

GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

Attività: **Conquista il cliente**

Materiale: 11 **Schede clienti** da stampare per l'insegnante



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

<p>Scheda cliente n. 1</p> <p>A - DENOMINAZIONE: Ottica "Vedo chiaro" - Luogo dell'investimento: Comune di Vattelappesca</p> <p>- Nome, età, titolo di studio: Lucia Bianchi, 35 anni, laurea; Carlo Stucchi, 40 anni, diploma di scuola superiore</p> <p>- Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: Lavoro autonomo imprenditoriale</p> <p>B - DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA L'IMPRESA</p> <p>La società "Vedo chiaro" è il negozio di ottica più antico di Vattelappesca. I due soci, Lucia Bianchi e Andrea Stucchi, hanno una lunga esperienza imprenditoriale nella gestione del negozio. Il negozio ha nell'organico tre dipendenti diplomati ottici, a tempo indeterminato.</p> <p>DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO</p> <p>L'attività della società "Vedo chiaro" è il commercio al dettaglio di prodotti per ottica, occhiali, lenti a contatto.</p> <p>Con il nuovo investimento, la società si espanderebbe prestando consulenza presso le aziende per le norme antinfortunistiche e la conseguente vendita di occhiali adatti al lavoro.</p>	<p>L'investimento prevede la ri-strutturazione delle vetrine espositive e dei banconi, oltre all'ampliamento degli spazi espositivi.</p> <p>La società ha fatto costruire un sito internet che rappresenta una sorta di catalogo multimediale per i potenziali clienti.</p> <p>Nessuna altra ottica nella provincia offre servizi di questo genere.</p> <p>L'azienda attualmente ha 3 dipendenti occupati a tempo pieno. Nell'anno di entrata a regime la società "Vedo chiaro" intende assumere altri due dipendenti donne.</p> <p>DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE</p> <p>Il principale costo di gestione è dovuto agli acquisti di materia prima. La società fa parte di una cooperativa, nata per fare da gruppo di acquisto sia di materia prima che di pubblicità o di altri servizi utili per gli ottici: i costi di materia prima sono i migliori ottenibili sul mercato.</p> <p>ASPETTI FINANZIARI</p> <p>La società richiede prestiti finanziari: 100.000 euro che secondo i calcoli saranno recuperati in due anni.</p> <p>Sia per l'investimento che per coprire l'aumento di costi di gestione, il 50% sarà coperto dall'apporto di capitale da parte dei soci e parte dall'autofinanziamento.</p>
<p>Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento</p> <p>Lancio del dado</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2: le aziende del posto non si sensibilizzano sui problemi della sicurezza. Gli affari vanno male, viene restituito solo il 50% del prestito e poi il negozio fallisce • da 3 a 12: tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente 	



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

<p>Scheda cliente n. 2</p> <p>A - DENOMINAZIONE: "Più belle fuori" - Luogo dell'investimento: Comune di Vattelappesca</p> <p>- Nome, età, titolo di studio: Serena Petrucci, 36 anni, diplomata con la qualifica di estetista</p> <p>- Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: Per circa 10 anni ha lavorato presso i centri estetici più famosi della provincia</p> <p>B – DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA L'IMPRESA</p> <p>Il servizio offerto da "Più belle fuori" è molto innovativo e per questo sarà anche l'unico nella città di Vattelappesca.</p> <p>DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO</p> <p>L'investimento punta all'acquisto di un macchinario di ultima generazione adatto per i trattamenti anticellulite, tonificanti e smagliature e per quelli di manicure e pedicure.</p> <p>Vattelappesca è una cittadina di 50.000 abitanti i cui centri commerciali e le tipologie di negozi di abbigliamento e di prodotti di bellezza, oltre all'elevato numero di palestre presenti, mostrano una forte attenzione all'aspetto fisico e alla volontà di tenersi in forma.</p>	<p>DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE</p> <p>In base al fatturato previsto, si è provveduto a fare il budget delle creme e pomate e di tutta la materia prima: nell'arco di tre anni le spese previste sono di 55 mila euro.</p> <p>Dalla vendita dei prodotti si ricaveranno 20.000 euro.</p> <p>La nuova attività consentirà di ricavare nel primo anno:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 50.000 euro da 500 trattamenti l'anno - 20.000 euro da manicure e pedicure. <p>Attualmente la ditta non ha dipendenti, è prevista l'assunzione di una collaboratrice a tempo indeterminato, nell'anno di entrata a regime.</p> <p>ASPETTI FINANZIARI</p> <p>L'investimento complessivo ammonta a 50.000 euro (macchinario più un computer) e si procederà all'acquisto diretto.</p> <p>Si richiede un prestito di 35.000 euro.</p> <p>Garanzie offerte: investimenti in azioni per un totale di 20.000 euro.</p>
<p>Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento</p> <p>Lancio del dado</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2: Gli affari vanno maluccio, la dipendente viene licenziata e fa causa alla titolare. Il prestito è rimborsato solo per il 75%, poi la ditta chiude. • 3: Il giro di affari prende piede più lentamente del previsto. Il prestito viene restituito, ma a rate e con tempi molto più lunghi. • da 4 a 12: tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente. 	



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

<p>Scheda cliente n. 3</p> <p>A - DENOMINAZIONE: "Libri per tutti"</p> <p>- Luogo dell'investimento: Comune di Vattelappesca</p> <p>- Nome, età, titolo di studio: Laura Ricci, 34 anni, diplomata con la qualifica di ragioniera</p> <p>- Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: Per circa 13 anni ha lavorato presso il più grande centro commerciale della provincia e negli ultimi 3 anni è stata responsabile della libreria con sede nel centro, aprendo la libreria anche al settore dell'editoria scolastica</p> <p>B – DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA L'IMPRESA</p> <p>La libreria "Libri per tutti" sarà aperta vicino alla bellissima e molto frequentata villa comunale di Vattelappesca.</p> <p>L'attività programmata è l'unica di questo genere sia per la città dove è localizzata, sia per i paesi limitrofi.</p> <p>DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO</p> <p>Vattelappesca è una cittadina di 50.000 con poche aree verdi e la presenza della villa comunale attira molte famiglie e giovani che praticano attività sportiva. Anche grazie alla scuola primaria lì vicino i cui bambini giocano spesso nell'area attrezzata.</p>	<p>Sarà offerto anche un servizio di prestito a prezzi vantaggiosi da affiancare a quello di vendita per coloro che vorranno leggere nel parco o a casa senza dover comprare il libro.</p> <p>I servizi offerti saranno: vendita di libri scolastici e di lettura vendita di prodotti di cancelleria Accesso a Internet Prestito di libri di lettura</p> <p>DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE</p> <p>Le spese previste nell'arco di tre anni, considerato l'acquisto dei nuovi computer, fotocopiatrici, stampanti, scanner, dell'accesso a Internet, e dei nuovi libri, sono di 90 mila euro.</p> <p>È prevista l'assunzione di tre collaboratori di cui una donna con contratti a progetto, nell'anno di entrata a regime</p> <p>ASPETTI FINANZIARI</p> <p>L'investimento complessivo ammonta a 50.000 euro: 5 computer; 3 stampanti, due scanner, un fax, due condizionatori, 3 librerie, mobili da ufficio, ammodernamento del locale.</p> <p>Si richiede un prestito di 35.000 euro</p> <p>Colui che richiede il finanziamento, offre come garanzia: - Una casa di 5 stanze in pieno centro di Vattelappesca - Una casa al mare</p>
<p>Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento</p> <p>Lancio del dado</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2: la gente, attratta dall'attività sportiva e dalla vita all'aria aperta, legge poco. Il prestito viene restituito, anche per evitare la vendita delle case del titolare, ma patteggiando ulteriori suddivisioni in rate e con tempi molto più lunghi. • da 3 a 12: tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente. 	



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

<p>Scheda cliente n. 4</p> <p>A - DENOMINAZIONE: "Fashion's" - Luogo dell'investimento: Roccadisù, frazione di Vattelappesca</p> <p>- Nome, età, titolo di studio: Michela Gratella, 36 anni, diplomata di terza media</p> <p>- Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: Per circa 16 anni ha lavorato presso una ditta familiare di confezionamento di abiti</p> <p>B - DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA L'IMPRESA Il negozio di abbigliamento "Fashion's" sarà collocato nella strada principale di Roccadisù, borgo di Vattelappesca con 3.000 abitanti.</p> <p>Nella stessa strada si trovano 3 bar, un supermercato, due edicole, un negozio di scarpe, un negozio di oggetti d'arte e un altro negozio di abbigliamento tradizionale. Nel borgo esistono una scuola primaria, una secondaria di primo grado e una superiore.</p> <p>"Fashion's" sarà rivolto a un pubblico giovanile che non trova spazio nel negozio già esistente.</p>	<p>- DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO I giovani abitanti di Roccadisù sono costretti a recarsi nei vicini centri commerciali e nei negozi di Vattelappesca per comprare abiti adatti alle loro esigenze. L'apertura di questo negozio consentirebbe di evitare gli spostamenti e potrebbe coinvolgere anche gli adulti sempre più portati verso un abbigliamento giovanile.</p> <p>- DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE Le spese e i consumi (telefono, condizionatore, computer, ecc.) previste nell'arco di tre anni, sono di 90 mila euro, che saranno ammortizzati nell'arco di cinque anni.</p> <p>La titolare del negozio farà anche da commessa.</p> <p>- ASPETTI FINANZIARI L'investimento complessivo ammonta a 60.000 euro per l'acquisto e l'ammodernamento del locale.</p> <p>Si richiede un prestito di 45.000 euro</p> <p>Colui che richiede il finanziamento, offre come garanzia un magazzino appena ristrutturato in campagna.</p>
<p>Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento</p> <p>Lancio del dado</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2: Disastro! Un incendio ha devastato il negozio e la merce. Il cliente è costretto a dichiarare fallimento. La banca richiede la copertura del debito attraverso la vendita del bene offerto come garanzia. • 3-7: I clienti sono meno del previsto perché le donne del paese preferiscono un abbigliamento tradizionale e i ragazzi, provenienti da centri più grandi, preferiscono comprare in negozi che offrono maggiore scelta. Il prestito è rimborsato solo per il 75%, poi il negozio chiude. • 8-10: L'inesperienza della titolare nel commercio le fa commettere diversi errori di gestione, che costringono a ridurre le scorte e quindi la scelta per i clienti. La clientela, già ridotta, in parte preferisce continuare ad andare nei centri commerciali: il prestito viene restituito, anche per l'orgoglio e l'onestà che caratterizzano la titolare, ma con forte ritardo e vendendo il magazzino. • 10 o più: tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente. 	



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

<p>Scheda cliente n. 5</p> <p>A - DENOMINAZIONE: "Sitiweb"</p> <p>- Luogo dell'investimento: Vattelappesca</p> <p>- Nome, età, titolo di studio: Massimiliano Internelli, 24 anni, diplomato nel settore informatico</p> <p>- Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: subito dopo il diploma Massimiliano ha lavorato in una società di sviluppo informatico realizzando siti web e fornendo assistenza diretta (andava per conto dell'azienda a casa dei clienti)</p> <p>B – DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA</p> <p>- L'IMPRESA</p> <p>Il cliente vuole mettersi in proprio creando un centro di assistenza on-line abbinato ad un negozio reale che sia anche un punto vendita e che abbia un'aula informatica per realizzare corsi.</p> <p>- DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO</p> <p>"Sitiweb" si rivolgerebbe ai numerosi negozianti presenti a Vattelappesca per consentire loro di sviluppare uno spazio web di vendita e soprattutto per poter mettere on-line un catalogo virtuale. Le particolarità dei prodotti realizzati a Vattelappesca potrebbero in questo modo essere conosciuti anche all'estero arricchendo l'intera comunità.</p> <p>Nello stesso tempo, la presenza di un negozio reale sul territorio fornirebbe ai clienti più tradizionali la possibilità di recarsi personalmente in ufficio e di avere sempre a disposizione un'assistenza tecnica e negozio informatico specializzato.</p>	<p>La presenza di un'aula informatica attrezzata consentirebbe di realizzare corsi per conseguire la patente europea tenuti dagli stessi tecnici informatici assunti.</p> <p>Mancando a Vattelappesca spazi informatici attrezzati, l'aula potrebbe essere data in affitto per la realizzazione e organizzazione di corsi indipendenti dalla "Sitiweb".</p> <p>- DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE</p> <p>Le spese e i consumi (computer, telefoni, collegamenti a Internet, condizionatore, mobilio d'ufficio ecc...) previste nell'arco di tre anni, sono di 90 mila euro.</p> <p>In negozio, oltre al titolare (che avrà l'ufficio in una zona separata), saranno assunti due tecnici informatici che forniranno un'assistenza immediata e specializzata. Essendo in due, uno di loro potrà anche muoversi sul territorio.</p> <p>- ASPETTI FINANZIARI</p> <p>L'investimento complessivo ammonta a 130.000 euro per l'acquisto delle attrezzature e l'ammodernamento del locale che è stato individuato nella zona centrale del paese.</p> <p>Si richiede un prestito di 45.000 euro</p> <p>Garanzie fornite: la proprietà da parte dei genitori del cliente di un palazzo di 3 piani alla periferia di Vattelappesca.</p>
<p>Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento</p> <p>Lancio del dado</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2: gli abitanti di Vattelappesca dimostrano scarso interesse per l'informatica e il mondo di Internet e le scuole del paese restano aperte anche il pomeriggio per offrire corsi di informatica ai propri studenti e alla cittadinanza, attraverso una convenzione col comune. Gli affari vanno male, viene restituito solo il 70% del prestito e poi il negozio fallisce. • da 3 a 12: tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente. 	



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

Scheda cliente n. 6

A - DENOMINAZIONE: **Cooperativa Restaurando**

- Luogo dell'investimento: Roccadisù, frazione di Vattelappesca
 - Nome, età, titolo di studio: Lucio Archeolini, 40 anni, laureato; Andrea Filosofini, 38 anni, laureato; Chiara Chiusini, 27 anni, diplomata all'istituto d'arte.

- Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: i soci anziani dell'impresa hanno un'esperienza di oltre 15 anni di lavoro sul territorio. Hanno lavorato come guide turistiche. Lucio Archeolini, in particolare, lavora come archeologo e ha pubblicato un importante testo sul sito di Campoaffossato, a 10 chilometri da Roccadisù. Tutti e tre i soci hanno collaborato a diverse pubblicazioni di interesse culturale legate al territorio. Chiara Chiusini ha una grande esperienza legata al restauro per aver frequentato per anni *stages* di lavoro in zona.

B - DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA

- L'IMPRESA

"Restaurando" è una cooperativa che opera da 10 anni nel settore della valorizzazione dei Beni Culturali ed è situata a Roccadisù, borgo di Vattelappesca con 3.000 abitanti.

La zona di Vattelappesca si caratterizza, oltre che per la ricca zona industriale, per i borghi storici di notevole interesse artistico. Molti di questi sono sotto vincolo della sovrintendenza e possono essere restaurati solo ricevendo un permesso e offrendo garanzie di rispetto delle strutture storiche. "Restaurando" offrirà una seria consulenza in questo campo.

- DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO

I soci della cooperativa, hanno da anni forti rapporti con le agenzie turistiche del territorio e con i comuni limitrofi. Il rinnovamento della sede della cooperativa con l'apertura della nuova sezione destinata alla consulenza e alla fornitura, rivolta ai professionisti del settore, di prodotti, materiali e attrezzature per il restauro. Sarà realizzato un sito web che, offrendo un catalogo on-line, consentirà di attirare nuovi clienti e di gestire ordini a distanza.

- DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE

Le spese e i consumi previste nell'arco di tre anni, sono di 20 mila euro e dovrebbero essere ammortizzate nel giro di 5 anni.

I soci lavoreranno a pieno ritmo. Si prevede di assumere, dall'anno a regime, un commesso che si occupi del negozio.

- GLI ASPETTI FINANZIARI

L'investimento complessivo ammonta a 30.000 euro per l'acquisto e l'ammodernamento del locale. Si richiede un prestito di 20.000 euro

La cooperativa offre come garanzia:

- Una bivano restaurato di proprietà di un socio nella strada principale di Roccadisù
- La sede della cooperativa di proprietà del presidente

Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento

Lancio del dado

- **da 2 a 7:** malgrado la lunga esperienza degli operatori, l'impresa di restauro attira pochi clienti e per 6 anni i soci sono costretti a riservare buona parte degli introiti legati al turismo alla copertura del finanziamento. il prestito viene restituito regolarmente ma con grande sacrificio dei richiedenti che saranno costretti a chiudere l'impresa.
- **da 8 a 12:** tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente e pur con qualche problema, la società sopravvive.



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

<p>Scheda cliente n. 7</p> <p>A - Denominazione: "Digiocoingiooco"</p> <ul style="list-style-type: none"> - Luogo dell'investimento: Borgofelice - Nome, età, titolo di studio: Elly Ludicilla, 35 anni, laureata - Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: libera professionista nel mondo del gioco e della formazione, autrice di saggi sulla didattica ludica e di numerosi giochi didattici rivolti al mondo della scuola <p>B – DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA – L'IMPRESA</p> <p>"Digiocoingiooco" sarebbe la sede dell'attività professionale portata avanti da 10 anni dalla cliente e si affiancherebbe ad una ludoteca.</p> <p>– DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO</p> <p>La cliente ha sviluppato da anni una professionalità legata al mondo del gioco grazie ai corsi che tiene anche fuori regione sia a scuola che all'Università. Il suo lavoro di formazione è spesso legato alla casa editrice dei giochi che ha pubblicato e possiede un sito web che le fornisce molti contatti.</p>	<p>L'investimento consentirebbe di avere un ufficio e di collegarvi un'azione diretta sul territorio: a Borgofelice, paese di 30.000 abitanti, non esiste nessuna realtà che fornisca servizi qualificati legati all'infanzia e la ludoteca potrebbe sopperire a questa mancanza.</p> <p>Il luogo individuato sarebbe un antico edificio vicino al parco. Nello stesso tempo, la ludoteca fornirebbe servizi di qualità sullo sviluppo di attività giochi per esplorare i numerosi borghi limitrofi.</p> <p>– DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE</p> <p>Le spese e i consumi (telefono, condizionatore, computer, fax, ecc...) previste nell'arco di quattro anni, sono di 10 mila euro.</p> <p>Elly Ludicilla si occuperà della gestione dell'impresa e del lavoro intellettuale. Da subito sarà aiutata da una ludotecaria assunta a tempo determinato e successivamente, per i periodi di maggior lavoro, sarà assunto un altro collaboratore.</p> <p>– GLI ASPETTI FINANZIARI</p> <p>L'investimento complessivo ammonta a 100.000 euro per l'acquisto e l'ammodernamento del locale. Si richiede un prestito di 65.000 euro Colui che richiede il finanziamento, offre come garanzia: due case di proprietà situate in paesi limitrofi dei genitori della richiedente; fondi di investimento per 20.000 euro</p>
<p>Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento</p> <p>Lancio del dado</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2: gli ipermercati aperti in zona offrono spazi giochi con personale specializzato gratuitamente. L'attività legata alla ludoteca ne risente e l'operatrice viene licenziata per poter coprire il finanziamento. • da 3 a 6: a causa della crisi mentre la ludoteca rende grazie all'organizzazione di feste private e a una convenzione col Comune, la parte legata alla formazione attraversa un momento di stallo. Il prestito viene restituito nei tempi giusti ma con molti sacrifici. • da 7 a 12: tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente. 	



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

<p>Scheda cliente n. 8</p> <p>A - DENOMINAZIONE: "Benmangiando"</p> <p>- Luogo dell'investimento: Borgofelice (30.000 abitanti)</p> <p>- Nome, età, titolo di studio: Pietro Mangione, 30 anni, diplomato all'alberghiero; Paolo Calcolini, 27 anni, diplomato ragioniere</p> <p>- Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: Pietro Mangione ha un'esperienza decennale come cuoco in località di mare e di montagna, Paolo Calcolini da 11 anni lavora come ragioniere per un ristorante di sua proprietà</p> <p>B - DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA</p> <p>- L'IMPRESA "Benmangiando" sarà un agriturismo situato sulle colline vicino Borgofelice, in una zona molto trafficata ma protetta dal verde. Grazie alla presenza di aziende agricole e di allevamento nei dintorni dedite alle pratiche biologiche, sarà possibile offrire cibi naturali che seguono solo ricette tradizionali. La presenza di una piscina e di giochi per bambini, consentirà di scegliere l'agriturismo anche per passare le giornate di sole.</p>	<p>- DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO La situazione economica florida di Borgofelice e il relativo alto numero dei ristoranti cittadini mostra una propensione per il buon cibo degli abitanti della zona. La presenza di una piscina, in una zona relativamente lontana dal mare, permetterà di attrarre clienti in estate.</p> <p>- DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE Le spese e i consumi (telefono, condizionatore, computer, ecc...) previste nell'arco di tre anni, sono di 150 mila euro e saranno ammortizzate, secondo le previsioni, dal secondo anno.</p> <p>I due soci assumeranno una cuoca a tempo indeterminato e lavoratori specializzati stagionali.</p> <p>- GLI ASPETTI FINANZIARI L'investimento complessivo ammonta a 500.000 euro per l'acquisto e l'ammodernamento del casale individuato in contrada Isaolabella, per la costruzione della piscina e per l'acquisto degli arredi per interno ed esterno.</p> <p>Si richiede un prestito di 300.000 euro</p> <p>Chi richiede il finanziamento, offre come garanzia: Un ristorante già avviato nel centro di Borgofelice Fondi di investimento per 50.000 euro Due case di proprietà</p>
<p>Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento</p> <p>Lancio del dado</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2: Viene aperto un grande ristorante con annesso un parco acquatico. La piscina sembra subito una cosa vecchia e i clienti sono davvero pochi. Gli affari vanno male, viene restituito solo il 50% del prestito e poi il negozio fallisce. La banca chiede che il debito sia coperto utilizzando i beni offerti in garanzia. • da 3 a 4: Il marito della cuoca per motivi di lavoro è costretto a trasferirsi all'estero. Il nuovo cuoco non è altrettanto bravo e la clientela ne risente. I tempi di avviamento dell'impresa diventano più lunghi e così quelli di restituzione del finanziamento. • da 5 a 12: tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente e l'agriturismo è fra i più apprezzati della zona. 	



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

<p>Scheda cliente n. 9</p> <p>A - DENOMINAZIONE: "Accellerapratiche" - Luogo dell'investimento: Borgofelice, (30.000 abitanti)</p> <p>- Nome, età, titolo di studio: Luigi Burocratini, 56 anni, Laureato in economia e commercio</p> <p>Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: Per circa 20 anni ha lavorato nella più importante azienda di Borgofelice nell'area gestione del personale passando da un lavoro di segreteria a uno di tipo dirigenziale</p> <p>B – DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA – L'IMPRESA</p> <p>"Accellerapratiche" sarebbe un ufficio privato che offre servizi di facilitazione del rapporto fra il cittadino e la burocrazia, ma anche consulenza aziendale circa i rapporti con il personale.</p> <p>– DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO</p> <p>La presenza di numerose aziende nella zona e la lunga esperienza e le numerose conoscenze maturate negli anni di lavoro di Luigi Burocratini, gli consentirebbero di avere clienti sempre nuovi.</p>	<p>La creazione di un sito web permetterebbero di avere anche consulenza on-line oltre che uno spazio pubblicitario virtuale.</p> <p>– DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE</p> <p>Le spese e i consumi (telefono, condizionatore, computer, creazione e gestione del sito web ecc.) previste nell'arco di tre anni, sono di 50 mila euro.</p> <p>Il titolare del negozio assumerà un giovane esperto di informatica a progetto.</p> <p>– GLI ASPETTI FINANZIARI</p> <p>L'investimento complessivo ammonta a 120.000 euro per l'acquisto, l'arredamento del locale e la creazione e gestione del sito web.</p> <p>Si richiede un prestito di 45.000 euro</p> <p>Colui che richiede il finanziamento, offre come garanzia:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Una residenza in campagna in campagna (6 stanze più giardino) - Una casa di proprietà a Borgofelice
<p>Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento</p> <p>Lancio del dado</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2: Nella pubblica amministrazione si decide di aprire sportelli specializzati di consulenza al pubblico che si mostrano molto efficienti. I tempi di avviamento dell'impresa diventano più lunghi e così quelli di restituzione del finanziamento. Il giovane esperto d'informatica viene licenziato e così il sito web decade. • da 3 a 12: tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente. 	



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

Scheda cliente n. 10

A - DENOMINAZIONE: "Elettricando"

Luogo dell'investimento: Borgofelice

- Nome, età, titolo di studio: Pino Elettricelli, 23 anni, diplomato al professionale

- Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: libero imprenditore da 4 anni

B - DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA

- L'IMPRESA

Pino lavora in una società di impianti elettrici ed idrici. Ha acquisito un'enorme esperienza, sia nei rapporti con la clientela per la stesura dei preventivi di lavoro, sia per quel che riguarda i problemi legati ai fornitori ad all'approvvigionamento di materia prima.

L'idea imprenditoriale è quella di creare una impresa che si occupi di installazione e manutenzione di impianti elettrici, sia civili che industriali, di reti computer e di sistemi di antifurto complessi.

- DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO

I prodotti e i servizi offerti da "Elettricando" sono:

1. Impianti elettrici civili ed industriali
2. Impianti tecnologici (reti, antifurti, ecc.)

Grazie alle conoscenze, e agli anni trascorsi nel settore, la futura ditta potrà contare su clienti sparsi su tutta la regione.

La forte presenza di realtà industriali e commerciali sul territorio, oltre all'esistenza di numerose ville isolate in zona costituisce un ottimo bacino di utenza.

"Elettricando" sarà pubblicizzato, oltre che sul sito internet, anche attraverso annunci su riviste specializzate del settore.

- DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE

Le spese e i consumi (telefono, condizionatore, computer, ecc.) previste nell'arco di tre anni, sono di 90 mila euro.

Per il tipo di attività che si va ad impiantare sono stati previsti nell'anno a regime 7 assunzioni a tempo indeterminato, 4 uomini e 3 donne.

- GLI ASPETTI FINANZIARI

L'investimento complessivo per acquistare le attrezzature tecniche prevede un costo di 193.000 euro per cui si chiede un finanziamento.

Il titolare provvederà all'acquisto diretto del locale e dell'attrezzatura d'ufficio.

Colui che richiede il finanziamento, offre come garanzia:

- Beni immobili e finanziari offerti da terzi (genitori) per 200.000 euro

Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento

Lancio del dado

- **2:** Per disguidi con i fornitori, le spese di avviamento dell'impresa si raddoppiano. I tempi di avviamento dell'impresa diventano più lunghi e così quelli di restituzione del finanziamento.
- **da 3 a 5:** le 3 donne assunte restano incinta a distanza di un mese l'una dall'altra. Le spese aumentano così improvvisamente. I tempi di recupero delle spese diventano più lunghi e così quelli di restituzione del finanziamento.
- **da 6 a 12:** tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente.



GINO E MARGHERITA in

Come si sviluppa un'idea

Scheda cliente n. 11

A - DENOMINAZIONE: "MangiaOriente"

- Luogo dell'investimento: Roccadisù, frazione di Vattelappesca

- Nome, età, titolo di studio: Francesco Ghiottone, 26 anni, diplomato

- Esperienze lavorative precedenti della titolare o dei soci dell'impresa richiedente: Per circa 8 anni ha lavorato come pizzaiolo nella pizzeria d'asporto vicino al giardino pubblico di Vattelappesca

B – DESCRIZIONE DELL'INIZIATIVA – L'IMPRESA

Il chiosco "Mangiaorient" sarà collocato nella zona industriale di Roccadisù, borgo di Vattelappesca con 3.000 abitanti. Realizzerà cibi etnici da asporto o da poter consumare velocemente sul luogo. Ad essi affiancherà una produzione di pizza al metro per accontentare i palati più tradizionalisti.

"Mangiaorient" sarà rivolto agli operai e lavoratori della zona che desiderano un pasto veloce durante la pausa pranzo.

B2 – DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA' CHE SI INTENDE SVOLGERE, DEL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO E DEL MERCATO DI RIFERIMENTO

La vasta area industriale della zona presenta una scarsa offerta di ristorazione veloce. Sono presenti due ristoranti ma molto eleganti e cari. La presenza di lavoratori extracomunitari renderebbe sarebbe un iniziale bacino di utenza privilegiato per il chiosco. La fama del titolare (da sempre appassionato di cucina etnica) come pizzaiolo attirerebbe anche una clientela più tradizionalista.

La pubblicità sarebbe fatta con l'affissione di volantini nelle aziende e pubblicità sulla stampa locale.

– DESCRIZIONE DEI FATTORI DELLA PRODUZIONE

Le spese e i consumi (telefono, condizionatore, computer, ecc...) previste nell'arco di tre anni, sono di 20 mila euro che saranno ammortizzati nel corso dei primi due anni di lavoro a regime.

– GLI ASPETTI FINANZIARI

L'investimento complessivo ammonta a 30.000 euro per l'acquisto del chiosco e delle attrezzature e arredi previsti.

Si richiede un prestito di 25.000 euro

Colui che richiede il finanziamento, offre come garanzia:

- Fondi di investimento per 10.000 euro

Andamento dell'impresa e restituzione del finanziamento

Lancio del dado

- **2:** I lavoratori della zona si dimostrano molto conservatori e non amano il cibo orientale. I tempi di avviamento dell'impresa diventano più lunghi e così quelli di restituzione del finanziamento.
- **da 3 a 12:** tutto perfetto, il prestito viene restituito regolarmente.

