetti in grado di realizzare supporti visivi per una possibile pubblicità da parte degli sponsor anche come promozione dei fornitori.

Siamo dotati di un'ottima capacità di coordinamento insieme ad un grande spirito di **squadra**. Inoltre non ci manca la passione e siamo convinti che questo progetto possa funzionare.



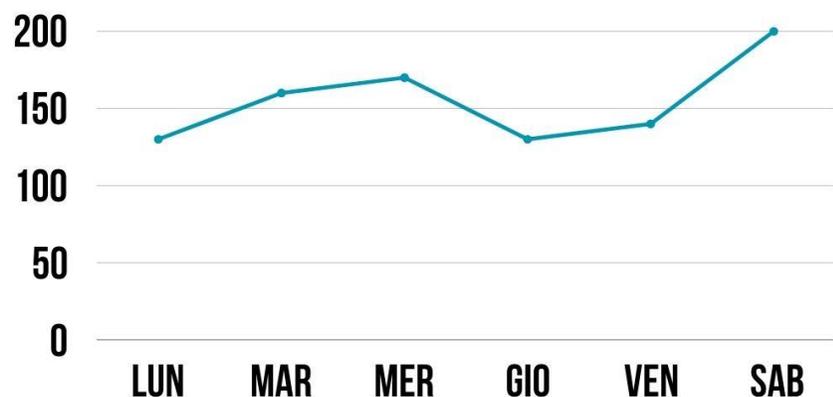
PROIEZIONI DI SVILUPPO



Una brioche appena sfornata costa **1,50€**, il suo prezzo però cala verso la fine della giornata arrivando ad **1,00€ (nostro prezzo di acquisto)**. Compriamo le brioche ad un prezzo ridotto e le rivendiamo agli studenti ad **1,20€**.

Allo stesso modo i **fornitori** possono attirare più clienti grazie alla **promozione**.

Con i **guadagni** ottenuti grazie alle vendite delle brioche potranno essere investiti per **futuri progetti** nella scuola e per il miglioramento del **punto ristoro**.



*numero brioche vendute in un giorno





CHIUSURA • CALL TO ACTION

In conclusione, una collaborazione **scuola-punto di ristoro-fornitori** può contribuire a molti fattori positivi.

Per esempio la possibilità di un minore spreco di prodotti, l'opportunità di un miglioramento nel rapporto tra gli studenti della scuola e delle classi stesse e infine un profitto comune tra scuola e fornitori.

L'impossibile è la conclusione di chi ha perso in partenza.
(Cit. Clex71)

