



**CHALLENGE:
LATTERIA
SAN PIETRO**

HAKATHON 2025 GREEN AND DIGITAL TRANSFORMATION

**ILENIA FORNONI
MASSIMO BRESCIANI
TOMMASO ROSSI
NAJIM EL HOSSINE**

LA SFIDA

SFRUTTARE IL SIERO MAGRO PER ESTENDERE LA VITA UTILE DEL LATTE RENDENDO L'ATTIVITÀ PIÙ SOSTENIBILE E IN LINEA CON I PRINCIPI DELL'ECONOMIA CIRCOLARE

LA NOSTRA PROPOSTA

Analisi di 2 business model:

- 1. Vendita del siero magro**
- 2. Produzione di proteine dal siero magro**

Sviluppo di una dashboard interattiva:

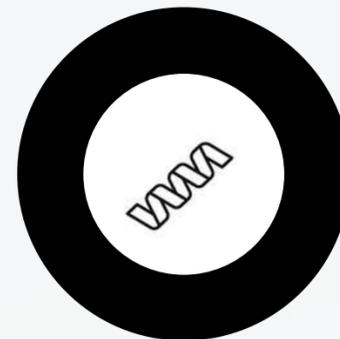
- Inserimento dati (quantità siero, investimenti, spazio, personale)**
- Stime generate con AI**
- Suggerimento del modello più adatto**

I modelli di Business analizzati



1) Vendita di siero magro (basso margine, minori rischi)

- **Repurpose**
- **Recover**



2) Vendita di polveri proteiche concentrate (alto margine, maggiori investimenti richiesti).

- **Reuse**
- **Recover**
- **Reduce**



DASHBOARD

Caratteristiche dei dati inseriti

Input dell'utente (in base alle necessità aziendali):

- **Quantità di siero magro disponibile**
- **Capacità di investimento**
- **Spazio disponibile (m²)**
- **Personale disponibile**

Dati stimati con AI basati su:

- **Costi dei macchinari e operativi → stimati sulla quantità annua di latte prodotta da Latteria San Pietro (~35.000 tonnellate)**
- **Prezzi di vendita di proteine in polvere e siero magro → scelti i valori più alti del range stimato (per riflettere maggiore qualità e costi di un'azienda DOP)**



PRIMA SWOT

VENDITA DELLE PROTEINE

PUNTI DI FORZA

Valorizzazione di un sottoprodotto

Reputazione dell'azienda

Know-how lattiero-caseario

Sostenibilità (economia circolare)

OPPORTUNITÀ

Crescita del mercato delle proteine

Allineamento con trend di salute e benessere

Diversificazione del business

Partnership strategiche

PUNTI DI DEBOLEZZA

Investimenti iniziali elevati

conoscenza limitata del nuovo mercato

Rischi legati alla qualità e regolamentazione

Potenziale conflitto con il core business

MINACCE

Concorrenza consolidata

Fluttuazioni del prezzo del latte

Accettazione del mercato

Normative alimentari e DOP

**COMPARIAMO LE INDAGINI
SWOT**



SECONDA SWOT VENDITA DEL SIERO

PUNTI DI FORZA

Semplificazione operativa

Focus sul core business

Entrate immediate

Riduzione rischi di mercato

OPPORTUNITA

Mercato crescente dei trasformatori

Partnership strategiche

Riduzione dei costi operativi

PUNTI DI DEBOLEZZA

Minor valore aggiunto

Dipendenza dai prezzi di mercato

Limitata differenziazione

Potenziale percezione di spreco

Possibile perdita del valore DOP

MINACCE

Concorrenza tra fornitori di siero

Volatilità del prezzo del siero

Perdita di controllo sul prodotto finale

Rischio di dipendenza da pochi clienti

COMPARIAMO LE INDAGINI
SWOT



SINTESI COMPARATIVA DEI DUE SWOT

**COMPARIAMO LE INDAGINI
SWOT**

Trasformazione in proteine: Maggiore valore aggiunto e potenziale di crescita ma richiede investimenti significativi; Ottima per chi vuole diversificare.

Vendita terzi: più semplice e sicura con flussi di cassa immediati ma margini inferiori e minore controllo sul prodotto finale.



GRAZIE PER L'ATTENZIONE