

✉ reread@gmail.com

☎ 000 1122334

GRUPPO 1 CLASSE 3AI TRON-ZANELLA-MARTINI

ReRead



Addondi Giacomo

Krajic Marija

Zanotelli Angelo

Berton Ilaria

Lupazzi Leonardo

Carretta Carlo

Negrini Vittoria

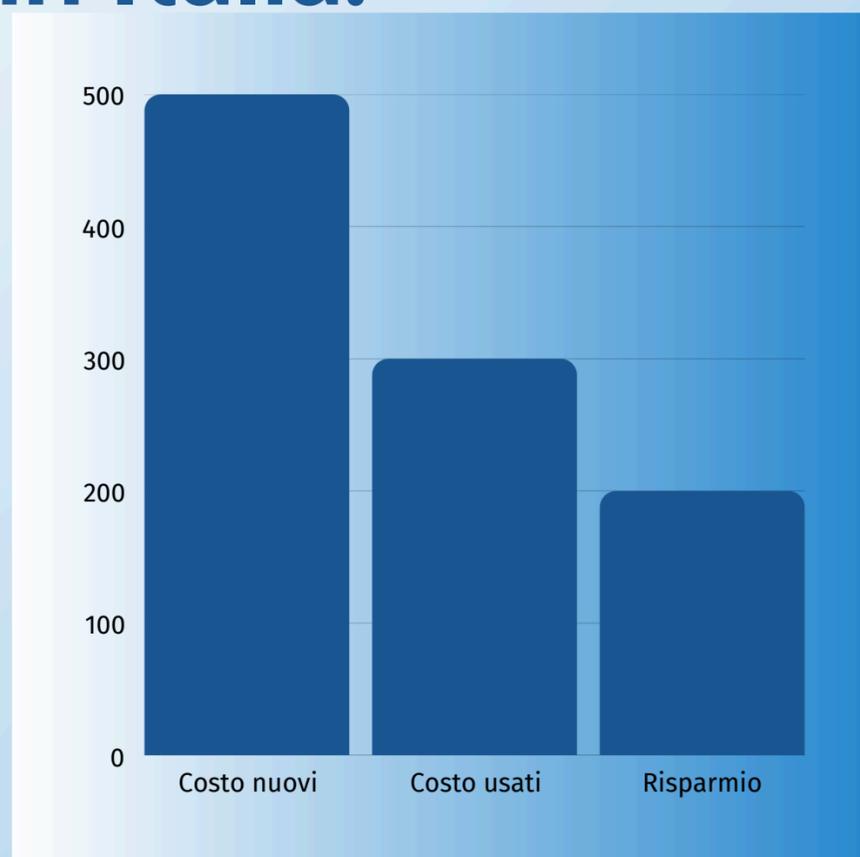
Dalle Nogare Francesco

Revrenna Matilda

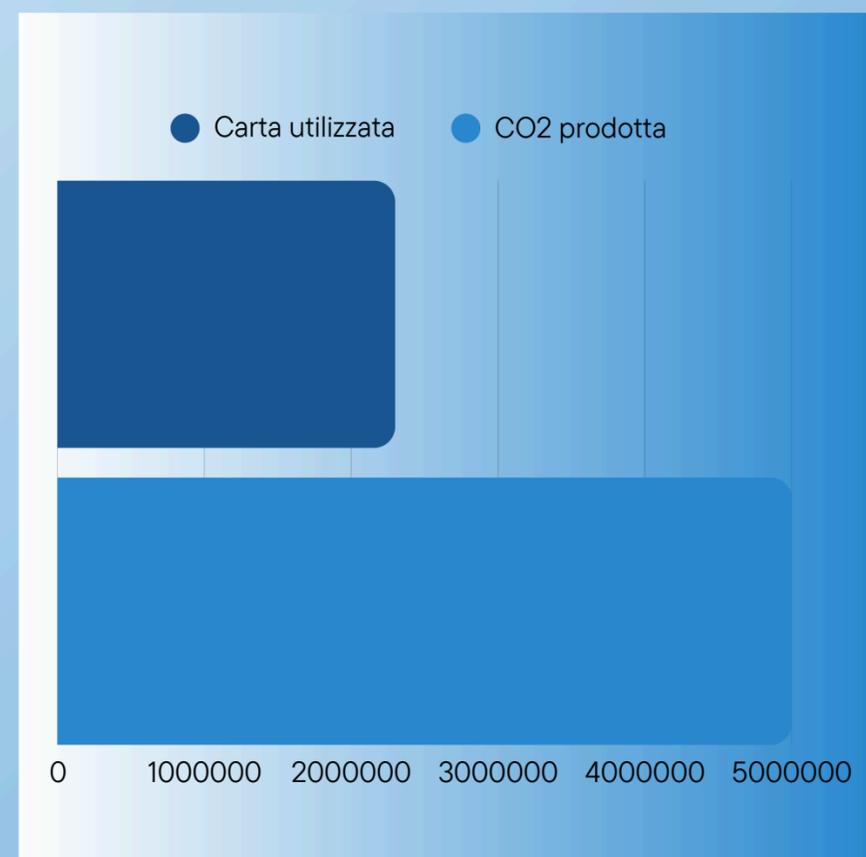


Libri scolastici, in Italia:

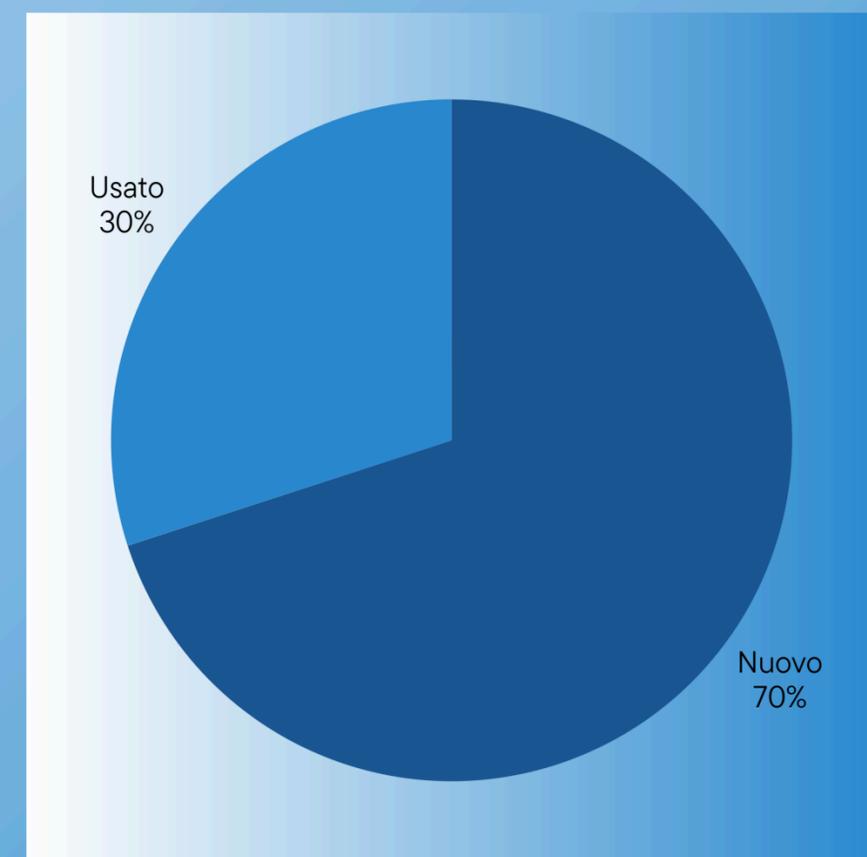
FONTI: Scienza in Rete, Economia Circolare, Assocarta, Life Cycle Assessment (LCA)



La spesa media per i libri scolastici è di **500€ l'anno per studente**, per un giro d'affari di circa **1,5 miliardi di euro** solo nel 2024.



Si stima che la produzione di libri scolastici generi circa **2,3 milioni di tonnellate di carta**, equivalenti a circa **5 milioni di tonnellate di CO2**.



Solo il **30%** compra usato risparmiando fino a **300€ l'anno**.

Libri scolastici, la nostra proposta:

“Avviare un canale fisico di scambio diretto one-to-one tra studenti, per poi evolvere in un’applicazione digitale creata dagli studenti per gli studenti”

ReRead



ReRead,

obiettivi:

Dare aiuto alle famiglie:

Offrire un canale **semplice** e gratuito per ottenere libri scolastici, riducendo il **peso economico** sull'acquisto del materiale didattico.

Risparmiare sui costi scolastici:

Favorire il **riutilizzo** dei libri permette agli studenti di **spendere meno**, sia vendendo che acquistando testi usati in buono stato.

Diminuire le emissioni di CO₂:

Riciclare e riutilizzare i libri **riduce la domanda di nuove stampe**, contribuendo concretamente alla sostenibilità ambientale.

Prolungare la vita dei libri:

Evitare che i libri vengano **abbandonati o buttati**, valorizzandoli attraverso più cicli di utilizzo tra studenti di anni diversi.

ReRead,

punti di forza:

*“Una realtà semplice e vicina,
che risponde a esigenze reali degli studenti.”*

Come?

- Incontro tra **domanda e offerta**, sia in presenza che online.
- Gli studenti **pubblicano** i propri libri, **visualizzano** quelli disponibili e **acquistano** in modo diretto.
- Possono scegliere il **punto di scambio**, rendendo la consegna comoda e flessibile.



ReRead,

ricavi:

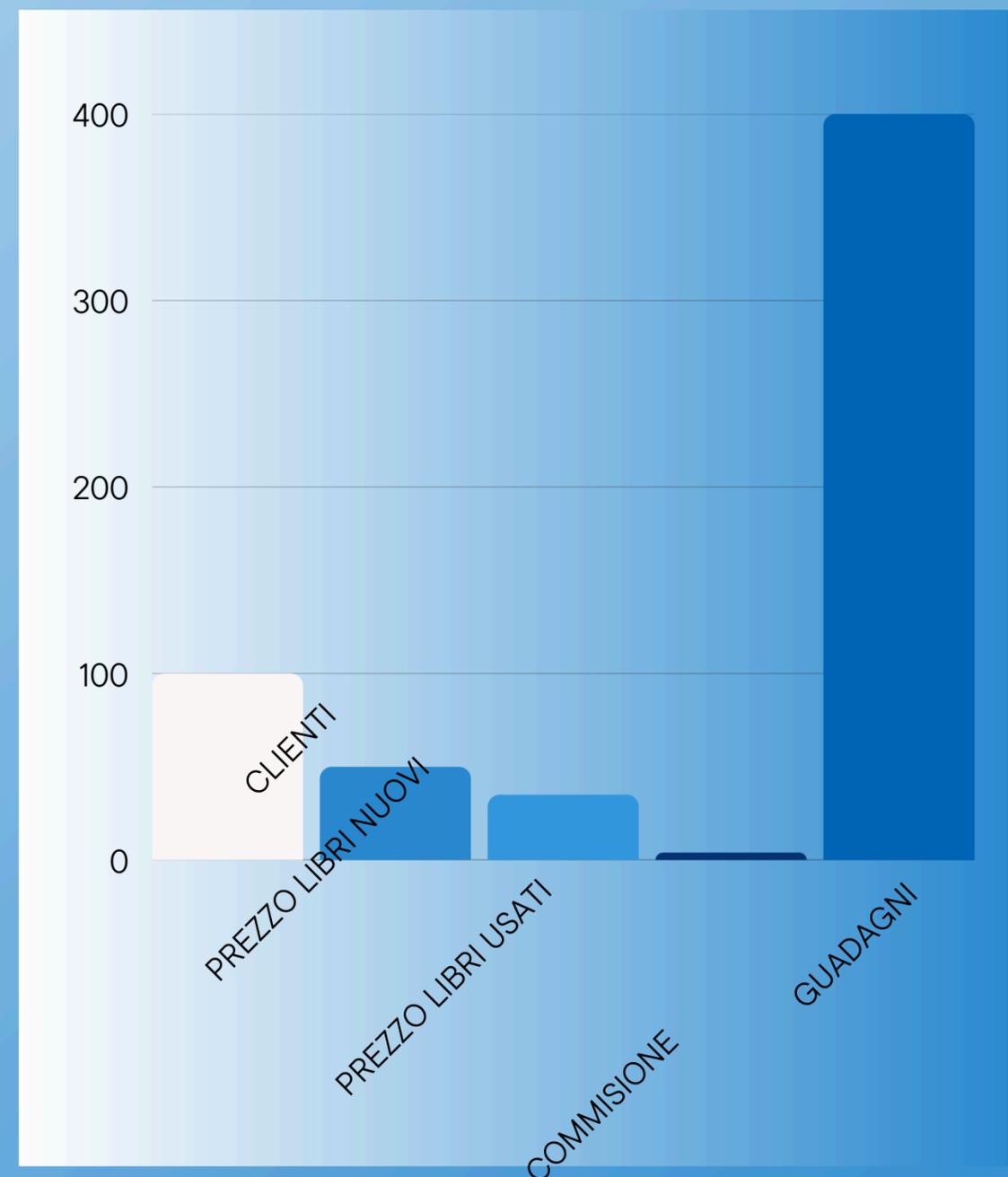
- I ricavi saranno principalmente basati su **commissioni del 10%** sugli scambi tra studenti. Verranno integrate **sponsorizzazioni** da parte di
- aziende green o della scuola, il nostro primo ambiente di riferimento.

Collaborazioni con enti scolastici regionali e comunali per espandere il servizio e garantirne il

- supporto istituzionale.

Ampliamento dell'offerta: oltre ai libri, includeremo materiale scolastico e strumenti digitali, sempre in un'ottica sostenibile e

- accessibile.



ReRead,

go-to-market strategy:

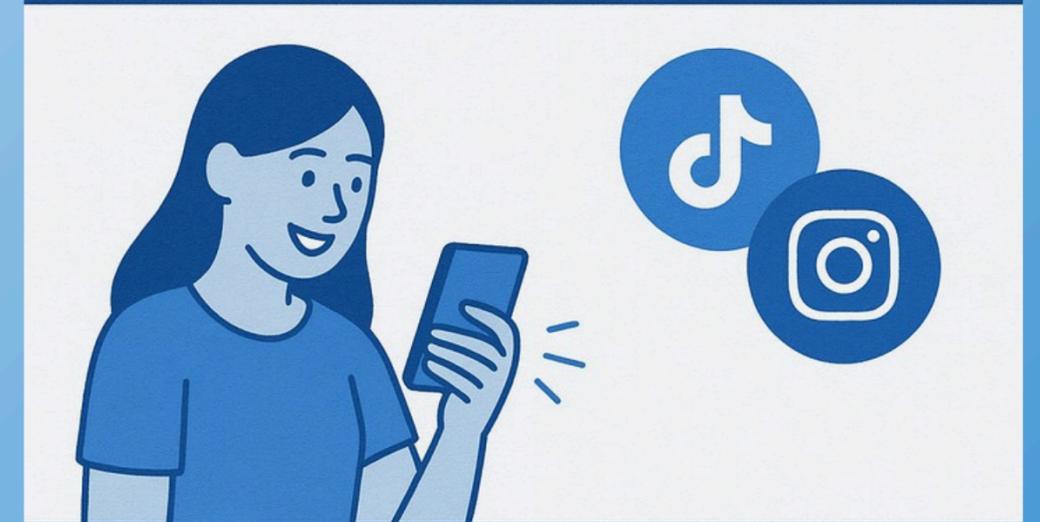
Fondi iniziali:

I fondi per avviare il progetto verranno raccolti su base volontaria forniti dalla scuola, in quanto ambiente favorevole alla diffusione.

Strategie di diffusione dell'app:

La promozione avverrà attraverso annunci mirati, utilizzando canali vicini agli studenti:

- **Passaparola** tra compagni, classi e famiglie
- **Social media** (Instagram, TikTok) con contenuti brevi, chiari ed efficaci
- **Volantini** distribuiti a scuola e nei luoghi frequentati dagli studenti



ReRead, competitor:

Concorrenti principali nel settore del libro usato:

- Cartolerie locali
- Piattaforme come Libraccio e Shopify
- Gruppi chat non strutturati per lo scambio di libri (WhatsApp, Telegram...)

Cosa ci distingue:

- Contatto diretto con gli studenti
- Scambio facile e immediato
- Comunicazione diretta e accessibile

CONTATTO DIRETTO CON
GLI STUDENTI



SCAMBIO FACILE
E IMMEDIATO



COMUNICAZIONE
DIRETTA E ACCESSIBILE



Il Team, chi siamo:

Siamo un gruppo di 9 studenti dell'indirizzo Scienze Applicate del Liceo Tron di Schio.

Appassionati di informatica e tecnologia, viviamo in prima persona le difficoltà legate all'acquisto, allo scambio e alla gestione dei libri scolastici.

È proprio da questo problema quotidiano che nasce la nostra idea: **creare una soluzione pratica, digitale e pensata da studenti, per studenti.**

ReRead.it



**Negrini
Vittoria**



**Addondi
Giacomo**



**Revrenna
Matilda**



**Zanotelli
Angelo**



**Berton
Ilaria**



**Dalle Nogare
Francesco**



**Lupazzi
Leonardo**



**Carretta
Carlo**



**Krajic
Marija**

ReRead, il nostro futuro:

Le persone che partecipano aiuteranno a far diventare questo progetto sempre più grande e conosciuto, fino ad espanderci e coinvolgendo un mercato più esteso e variegato.



Prevediamo una crescita abbastanza veloce visto il numero alto di studenti e di persone disposte ad aiutarci, insieme alla grande quantità di materia prima. Puntiamo a realizzare anche delle collaborazioni, ad esempio con il Faber Box



ReRead,

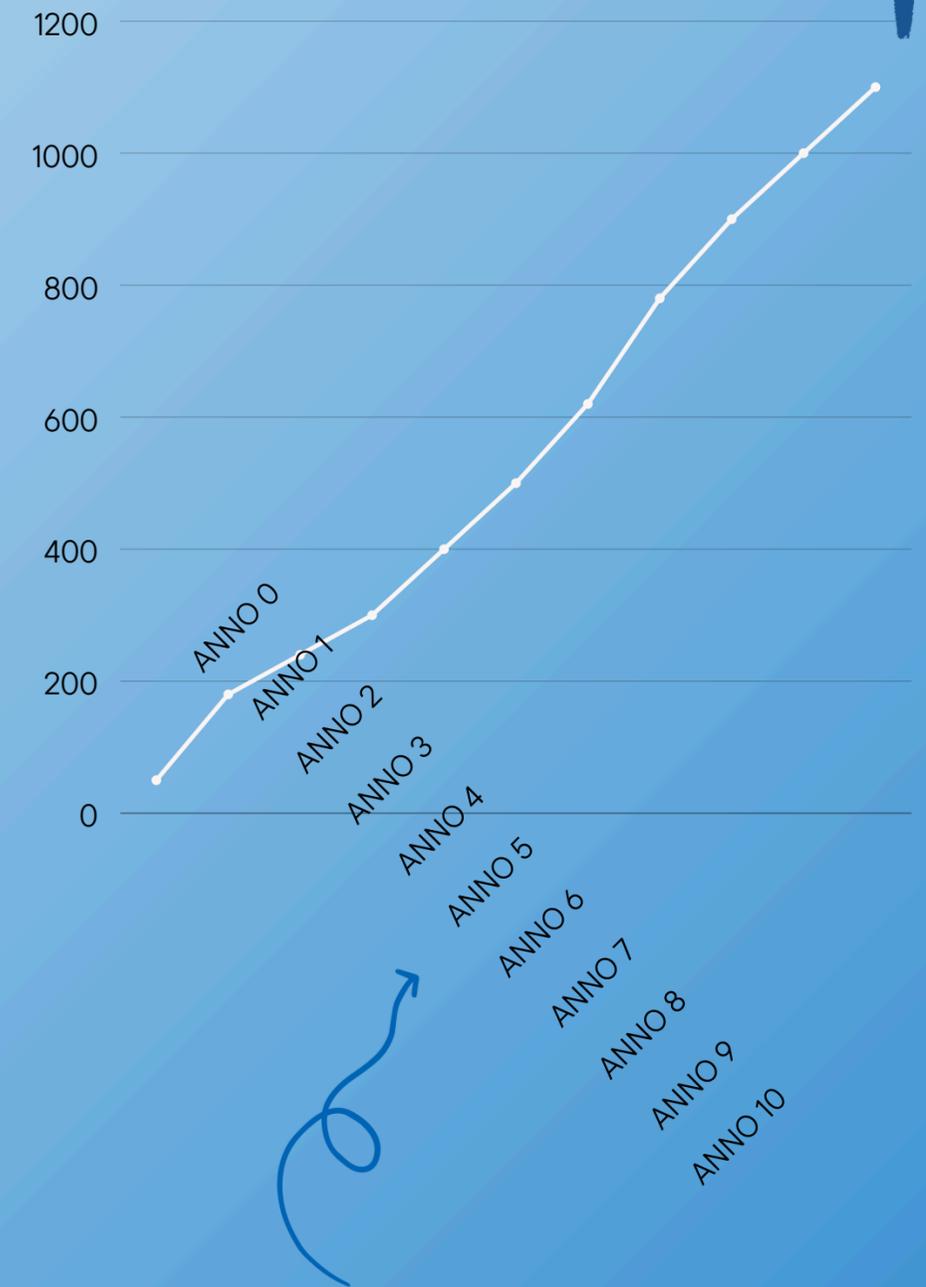
le nostre proiezioni:



COSTI: nulli perché la materia prima arriva da volontari



RICAVI: 10% da ogni vendita



Le chiavi della crescita sono i **continui scambi, l'aumento dei clienti** e il buon funzionamento dell'app dove potranno esserci modifiche e cambiamenti, per continuare a crescere anche al di fuori delle scuole.

MENO SPRECHI, PIÙ SAPERE : IL FUTURO È NEI LIBRI USATI!

