

Indice Generale

1. L'IDEA IMPREINDITORIALE e L'IMPRESA

1.1 L'Idea imprenditoriale.....	pag. 2
1.2 L'Impresa.....	pag. 6
1.3 Risorse umane.....	pag. 7
1.4 Organigramma.....	pag. 9
1.5 Localizzazione.....	pag. 10

2. IL MERCATO DI RIFERIMENTO E LE SCELTE DI MARKETING

2.1 Analisi del mercato di riferimento.....	pag. 11
2.2 Target.....	pag. 12
2.3 Competitori.....	pag. 13
2.4 Piano di marketing.....	pag. 14

3. IL PIANO DI VENDITA DEL PRODOTTO

3.1 Azioni mirate alla vendita.....	pag. 17
-------------------------------------	---------

4. IL PIANO DI PRODUZIONE

4.1 Descrizione dei prodotti/servizi.....	pag. 19
---	---------

5. IL PIANO DEGLI INVESTIMENTI

5.1 Start up.....	pag. 20
5.2 Descrizione degli investimenti.....	pag. 21

6. IL PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

6.1 Relazione al piano economico finanziario.....	pag. 23
6.2 Ipotesi di progetto.....	pag. 24
6.3 Stato patrimoniale.....	pag. 25
6.4 Conto Economico.....	pag. 26
6.5 Break Even Point.....	pag. 27
6.6 Tabelle Break Even Point.....	pag. 29

1.1 L'Idea imprenditoriale

Grazie alla sesta edizione del concorso "Cre@ L'impres@", il gruppo ITIS "Rosolini", è ancora sul palcoscenico come attore protagonista. I ragazzi che


ne fanno parte, si sono cimentati in veste di piccoli imprenditori, approfondendo le proprie conoscenze sulle tematiche di natura tecnica, economica ed ambientale in ambito pluridisciplinare, sviluppando un'idea imprenditoriale totalmente tecnologica e "rinnovabile" che potrebbe dare realmente a qualcuno dei soci onorari della società fittizia, un concreto e valido sbocco futuro nell'attività imprenditoriale. La nostra idea peraltro innovativa nel settore delle rinnovabili, nasce dall'osservazione della luminosità delle lampade a luce fredda, dalla misura del calore emanato dalle stesse e dall'effetto che subiscono le celle fotovoltaiche una volta colpite da luce. Grazie quindi alla componentistica di piccole cellette fotovoltaiche di arredo, opportunamente collegate con sensori e apparecchiature di trasformazione e conformate in vari design come plafoniere di lampade, queste ultime produrranno energia elettrica grazie alla luce ed alla dispersione del calore delle lampade stesse. L'energia recuperata servirà per alimentare sia il nostro impianto elettrico al momento del suo distacco in caso di **blackout** della rete principale ENEL, sia le centraline dei nostri impianti tecnologici domotici (sistema bus bifilare), automatici e di segnale in corrente alternata ed in corrente continua, sia come energia soccorritore (emergenza/sicurezza) in mancanza dell'energia principale. L'idea è che tutta l'energia ossia dissipazione di potenza nel tempo, sia riutilizzata sotto forma di recupero energetico, reimmettendola in rete con la possibilità di recuperare il proprio fabbisogno energetico che sarà tanto più alto quanto più alta sarà la dissipazione di potenza con il fine di coprire, almeno in parte, l'aumento del costo dell'energia. L'impresa, trattandosi di un prodotto nuovo, dedicherà prima del lancio dello stesso nel mercato, un periodo di circa 6 mesi alla ricerca dei materiali ed alla sperimentazione del nuovo sistema illuminotecnico fotovoltaico e successivamente registrerà il brevetto col nome "Ecolux" all'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIMB), godendo quindi di una protezione rafforzata per almeno 10 anni. Una delle priorità fondamentali


sulla quale l'impresa punta nella progettazione dei propri prodotti sia a livello civile che industriale, è quella di progettare e sviluppare sistemi e soluzioni all'avanguardia che permetteranno il massimo risparmio energetico con una significativa riduzione di CO2 immessa nell'ambiente, quindi economizzare attraverso il recupero energetico ma soprattutto di ottimizzare l'ambiente. Queste soluzioni apporterebbero anche quello di:

- pagare bollette meno care;
- accrescere il comfort e valorizzare il nostro immobile;
- ridurre il consumo di combustibili fossili;
- ridurre la dipendenza energetica dell'Italia.

Il prodotto innovativo Ecolux sarà collegato e lavorerà in sinergia con la principale rete elettrica ENEL, quindi in parallelo ad essa in "grid connected" o in "stand alone". Il sistema siffatto produrrà energia elettrica, sfruttando il range massimo di potenza delle cellette di arredo e dell'inverter, con la massima efficienza attraverso e il calore delle lampade e la luminosità delle lampade peraltro a luce fredda e a basso consumo energetico. Il recupero dell'energia verrà letto in termini numerici attraverso apposito contachilowatt a doppia lettura inserito a monte del sistema, sia in grosse utenze come industrie, centri commerciali, alberghi, complessi residenziali e, in genere in tutte quelle strutture dove la richiesta energetica è alta, sia per le piccole utenze come unità di civile abitazione, permettendo quindi anche l'autonomia necessaria ai propri fabbisogni energetici. Da una ricerca di mercato e da fonti ENEA, visti gli attuali consumi, che per una famiglia composta da 4 persone oscillano intorno ai (4000 - 4500) kWh, con un trend in continua crescita a causa degli innumerevoli dispositivi elettronici ed informatici, l'utente oggi si può avvalere del nostro dispositivo proprio per evitare un ulteriore potenziamento dei sistemi elettrici e quindi maggiori costi in bolletta dato il maggior dispendio energetico. Il nostro prodotto potrebbe essere ancora sfruttato a vantaggio di impianti elettrici un po' più vecchi o perchè


non eseguiti a regola d'arte o perchè eseguiti da tecnici poco competenti e con materiale non normato, dato l'ulteriore dispendio di energia per le dissipazioni di potenza o i campi magnetici che si vengono a creare a causa di cattive installazioni dei fili conduttori poco isolati e con consumi che farebbero lievitare il costo della bolletta.


La  s.r.l. si propone come impresa dinamica giovane ed innovativa, con enormi potenzialità nel mercato del fotovoltaico illuminotecnico per interni, legata ad esigenze del mercato ma soprattutto viene lanciato il nuovo prodotto per l'economicità del cittadino sia come risparmio energetico che monetario dell'investimento dello stesso. Infatti grazie anche agli incentivi statali resi ufficiali dal D.M. del 19-02-2007 e sue integrazioni, con il contratto di tipo "**Conto Energia**", per almeno 20 anni, l'utente si potrà ripagare l'investimento iniziale, guadagnando come risparmio sulla bolletta elettrica e sulla piccola produzione di energia stimata intorno ai 50 Wp/h per apparecchio installato nelle piccole utenze ed intorno ai 100 Wp/h per apparecchio per grosse utenze. L'utente potrà altresì, detrarre anche fino al 55% dell'intero investimento, riqualificando l'impianto elettrico

con una certificazione energetica. La  s.r.l. offre competenza e dinamicità che sono elementi chiave della propria strategia industriale, atti a sviluppare tecnologie innovative e orientate alla tutela dell'ambiente. La crescita imprenditoriale è frutto in gran parte di una costante evoluzione dei prodotti, unita alla continua ricerca di soluzioni tecnologicamente avanzate. Il know-how proprietario, l'alta qualità e l'innovazione dei prodotti nascono da una intensa attività di ricerca, condotta in sinergia con i più accreditati istituti scientifici nazionali. Risponde alle specifiche esigenze dell'utenza/clientela offrendo prodotti e servizi personalizzati.


Le soluzioni proposte da  s.r.l. attraverso l'installazione del nuovo prodotto sono quelle di:

- ❖ Recupero energetico (ogni forma di dispersione energetica anche di calore sarà recuperata e reimpressa in rete);
- ❖ Controllo della produzione e dei consumi energetici attraverso un contatore a doppia lettura in ingresso ed in uscita;
- ❖ Alimentare tutti gli impianti elettrici e tecnologici con una batteria tampone che fungerà da accumulatore energetico (stand alone);
- ❖ Alimentare tutti gli impianti elettrici (grid connectd) lavorando in parallelo alla rete ENEL che fungerà invece da accumulatore;
- ❖ Ridurre ulteriormente i consumi energetici installando a corredo del nostro impianto apparecchi a basso consumo energetico;
- ❖ Attivare la potenza in guadagno in caso di potenziamento dell'impianto e quindi dell'installazione di nuove utenze.

L'impresa  s.r.l. si pone inoltre i seguenti obiettivi:

- ✓ fornire consulenza qualificata in materia di risparmio energetico con sopralluoghi in loco e simulazioni con rendiconto economico;
- ✓ promuovere e commercializzare il prodotto 
- ✓ progettare e dimensionare impianti illuminotecnici a recupero energetico sulla base delle specifiche richieste dal cliente;
- ✓ Installare e garantire la manutenzione e l'assistenza degli impianti;
- ✓ certificare in rispetto alle normative vigenti gli impianti a recupero energetico.

1.2 L'impresa

L'impresa  s.r.l. assume la forma giuridica di società di capitale a responsabilità limitata. Come da regolamento anche la nostra società essendo una delle società di capitali, passa attraverso appositi organi

necessari per il suo funzionamento: l'assemblea, gli amministratori e il collegio sindacale.


L'amministratore è unico ed appartiene al gruppo dei soci. L'oggetto dell'attività consiste nel fornire sistemi innovativi per il recupero dell'energia.

Il capitale sociale della **CEPIF** s.r.l. è pari ad Euro 120.000,00 di cui è stato versato l'importo di Euro 30.000,00 per ogni socio. I soci che compongono la **CEPIF** s.r.l. sono:

1. Ingegnere capo EL FATHI ANAS, nato a El Jadida -Marocco il 20 Giugno 1990, c.f. LFTNSA90H20Z330V, nominato amministratore unico e responsabile del settore tecnico e socio contitolare;
2. Dott. PAPAEO CORRADO, nato a Modica (RG) il 25 Novembre 1992, c.f. PPLCRD92S25F258P in qualità di responsabile amministrativo contabile e socio contitolare;
3. Dott. CAVALLO PIETRO nato Modica (RG) il 03 Maggio 1992, c.f. CVLPTR92E03F258T, in qualità di responsabile marketing e socio contitolare.
4. Dott. IABICHELLA SALVATORE, nato a Noto (SR) il 13 Dicembre 1991, c.f. BCH SVT91T13F943R, come responsabile della qualità, degli approvvigionamenti e socio contitolare.

1.3 Risorse umane

Attualmente le risorse umane dell'impresa sono costituite dai 4 soci fondatori e da 6 dipendenti, che oltre ad apportare un ottimo grado di preparazione nel campo delle tecnologie ed un ottimo livello tecnico, hanno anche una buona

predisposizione nei rapporti interpersonali, verso il pubblico e grandi capacità al lavoro di team. C'è da dire che i quattro soci onorari, sono anche quelli che hanno contribuito maggiormente a versare nelle casse della società il capitale necessario al lancio dell'impresa in prima persona sotto la loro direzione e con l'ausilio di partner esterni sia nel mercato a livello regionale che a livello nazionale con la prospettiva futura dell'apertura di nuovi centri di progettazione e di vendita. La  s.r.l. riesce ad avere questo indice di successo e a crescere grazie anche all'ascolto delle persone e riconosce le competenze avvalendosi peraltro anche di un'efficiente organizzazione di tecnici altamente qualificati che operano con sistemi informatici sofisticati e strutture tecnologiche d'avanguardia. Il personale proveniente da una scuola altamente specializzata, da studi e corsi di formazione tenuti nei migliori atenei e stage sulle energie rinnovabili, sull'automazione e sugli impianti tecnologici in generale, si presenta con qualità competenza e affidabilità, caratteristiche fondamentali per l'esistenza stessa dell'impresa. La forza del personale sarà ancor più arricchita dal sapere e dalle esigenze del cittadino che faranno dell'impresa un leader nel campo dell'impiantistica degli interni crescendo negli anni e proponendosi sempre con ottime risoluzioni e migliorie offrendo un prodotto all'avanguardia, grazie alla continua ricerca dei materiali ecosostenibili e ad un prezzo competitivo nel mercato nazionale. Operando in un settore fortemente innovativo, l'impresa adotterà soluzioni organizzative basate sul modello "**learning organization**", perchè appunto formata da persone che si scambiano costantemente le loro capacità e competenze al fine di creare e concepire nuove idee. Le quote sociali sono identiche tra i membri che costituiscono l'impresa, le decisioni vengono assunte dall'assemblea dei soci, l'attività di gestione viene svolta dall'Amministratore unico, che opera in sinergia con i responsabili delle diverse funzioni imprenditoriali per il raggiungimento degli obiettivi strategici. Ciascun socio, sulla base delle

proprie competenze e delle proprie aspirazioni, svolge compiti ben precisi e si assume la responsabilità dei risultati della gestione del proprio settore. La struttura organizzativa scelta dall'impresa è quella del modello plurifunzionale, in cui i soci si specializzano in funzioni diverse tra loro, fermo restando la collegialità e la condivisione delle decisioni. La funzione principale dal punto di vista tecnica-produttiva e della ricerca è curata dall' Ing. El Fathi Anas che rappresenta la struttura portante ed il maggior referente all'interno dell'impresa. Si occuperà di:

- Programmare la produzione sulla base delle commesse e dei clienti;
- Progettare e dimensionare gli impianti sulla base delle specifiche richieste del cliente;
- Effettuare anche i controlli di qualità sul prodotto finale;
- Curare l'installazione, e la messa in opera dei sistemi e garantirne l'assistenza.

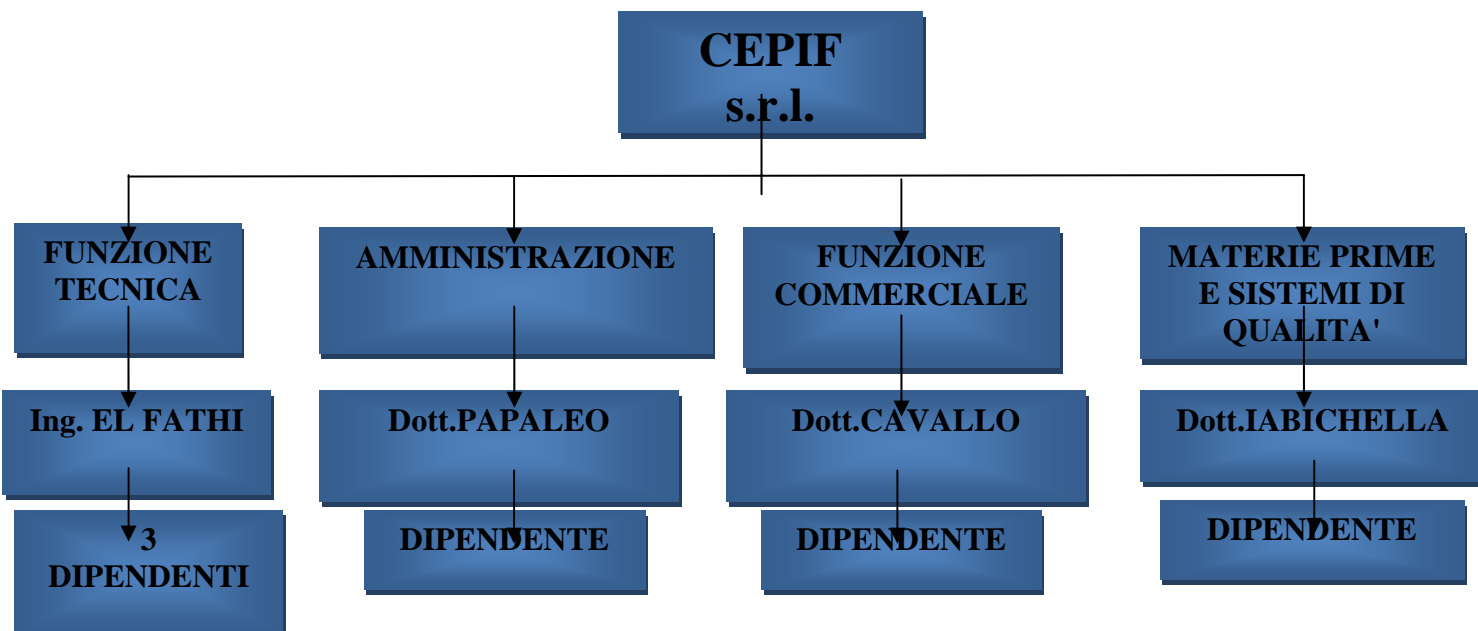
Il responsabile tecnico l'Ing. El Fathi Anas, con la collaborazione di 3 dipendenti, avrà inoltre il compito di coordinare lo staff tecnico, che si dovrà occupare anche della ricerca-sviluppo e dell'applicazione di soluzioni innovative in risposta ai cambiamenti del mercato. La funzione commerciale e di marketing è curata dal Dott. Cavallo Pietro che si occupa della promozione, commercializzazione e della distribuzione del prodotto/servizio, con la collaborazione di un dipendente. La funzione approvvigionamenti e qualità è affidata al Dott. Iabichella Salvatore , con la collaborazione di un dipendente, ed avrà il compito di curare i rapporti con i fornitori, garantendo nelle forniture dei dispositivi necessari alla produzione, standard qualitativi adeguati e costi competitivi e, tempistica adeguata alle esigenze della produzione.

La funzione amministrativa e contabile viene affidata al Dott. Papaleo Corrado che si avvale della collaborazione di una segretaria con il compito di coordinare le operazioni di gestione, garantendo l'ottimizzazione delle risorse economiche e finanziarie e l'efficienza del sistema impresa. Le attività

relative agli adempimenti legali e fiscali vengono affidate a soggetti esperti di settore esterni all'impresa, come commercialista e studio legale, con accordi commerciali per quanto attiene agli adempimenti ordinari e consulenze specifiche per problemi particolari.

1.4 Organigramma

La struttura dell'impresa possiamo così rappresentarla attraverso il seguente organigramma



1.5. Localizzazione

Viene scelta come localizzazione una sede del comune di Rosolini (SR), non troppo periferica, ma in un punto strategico del territorio lungo la statale, al fine di consentire un'adeguata visibilità e il modo di essere raggiunta non solo dagli addetti ai lavori ma anche dal cliente in modo semplice. L'ingresso ben curato e con una grossa insegna elettronica all'esterno, riportante a parte il logo aziendale sia gli orari di apertura e chiusura, sia indirizzi e-mail dei responsabili che l'indirizzo di un portale web. L'obiettivo di evidenziare nell'insegna anche il sito web è quello che chiunque possa contattare



comodamente da casa l'impresa, davanti ad un PC e dopo aver visionato a video il prodotto, richiedere informative in modo sicuro e veloce e un rapido preventivo personalizzato nonché prenotazione per l'acquisto finale.

Trattasi di un grosso padiglione prefabbricato di circa 1000 mq, che il comune di Rosolini(SR) ha messo a disposizione naturalmente in affitto, riadeguato e ristrutturato dopo la riprogettazione affidata all' Ing. capo EL FATHI che ha curato sia l'adeguamento degli impianti in generale sia il sezionamento all'interno del padiglione, ricavando dei locali adibiti ad uffici e dei locali adibiti a magazzino, lavorazione e vendita. Gli uffici sono stati così suddivisi: uno per il capo responsabile e amministratore unico l'Ing. capo EL FATHI, uno per il Dott. Papaleo responsabile amministrativo, uno per il Dott. Cavallo responsabile commerciale e marketing ed uno per Dott. Iabichella responsabile qualità delle materie prime e del prodotto finale. Sono previsti anche un laboratorio di progettazione e di design CAD, una grossa sala riunioni anche per accogliere fornitori e partner, una sala audio visiva per accoglienza pubblico e scuole per visite didattiche guidate, un laboratorio di ricerche, un'ala del padiglione riservata all'assemblaggio dei materiali e all'interno della stessa, una sala per il collaudo del prodotto finito, una sala certificazioni e consulting. Un magazzino deposito materie prime e prodotto finale e ancora un ufficio vendita.


2. IL MERCATO DI RIFERIMENTO E LE SCELTE DI MARKETING

2.1 Analisi del mercato di riferimento


La nostra impresa fornisce tutta una serie di servizi e prodotti che mirano al recupero energetico e al conseguente risparmio economico per coloro che li utilizzano.

Da un'analisi di mercato fatta, il lancio di questo prodotto potrebbe essere una delle innovazioni tecnologiche atta ad una soluzione economica ed alternativa nei vecchi e nuovi sistemi energetici e di segnale in generale. Il mercato è in grossa crescita nel settore delle rinnovabili con grosse aziende sparse in Italia ed in tutto il mondo, concorrenziali dal punto di vista della progettazione, realizzazione ed installazione di pannelli fotovoltaici, con migliorie apportati agli stessi soprattutto dal punto di vista del materiale ricercando soprattutto sul rendimento e quindi sulla durata del prodotto negli anni. La nostra impresa deve consentire di offrire un **prodotto/servizio migliore** o che ha già individuato **segmenti di mercato** i cui bisogni non sono ancora stati soddisfatti e questo costituisce sicuramente un ottimo punto di partenza. Si punta quindi su **elementi distintivi** per essere il meno generici possibili e per differenziarsi dalla concorrenza.

Bisogna inoltre tenere presente che, nel definire le strategie, il nostro scopo non è solo quello di nascere, ma anche quello di sopravvivere ed avere delle prospettive di crescita (in relazione ovviamente alle prospettive di crescita del mercato).

Il settore del rinnovabile è comunque in continua crescita e nonostante l'Italia e ancor più la Sicilia abbia investito ancora così poco nel campo delle rinnovabili, noi come  crediamo di investire e di puntare sul mercato delle rinnovabili offrendo ad una vasta clientela di ogni grado e classe, un sistema di impianti a recupero energetico come ECOLUX dotato di cellette fotovoltaiche, questa volta legato alla produzione di energia non con pannelli esposti al sole ma con prodotti installati all'interno delle strutture. Si punta a sensibilizzare la clientela all'uso di questo tipo di fonti ma soprattutto, rendere necessariamente più convenienti e competitivi i sistemi alternativi il tutto con una serie di investimenti verso la ricerca di soluzioni economiche più convenienti ed eco compatibili.

2.2 Target

 , impresa nascente nel campo dell'impiantistica fotovoltaica per interni, si riferisce sicuramente ad una utenza avente una fascia anagrafica di media età e, per l'appunto, data l'innovazione del progetto sarà rivolta non ad un gruppo di **conservatori** ossia abitudinari e che diffidano dalle novità ma, agli **sperimentatori**. Si riferisce a dei potenziali acquirenti che sono particolarmente attenti alla qualità del prodotto che offre nella società in cui viviamo. Sappiamo benissimo che tutte le utenze elettriche sia domestiche che industriali ma anche apparecchiature di segnale, sistemi di allarmi ed antintrusione con le loro centraline, sistemi telematici, automatici e domotici, funzionano grazie all'uso dell'energia elettrica.

I potenziali clienti sono sia utenti pubblici che privati, possono essere scelti sicuramente in ambito regionale che nazionale dato che l'energia elettrica è un fabbisogno indispensabile e a cui non si può rinunciare. Possiamo così elencare tutti i potenziali clienti dove poter installare, con gli innumerevoli benefici che può apportare, l'impianto ecolux in:

- imprese di ogni tipo e di ogni taglia, per le quali una improvvisa interruzione del flusso energetico è sinonimo di perdita di importanti dati o interruzioni di svariati processi industriali, con notevoli ripercussioni sull'economia dell'impresa stessa, ma dove un grosso recupero energetico è sinonimo di continuità del servizio ma anche di un notevole risparmio energetico in termini economici.
- strutture ricettive, centri commerciali, baite, complessi residenziali, ospedali, scuole e in genere tutte quelle strutture che devono utilizzare importanti risorse energetiche mantenendo elevati standard di efficienza e produttività e dalle quali si può recuperare sicuramente una grossa quantità di energia elettrica da reimmettere in rete o da sfruttare per alcune anche come energia secondaria alimentando i servizi di emergenza/sicurezza;

- le famiglie in generale dove si pensa di installare il maggior numero di impianti ecolux ad un costo medio affinché l'uso di energia elettrica si possa usare con razionalità e con consumi in bolletta meno pesanti incidendo meno sul bilancio familiare.


2.3 Competitori

Come prodotto innovativo non tanto nella componentistica, quanto nell'idea progettuale e data ancora la scarsa concorrenza di mercato e la poca diffusione nel nostro territorio, la presenza quindi di competitori è piuttosto limitata. L'impiantistica tradizionale fa da padrona nel settore civile e del terziario anche con innovazioni a livello della domotica e del web, con personale altamente specializzato e sempre più presente nel nostro mercato pronto a rivalutarsi e a mettersi in gioco ogni giorno concorrendo con un personale pari o superiore nello stesso campo. La nostra applicazione in ambito sia civile che industriale può essere la ciliegina sulla torta per la nostra impresa che come progetto innovativo potrà battere la concorrenza futura in termini di numeri di clientela e di impianti con una forte crescita e come qualità del prodotto e dei servizi ad esso legati. Prevediamo di essere sicuramente leader del settore nel corso degli anni nel nostro territorio. Considerato che i prodotti e i servizi offerti, rappresentano un segmento di mercato altamente specializzato e fortemente innovativo, la presenza di competitori è piuttosto limitata, soprattutto nella nostra area di riferimento dove la presenza di imprese ad elevato contenuto tecnologico, nel settore del terziario avanzato, stenta ad affermarsi.

D'altra parte le imprese che producono dispositivi elettrici, elettronici, telematici e domotici in genere, (bticino, abb-sace, ed altre) operano a livello nazionale ed internazionale e hanno la necessità di ricercare competenze a livello locale per avviare forme di collaborazione per la diffusione dei loro prodotti.


Tuttavia imprese di installazione e di impiantistica a tecnologia tradizionale sono piuttosto diffuse, per cui sarà necessario far comprendere al cliente finale, attraverso campagne informative, le differenti opportunità offerte dalle nuove tecnologie e dai sistemi proposti.

2.4 Piano di marketing

Lo sviluppo dell'attività di  S.r.l, dopo il periodo previsto in sei mesi di ricerca per il lancio del prodotto, è collegata alla promozione del prodotto–servizio, nelle sue diverse fasi:

- Lancio del prodotto-servizio;
- Fidelizzazione, attraverso qualità, competenza e assistenza;
- Consolidamento;

La fase iniziale sarà importante e molto delicata come lancio del prodotto stesso, quindi mirata soprattutto alla dimostrazione delle qualità anzitutto dei componenti promotori l'impresa, alla ricerca della clientela, alla competenza tecnica ed all'insieme dei servizi e delle prestazioni che offre l'impresa stessa.

Le soluzioni proposte da  s.r.l. sono caratterizzate da un elevato standard qualitativo, in linea con le principali normative europee di riferimento. Tutta la gamma prodotti sarà, inoltre, installata e garantita con un certificato di qualità CE e UNI EN ISO 9001. L'elevato livello di affidabilità consente inoltre di offrire una estensione di garanzia di 25 anni su tutti i prodotti.


Questi obiettivi saranno raggiunti in modo veloce intanto creando una sede locale con:

- un punto vendita strategicamente localizzato nel territorio del siracusano in zona industriale a ridosso di grossi centri commerciali e ben visibile a tutti;
- grossi cartelloni pubblicitari in loco e per tutta la provincia, aiutando quindi la clientela a prendere visione della nuova impresa;
- Spot pubblicitari nelle reti televisive locali e nazionali con interviste ai responsabili dei vari settori;
- articoli sulla stampa locale e nazionale;
- la moderna tecnologia attraverso internet con la realizzazione di un sito della nostra società, comprensivo di tutta una serie di link di informazione del prodotto, con cui il pubblico potrà interfacciarsi e soprattutto le FAQ a cui i nostri esperti sapranno e potranno rispondere in tempo reale alle specifiche esigenze dei clienti;
- le informazioni attraverso la divulgazione e marketing “one to one”, al servizio di assistenza clienti pre e post-vendita possono essere gestite attraverso anche posta elettronica, al fine di instaurare un rapporto di fiducia e trasparenza che spesso viene a mancare o perché non sono sufficienti le informative sul prodotto;
- si può pensare anche di creare dei piccoli prototipi didattici da proporre, naturalmente con sconti promozionali, alle scuole di ogni livello, dalla primaria alla secondaria di secondo grado utili soprattutto nelle ore di laboratorio.

La nostra crescita e come clientela e come espansione territoriale anche su scala nazionale, sarà naturalmente affidata all'azione pubblicitaria ma soprattutto anche grazie ad una forte collaborazione esterna con studi associati del settore, scelti un po' ovunque sul territorio regionale e successivamente anche in territorio nazionale. La nostra impresa si interfacerà con studi competenti del settore anche grazie a continui spostamenti dei nostri esperti, per aggiornamenti sul prodotto o per eventuali

convegni o stage o per eventuali corsi di formazioni di nuovi tecnici e manager del settore impiantistico e di imprese di installazioni già formati nel settore delle rinnovabili. La nostra idea futura sarà quindi anche quella di aprire dei centri di riferimento, di vendita del prodotto e di installazione grazie alle squadre impiantistiche formatesi, nonché da ingegneri responsabili di settore ai quali saranno affidati studi di fattibilità e consulenze a soggetti privati e pubblici per la realizzazione di progetti e l'installazione di ecolux e, ispezioni con sopralluoghi delle strutture dove impiantare ecolux secondo le normative vigenti. Naturalmente verrebbero tenuti trimestralmente dei meeting tecnici con operatori di settore tra la nostra impresa e i nostri centri di riferimento territoriali per eventuali aggiornamenti sul prodotto e corsi di formazione.

3. IL PIANO DI VENDITE DEL PRODOTTO

La  S.r.l. predisporrà un piano di vendite articolato, nel quale il nucleo centrale è rappresentato dalla promozione, commercializzazione, vendita del prodotto-servizio.

3.1 Azioni mirate alla vendita

- ✓ Mantenere un buon accordo commerciale con le aziende fornitrici dei materiali da assemblaggio per il nostro prodotto e con aziende fornitrici

- dei sistemi di antintrusione, di allarme, di domotica, di centraline programmabili con cui interfacciarsi con il nostro prodotto;
- ✓ sviluppare forme di collaborazione per realizzare azioni promozionali nelle politiche dei prezzi e degli sconti;
 - ✓ costituire di una rete di vendite attraverso accordi commerciali con aziende di installazione in ambito regionale e nazionale;
 - ✓ vendita diretta al cliente finale presso i nostri centri avviati.

La nostra impresa attenderà nel primo anno i seguenti risultati di vendita:

Previsioni di Vendita

Prodotto/Servizio	PIANO DI VENDITE			
	n. anno	prezzo	fattur. mens.	totale anno
Impianto Ecolux per utenze domestiche	110	1.620	16.200	178.200
Impianto Ecolux per complessi residenziali	50	2560	11.520	126.720
Impianto Ecolux per utenze del terziario	20	3.800	6840	75.240
Progettazione e studi Consulenze	40	1.500	5400	59.400
Assistenza tecnica	170	300	4644	51.084
			TOTALE RICAVI	490.644

Per ottenere al meglio il conto economico si è cercato di valutare i costi attraverso una ricerca di mercato in maniera prudentiale ed in funzione di un'eventuale crescita dell'impresa come pure i costi derivanti dalle ore di progettazione e ingegnerizzazione del prodotto offerto che rappresentano le voci di costo più importanti dell'attività svolta dall'impresa.


4.IL PIANO DI PRODUZIONE

La produzione principale dell'impresa è il prodotto ECOLUX, che farà parte dell'impianto elettrico e che si interfacerà anche con sistemi tecnologici,


telematici, domotici e di segnale in generale. Le attività direttamente svolte dall'impresa sono:

- progettazione: rivolta soprattutto all'impatto ambientale nella progettazione del proprio prodotto;
- ingegnerizzazione: con una gamma completa di prodotti con design adeguato al tipo di utenza e di servizi grazie ad un team di tecnici altamente qualificati, ingegneri e ricercatori che operano con sistemi informatici sofisticati e strutture tecnologiche d'avanguardia con una conoscenza profonda delle problematiche, maturata a fianco dei clienti;
- produzione: assemblaggio dei vari componenti elettronici ed elettrici delle migliori marche (BTICINO, IGUZZINI, SUNNY BOY, PHILIPS, ABB, PIRELLI CAVI etc etc) al fine di ottenere il prodotto finito ecolux;
- vendita ed installazione: le consegne avvengono con la massima rapidità e le installazioni sono effettuate da personale esperto e qualificato. La flessibilità è favorita sul piano logistico dai rapporti con il tessuto produttivo della Sicilia e di gran parte dell'Italia;
- assistenza tecnica: la tempestività di ogni intervento nell'assistenza post-vendita è assicurata ovunque da una rete locale ed internazionale di manutentori, nostri partner, preparati ad analizzare e suggerire soluzioni a ogni tipo di richiesta. In particolare riteniamo fondamentale sviluppare e trasmettere le nostre conoscenze al cliente. Per questo il nostro Centro di Formazione Tecnica aggiorna costantemente i nostri tecnici, i partner e effettua corsi e training direttamente al cliente.

4.1 Descrizione dei prodotti/servizi.

L'impresa  S.r.l. produce gamme di prodotti denominati **ecolux** diversi anche dal punto di vista del design, adatti ed interfacciabili elettricamente a tecnologie differenziate, per rispondere sia alle esigenze delle piccole utenze, sia a quelle delle grandi utenze civili ed del terziario.

Offre il prodotto che può essere accessibile, anche in termini di costi, sia alla singola famiglia di medio reddito, sia alle grandi utenze (centri commerciali, ospedali, strutture industriali ecc...) disposti ad investire cospicue somme di denaro, per assicurare una costante efficienza energetica nei loro impianti ed una continuità del servizio elettrico. Inoltre qualunque cliente, anche con scarse competenze e dotazioni tecniche, potrà utilizzare il proprio impianto elettrico dato che trattasi di un normalissimo sistema illuminotecnico ma dotato dell'innovazione del rinnovabile e, di una serie di sensori che opportunamente collegati ed installati produrranno energia elettrica da reinvestire nella struttura stessa o da "immagazzinare" nella rete ENEL e da poter riutilizzare nell'arco della giornata.

Il prodotto della  s.r.l. prevede quindi un impianto illuminotecnico ecolux che consente di recuperare l'energia dissipata sotto forma di calore in energia nuovamente reinvestibile e non solo, ma di poter alimentare i sistemi domotici a BUS dell'abitazione, le centraline degli impianti di allarme e di antintrusione, come pure di funzionare qualora si voglia, come illuminazione di sicurezza/emergenza. La gestione energia elettrica avviene in generale con la registrazione ed il monitoraggio dei valori elettrici attraverso contachilowatt che consentono la corretta gestione degli impianti elettrici al fine di:

- Misurare la produzione di energia elettrica in ingresso e quella autoconsumata in uscita dai dispositivi elettrici e reinserita in rete;
- Avere lo storico dei consumi;
- Prevedere i consumi futuri in base alle utenze collegate;
- Attivare piani di risparmio energetico.

5. IL PIANO DEGLI INVESTIMENTI

5.1 Start up

FASE 1

- Progettazione e studi di fattibilità
- Avviamento (es. consulenze legali e gestionali);
- Fabbricato industriale
- Adeguamento dei locali della sede
- Allestimento e arredi d'ufficio
- Contratti di fornitura dei servizi (Enel, Telecom)
- Computer, fax, stampanti, fotocopiatrice, plotter
- Licenze software;
- Registrazione marchio/brevetto;
- Attrezzature di montaggio;
- linee di produzione, macchine e sistemi di produzione;
- Strumenti di misura;
- Scatole da imballaggi;
- Insegna luminosa digitale;
- Mezzi di trasporto (macchine impresali + furgone + muletto)

FASE 2

Ricerca e addestramento del personale

Campagna pubblicitaria e realizzazione sito internet

5.2 Descrizione degli investimenti

Descrizione degli investimenti			
Immobilizzazioni Immateriali			
Progettazione Studi	N.	Prezzo	Totale
Progettazione Studi	1	2.500	2.500
Studi di Fattibilità	1	2.900	2.900
Software di progettazione	1	904	904
Software gestionale	1	189	189
Brevetto	1	92	92
Campagna pubblicitaria	1	1000	1000
Formazione e addestramento	1	6.500	6.500
Totale immobilizzazioni immateriali			14.085
Immobilizzazioni Materiali			

	Attrezzature	N.	Prezzo	Totale
	Strumenti di Misura	5	2.365	11.825
	Kit assemblaggio	2	3.818	7.636
	Attrezzi per test	3	648	1.944
	Insegna luminosa	1	500	500
	Totale attrezzature			21.905
	Hardware			
	Personal Computer	6	700	4.200
	Stampanti	6	105	630
	Fax	5	55	275
	Fotocopiatrice	2	1.184	2.368
	Plotter	1	2.572	2.572
	Server	1	1.026	1.026
	Totale hardware			11.071
	Impianti			
	Impianto elettrico	1	24.000	24.000
	Impianto telefonico e dati	1	1.200	1.200
	Impianto idraulico	1	7.000	7.000
	Totale impianti			32.200
	Macchinari			
	Macchinari per l'assemblaggio dei prodotti	4	3.200	12.800
	Furgone 3 posti	2	10.000	20.000
	Auto aziendale	2	9.500	19.000
	Muletto	1	4.900	4.900
	Totale macchinari			57.700
	Mobili ed Arredi			
	Arredo uffici e sala riunione	1	17.238	17.238
	Totale mobili ed arredi			17.238
	Immobili			
	Affitto locale di 1000 mq	1	54.000	54.000
	Totale immobili			54.000
	Ristrutturazioni			
	Adeguamento dei locali	1	25.000	25.000
	Totale ristrutturazioni			25.000
	Imm. Materiali			218.114
	TOTALE INVESTIMENTO			232.199

Gli investimenti previsti, per la realizzazione del progetto ammontano a €232.199, quindi il solo investimento iniziale depositato dai soci non basta per far fronte alle spese per i beni di ogni genere e soprattutto per liquidare i fornitori. Si è pertanto ricorso ad un mutuo bancario che verrà ammortizzato nel corso degli anni anche grazie ai ricavi del prodotto previsti nel primo anno di vita dell'impresa. Nei successivi anni, grazie anche ad utile netto in continua crescita e per far fronte al mercato nazionale, sarà prevista l'apertura futura di nuovi centri vendita con locali, comprensivi di magazzino merce, uffici vendite, uffici di progettazione, quindi assunzioni di nuovo personale sia tecnico che professionale, nonché spese legate alla

collaborazione con studi del settore di progettazione esterni all'impresa, spese legate alle trasferte dei nostri esperti, spese legate ai convegni e stage, spese legate ai corsi di formazione, società private per il trasporto della merce e quant'altro, si è considerato. Quindi si deciderà più avanti di avviare anche delle procedure, se necessario per eventuali squilibri di cassa, ricorrendo alla finanza agevolata, previste dalle seguenti normative vigenti:

- D. Lgs n. 185/00 Agevolazioni per la creazione di nuove imprese giovanili;
- Legge regionale 25/1993 art.22 per l'imprenditoria giovanile;
- Legge sull'innovazione Tecnologica
- Legge sul risparmio energetico.

6. IL PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

La stesura del piano economico e finanziario si compone di un conto previsionale e di un prospetto di flussi di cassa che mettono in rilievo il

fabbisogno finanziario dell'impresa  s.r.l.

La verifica preliminare di fattibilità Economico-Finanziaria sulla base di un software free per le piccole e medie imprese, è stata elaborata sulla base delle seguenti tabelle e ipotesi di progetto:

1. Piano degli investimenti
2. Ipotesi di progetto
3. Calcolo dei ricavi
4. Conto Economico
5. Stato patrimoniale
6. Grafici di Break Even Point

6.1 Relazione al piano economico-finanziario

Le previsioni sull'andamento dell'impresa sono state effettuate in riferimento ai primi tre anni di attività.

Lo stato patrimoniale è stato predisposto sulla base della seguente ipotesi di progetto:

- ✓ L'investimento iniziale verrà attuato attraverso auto finanziamento e mutuo bancario;
- ✓ L'indebitamento corrente si riferisce a sbilanci momentanei con le banche e con i fornitori non particolarmente gravosi in quanto l'attività di produzione e ingegnerizzazione opera prevalentemente su commessa.
- ✓ La gestione dell'attività comporta un fatturato al 1° anno di €490.644, si prevede per il secondo anno un incremento del 15%, nel terzo anno del 25%.
- ✓ I costi del personale sono stati indicati a costo pieno.
- ✓ Le quote di ammortamento sono state calcolate secondo la vigente normativa fiscale e civilistica.
- ✓ Il conto economico si chiude fin dal primo anno con un utile netto pari a €28.051 che crescerà nel secondo e terzo anno, man mano che si consolida la posizione nel mercato

6.2 Ipotesi di progetto

Ipotesi di progetto	
Variabili	Quota
Incremento Costi Fissi	5%
Incremento fatturato 1anno-2anno	15%
Incremento fatturato 2anno-3anno	35%
Salari e Stipendi: Lordo 1° anno	178.800
Salari e Stipendi: Lordo 2° anno	206.400
Salari e Stipendi: Lordo 3° anno	276.000
Aliquota % Imposte 1° anno	56%

Aliquota % Imposte 2° anno	56%	
Aliquota % Imposte 3° anno	56%	
Salari e Stipendi 1° ANNO		
Posizione ricoperta	N. di addetti	Salario mensile
Ingegnere capo	1	1.800
Responsabile amministrativo	1	1.800
Responsabile marketing	1	1.800
Responsabile personale	1	1.800
Dipendenti	6	1.100
Venditore	1	1.100
Totale Salari e Stipendi 1° ANNO		14.900
Salari e Stipendi 2° ANNO		
Posizione ricoperta	N. di addetti	Salario mensile
Ingegnere capo	1	1.900
Responsabile amministrativo	1	1.900
Responsabile marketing	1	1.900
Responsabile personale	1	1.900
Dipendenti	6	1.200
Venditore	2	1.200
Totale Salari e Stipendi 2° ANNO		17.200
Salari e Stipendi 3° ANNO		
Posizione ricoperta	N. di addetti	Salario mensile
Ingegnere Capo	1	2.000
Responsabile amministrativo	1	2.000
Responsabile marketing	1	2.000
Responsabile personale	1	2.000
Dipendente	8	1.250
Venditore	4	1.250
Totale Salari e Stipendi 3° ANNO		23.000

6.3 Stato patrimoniale

ATTIVITA'	1° Anno	2° Anno	3° Anno
Cassa	0	0	0
Banche	0	0	0
Cauzioni attive	0	0	0
Clienti	0	0	0
Portafoglio effetti	0	0	0
Crediti diversi	0	0	0
Attrezzatura	21.905	21.905	21.905
Hardware	11.071	11.071	11.071
Macchinari	56.700	56.700	56.700
Impianti	32.200	32.200	32.200
Mobili ed arredi	17.238	17.238	17.238
Immobili	54.000	54.000	54.000

Ristrutturazioni	25.000	25.000	25.000
Software	14.085	14.085	14.085
Rimanenze finali	2000	2.000	2.000
Fornitori C/anticipi	0	0	0
TOTALE ATTIVO	234.199	234.199	234.199
PASSIVO	1° Anno	2° Anno	3° Anno
Banche C/c		0	0
Fornitori		0	0
Erario		0	0
Clienti C/anticipi		0	0
Debiti diversi		0	0
Capitale sociale	120.000	120.000	120.000
Banche C/Mutui	91.898	83.423	74.559
TFR	19.300	36.500	59.500
Fondi ammortamento	13.918	27.837	41.755
Fondi di riserva	0	0	0
Risultato di esercizio	28.051	33.738	62.232
TOTALE PASSIVO	273.167	301.498	358.047

6.4 Conto economico

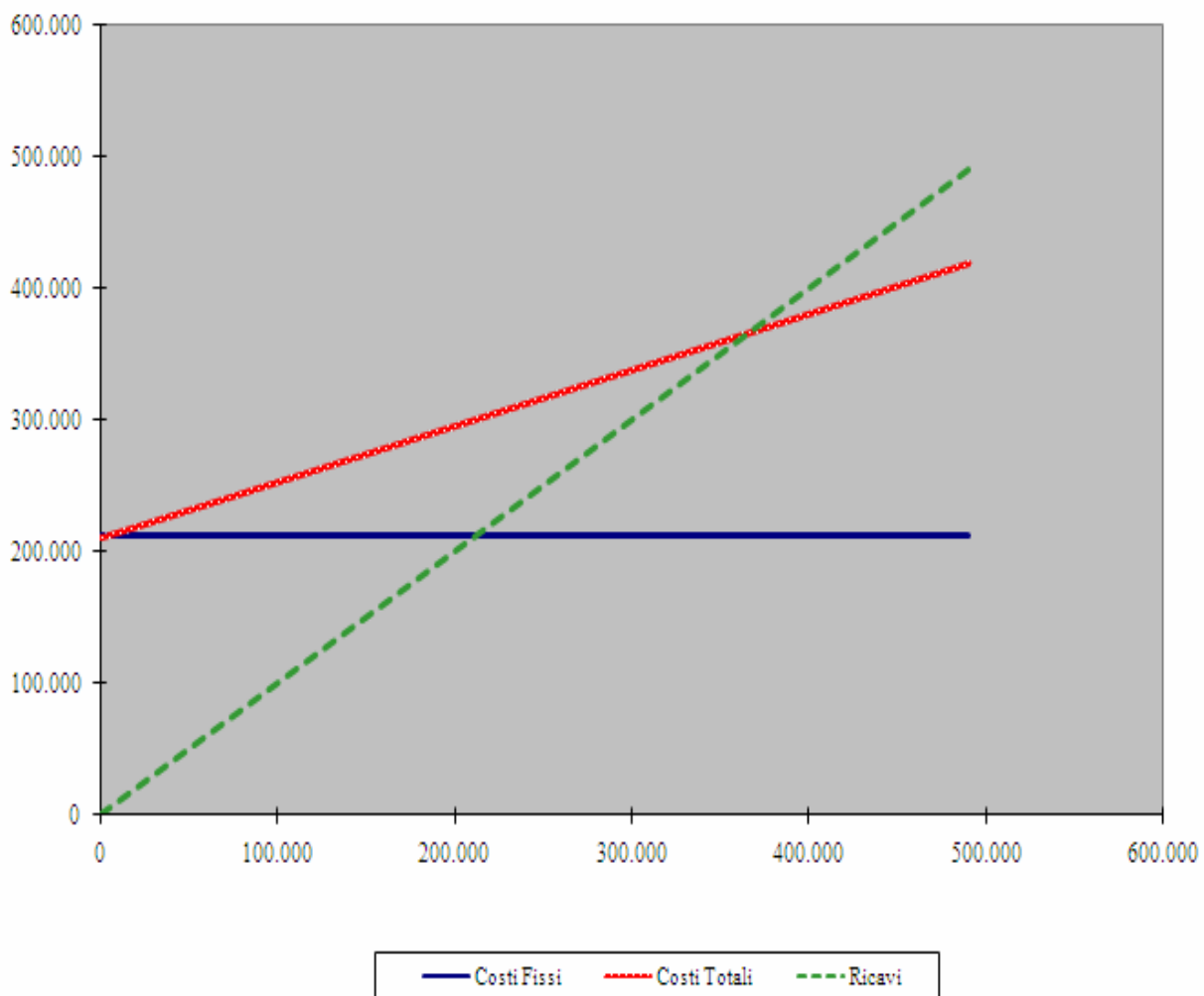
<i>RICAVI</i>	1° Anno	2° Anno	3° Anno
Le voci di ricavo per i tre anni di simulazione vengono automaticamente riportate dalle schede di determinazione del prezzo di vendita			
Altri ricavi			
Rimanenze finali	2.000	2.500	3.100
TOTALE RICAVI	492.644	569.041	771.305
<i>COSTI</i>	1° Anno	2° Anno	3° Anno
FISSI			
Ammortamento	13.918	27.837	27.837
Stipendi	178.800	206.400	276.000
Accantonamento TFR	19.300	17.200	23.000
Totale costi fissi	212.018	251.437	326.837
VARIABILI			
Dispositivi per montaggio impianti	210.000	234.424	296.918
Totale costi variabili	210.000	234.424	296.918
Oneri finanziari su Mutuo	4.334		
Oneri finanziari su C/c		3.962	3.573
	2.540	2.540	2.540
TOTALE COSTI	428.893	492.363	629.868
REDDITO ANTE IMPOSTE	63.751	76.677	141.437
IMPOSTE DI COMPETENZA	35.701	42.939	79.205
REDDITO NETTO	28.051	33.738	62.232

TOTALE A PAREGGIO	492.644	569.041	771.305
Utile/Perdita di esercizio	28.051	33.378	62.232
Ammortamenti	13.918	27.837	27.837
Accantonamenti	19.300	17.200	23.000
Totale cash-flow	61.629	78.775	113.069

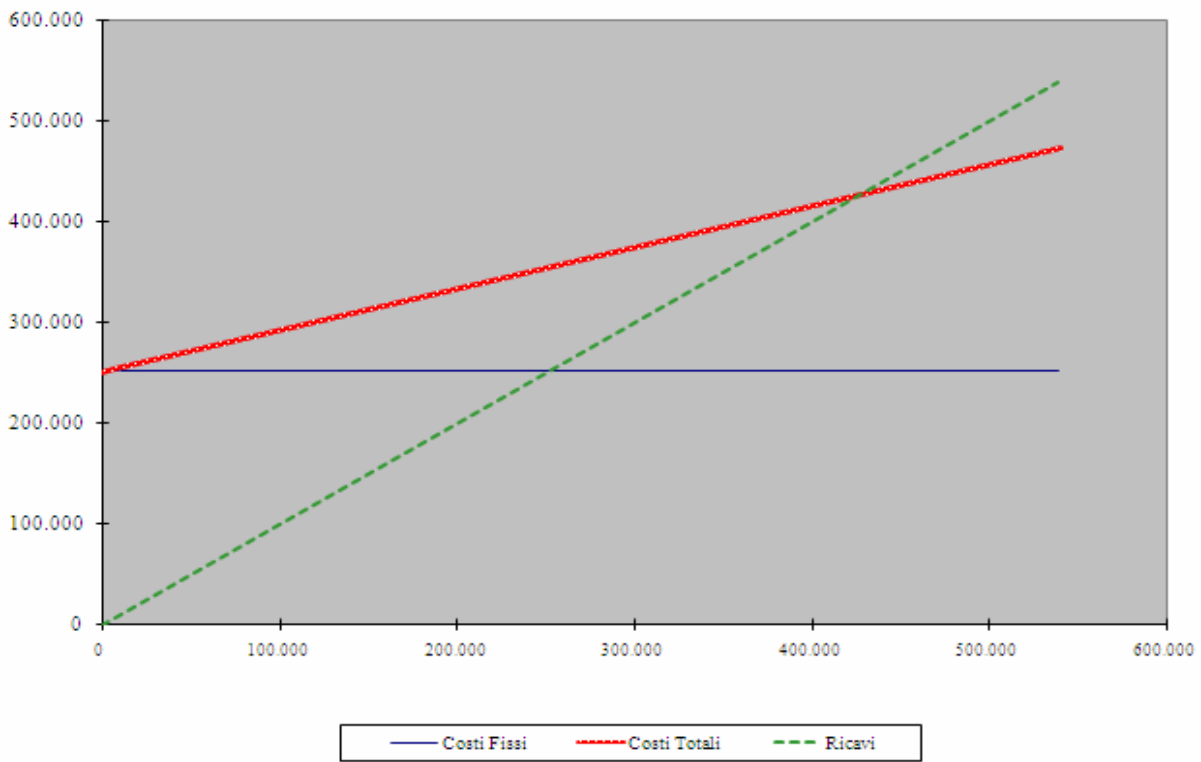
6.5 Break Even Point

I seguenti Grafici rappresentano il punto di pareggio nei primi tre anni di attività

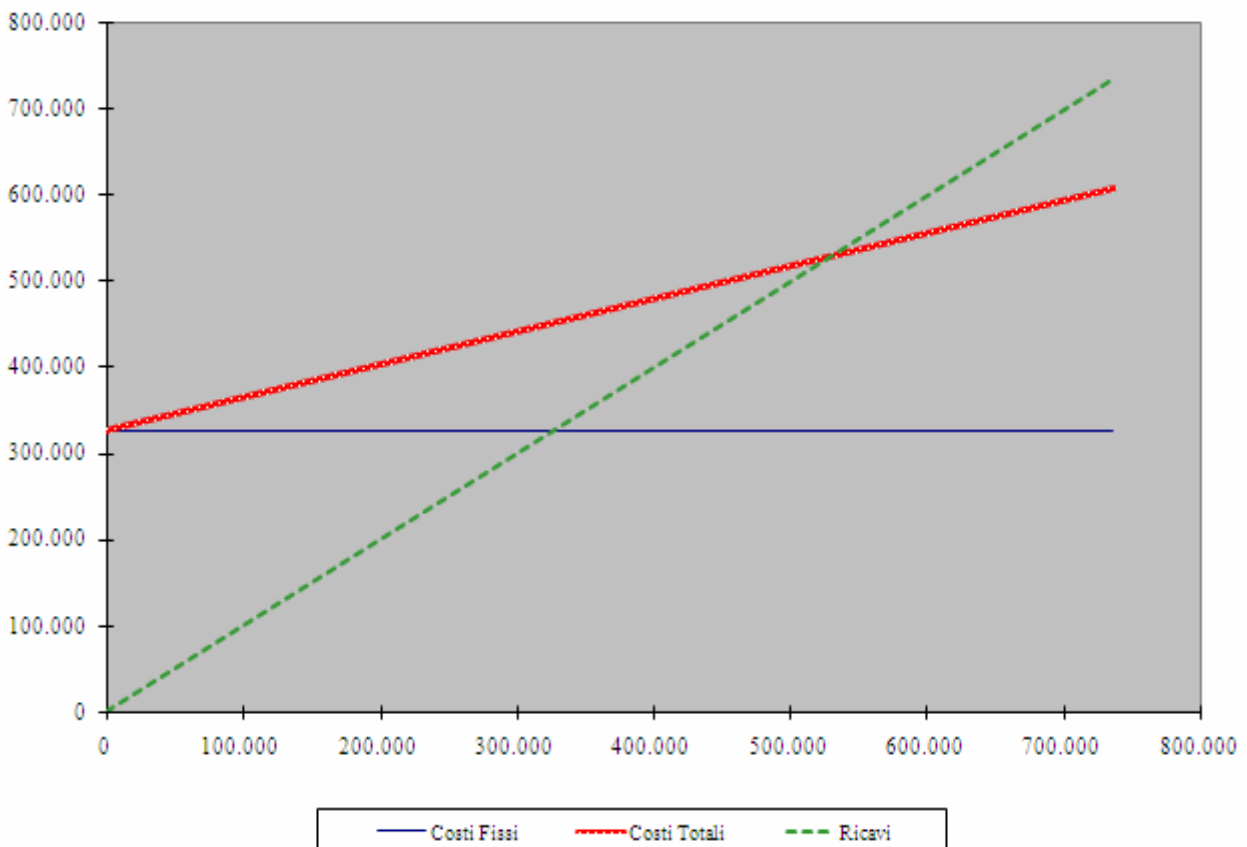
Break Even Point - 1° anno di attività



Break Even Point - 2° anno di attività



Break Even Point - 3° anno di attività



6.6 Tabelle Break Even Point

1° anno		Break Even Point
Ipotesi iniziali		€ 369.545
Costi fissi	212.018	
Costi variabili	210.000	
Fatturato	492.644	
Margine di Contr.	282.644	
2° anno		Break Even Point
Ipotesi iniziali		€ 427.588
Costi fissi	251.437	
Costi variabili	234.424	
Fatturato	569.041	
Margine di Contr.	334.616	
3° anno		Break Even Point
Ipotesi iniziali		€ 531.404
Costi fissi	326.837	
Costi variabili	296.918	
Fatturato	771.305	
Margine di Contr.	474.386	