1.L'idea imprenditoriale : Elexperience

L'esperienza degli "Eletti" di Expo 2015 per promuoverne l'eredità culturale tramite prodotti e servizi on line.

Nutrire l'Uomo per nutrire il pianeta. Cons@pevolezza=Energia per la vita.

Tramite applicazioni digitali stimolare una trasformazione culturale che si muove da ego-sistema ad eco-sistema. Sviluppare la capacità di relazionarsi in modo sostenibile, raggiungendo una competenza trasversale utile all'ingresso nel mercato del lavoro e allo sviluppo dell'autoimprenditorialità di sé stessi.

"*Ognuno deve fare la sua parte: ognuno nel suo piccolo*
ognuno per quello che può
ognuno per quello che sa."
Paolo Borsellino

Il nostro brand intende promuovere nuovi comportamenti guidati da un'etica della sostenibilità come della legalità. In un mondo in cui Facebook ha aggregato la sua community intorno al "Mi Piace", noi proponiamo un passo verso l'impegno concreto aggregandoci intorno al "Non Mi Piace", quindi "Ci Provo!" a migliorare il micro-mondo in cui vivo. Ognuno può essere una persona più consapevole, equilibrata e sostenibile. Non possiamo più delegare agli altri la responsabilità di migliorare il mondo in cui viviamo. La società distratta assolve i comportamenti scorretti e si autoassolve per non essere capace di vigilare sul rispetto dei valori.

2.Descrizione del prodotto/servizio

Per contrastare questa deriva abbiamo creato un personaggio che chiamiamo l'Elexpo (Eletto di Expo).
Un prototipo di umanità che svolge il ruolo di arbitro della sostenibilità e della legalità.
A questo scopo presentiamo tre prodotti per sviluppare una competenza trasversale.
1) **ElexpoApp**: Unendo gioco e apprendimento proponiamo app sociali multipiattaforma per stimolare un modo di vedere e agire nel mondo più consapevole e socialmente responsabile. Raccolgono l'eredità culturale di Expo 2015 ed offrono la possibilità di svolgere test cognitivi. Proponiamo quiz a risposta Vero/Falso, con 4 alternative di cui solo una vera e con 4 alternative con più di una risposta vera.
2) **ElexpoGlasses:** Occhiali della consapevolezza utili nel problem solving
Si tratta di un'occhiale stenopeico, già presente sul mercato che al posto delle lenti ha degli schermi neri traforati ed è impiegato come ausilio alla rieducazione funzionale di: miopia, astigmatismo, ipermetropia e presbiopia. L'aspetto innovativo degli ElexpoGlasses consiste nella colorazione delle lenti (una nera con un po' bianco e l'altra bianca con un po' di nero) che rimanda ad un particolare modo di guardare la realtà nell'affrontare la soluzione dei problemi.
Il valore aggiunto risiede nel fatto che si viene a produrre una "realtà aumentata" adatta a tutti, e ancor più per coloro che hanno disturbi visivi.
3) **iElexpo**: L'app della nostra community che pratica un social game per riequilibrarsi al meglio nel proprio contesto. I giocatori interagiscono in un social network in cui è possibile segnalare con un "Non mi Piace" anomalie e/o criticità individuate nell'ambiente o nelle relazioni umane.

Condividendo un "user feedback post" puoi segnalare: "il comportamento è troppo(...) o troppo poco(...) la prossima volta provi a riequilibrarlo?" Oppure degli "eco feedback post": "l'ambiente è troppo(...) o troppo poco(...) vuoi contribuire a riequilibrarlo?" L'"Uomo Sostenibile" (Elexpo) mosso dalla tensione morale generata dallo squilibrio (nella Forza), clicca su "Ci provo!" e si assume l'onere e l'onore di impegnarsi concretamente per ridurre gli eccessi e ripristinare uno stato sostenibile di equilibrio (eco-user friendly).

3.Il Team

Il progetto "Elexperience" è uno sviluppo di "Umanet Expo", già selezionato tra i vincitori del concorso "Le scuole lombarde per Expo Milano 2015", nell'area tematica "Cibo Sostenibile = Mondo Equo". Nel portale Umanet Expo (elexpo.net), tramite videogame, app, quiz, siti tematici, simulatori, diffondiamo consapevolezza digitale circa il "cibo per la mente" di cui ha bisogno l'Uomo per evolvere e rendere il proprio comportamento più consapevole e

sostenibile. Il sottoscritto docente referente è un ingegnere informatico laureatosi nel 2001 con la tesi di laurea : "Applicazione degli strumenti e delle tecniche dell'ingegneria del software in ambito sociale" per il quale l'insegnamento è una scelta per attuare la visione della tesi e non un ripiego. Il team è formato dagli studenti delle mie classi impegnate nel percorso di alternanza scuola lavoro: Impresa in azione promosso da JA Italia (http://2016.impresainazione.it/). Nell'a/s la nostra impresa "Umanet Evolution Technologies" si è classificata a livello nazionale tra le prime 10 imprese ad impatto sociale nel percorso SE360. http://www.impresainazione.it/social-enterprise-360/ . Lo scorso a/s è stata coinvolta la classe 3Ci dell'indirizzo informatico, quest'anno il percorso continua con la 4Ci e accoglie anche la 3Ca (informatici + elettronici) del corrente a/s 16/17.

La nostra sede si trova in viale zara 23/C, Istituto di Istruzione Superiore "E. Alessandrini" - Vittuone (MI)

4.Individuazione del mercato potenziale

I disturbi visivi sono piuttosto comuni, secondo i dati OMS nel mondo sono circa 246 milioni le persone che hanno problemi visivi. Negli ultimi 50 anni i bambini con problemi alla vista sono raddoppiati. In base ad un'indagine che ha esaminato un campione eterogeneo di cittadini italiani, è emerso che dopo gli anta più di sette italiani su dieci, circa il 71,2 per cento, soffrono di almeno un disturbo di tipo visivo come presbiopia, miopia, astigmatismo e ipermetropia. Mentre guardando alla sola popolazione studentesca da 6 a 18 anni di 7.5 milioni e stimando al 30% il segmento con disturbi visivi si ottiene un target di 2,2 milioni di persone che potrebbero trarre utilità dall'utilizzo degli occhiali stenopeici/ElexpoGlasses. Inoltre anche chi non ha problemi visivi potrebbe acquistare i nostri prodotti e servizi come gadget per ricordare il messaggio del nostro brand: una strategia sempre valida di problem solving per trovare soluzioni concrete a problemi reali tramite il riequilibrio (della Forza).

5.Strategia di Marketing e Promozione

La promozione della nostra startup scolastica passa attraverso i canali dell'alternanza scuola lavoro e quelli della società civile. Operiamo in un'ottica di responsabilità sociale d'impresa con lo slogan "Un piccolo impegno. Impegnarsi in tanti. Promuovere un mondo migliore." Ipotizziamo una strategia di vendita finalizzata ad ottenere 1€ di ricavo per ogni prodotto. Ipotizziamo un ritorno sugli investimenti che è funzione dell'efficacia delle strategie di marketing che saranno messe in atto per promuovere i prodotti nei canali opportuni e raggiungere l'ampio target individuato. Ricavi potrebbero emergere anche dalla vendita dell'app, attualmente gratuite, sui vari store Google, Apple, Microsoft.

Guardare alle dinamiche culturali in atto e "muoversi con ciò che si muove" seguendo la scia creata da Expo 2015 e dal ritrovato interesse da parte del grande pubblico per la saga "Star Wars". Ipotizziamo una sinergia con i canali di marketing e vendita della Disney Italia per definire il ruolo dell'Elexpo come quello di uno speciale Jedi dei nostri tempi. In un'ottica di responsabilità sociale d'impresa si può promuovere, in scia alla popolarità di Star Wars, la nostra applicazione in ambito sociale che chiamiamo: "Polar Wars". Proporre una traduzione e semplificazione dei principi della Forza, motore di tutte le cose, utilizzando un linguaggio adatto tanto agli adulti che ai giovani, un linguaggio metaforico in cui scienza, informatica e fantasia si incontrano in una strategia sempre valida per il problem solving.

6.Le scelte operative

I costi che vanno finanziati sono relativi all'approvvigionamento degli occhiali stenopeici e alla loro trasformazione in ElexpoGlasses. In alternativa si potrebbero finanziare i costi per produrre nel nostro istituto tramite stampa 3D occhiali e gadget personalizzabili. Oppure ancora produrre gli occhiali con materiale riciclabile come il cartone.
In generale i costi riguardano l'allestimento di laboratori per una scuola aperta sul territorio per offrire servizi alla comunità offrendo una spazio di ascolto e creatività alla comunità. Finanziare un percorso per integrare la filiera formativa, quella produttiva e quella sociale, nella co-progettazione/sperimentazione di nuove forme organizzative e nuovi servizi. Quindi realizzare un modello di alternanza scuola lavoro tra reti di scuole ed imprese socialmente responsabili dove la scuola potrebbe costituirsi in forma cooperativa di studenti ed ex studenti.

7.Finanziamenti

Tramite una comunità di soggetti che in un'ottica di social responsibility possono sostenere le scuole del territorio:

Crowdfunding, Angel Investor, Amici e Parenti, Venture Capital, Partner Commerciali

8.Obiettivi a medio lungo termine

Estendere su ampia scala un "gioco sociale" in cui i comportamenti scorretti vengono contrastati e quelli socialmente vantaggiosi ricompensati e promossi. Costituire una rete della sostenibilità, che prevede la collaborazione tra scuole, famiglie, aziende e società civile. Creare uno scenario in cui la somma di tante piccole cose possa fare la differenza nel sostenere la crescita e il progresso del territorio grazie a nuovi prodotti e servizi per aumentare la consapevolezza relazionale.

Il presente ci parla di una startup scolastica che ha prodotto alcuni prototipi del proprio brand ad impatto sociale e sta iniziando la propria promozione sia su scala locale che sugli app store (Apple, Google, Microsoft). Non ha ancora affrontato spese particolarmente significative ed effettuato vendite, per tale motivo lasciamo vuota il piano economico-finanziario. Lo intendiamo come un “vuoto pieno” di potenzialità e numeri ancora da esprimere. Grazie al percorso impresa in azione per il futuro ci auguriamo di essere tra quel 20% di giovani europei che avviano una propria impresa entro 5 anni dal programma. Ogni lungo viaggio inizia con piccoli passi, grazie a Junior Achivement e Prometeo forse oggi possiamo compiere un’altro passo avanti nella realizzazione della mission di "Umanet Evolution Technologies".

Piano economico-finanziario

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE

	2016	2017	2018
RICAVI (PREZZO * QUANTITA’)			
- COSTI COMMERCIALI - Relativi alle vendite ed alla promozione dell'azienda (provvigioni ai rappresentanti, pubblicità, cataloghi, fiere e mostre, spese per i viaggi di promozione, ecc.)			
- COSTI TECNICI – Relativi alla produzione (materie prime, trasporti, materiali ecc.)			

- COSTI AMMINISTRATIVI – Relativi al funzionamento dell'azienda (spese postali, cancelleria, valori bollati, spese di pulizia locali ecc.)			
- COSTI DEL PERSONALE – Relativi al personale			
= MARGINE OPERATIVO LORDO reddito di un'azienda al lordo di interessi (gestione finanziaria), tasse (gestione fiscale)			
- AMMORTAMENTO (quota riferita ai beni durevoli relativa al consumo dello stesso nell'anno)			
= REDDITO OPERATIVO capacità dell'impresa di generare reddito con la sua attività tipica			
+/- INTERESSI/ONERI FINANZIARI			
= REDDITO FINALE (utile o perdita)			

ATTIVITA'	2016	2017	2018	PASSIVITA'	2016	2017	2018
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI (fabbricati, terreni, attrezzature)				**CAPITALE PROPRIO** (è il capitale di proprietà dell'impresa, il denaro investito dai soci)			
+ IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI (brevetti, costi notarili, avviamento)				**UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO** (utile o perdita derivante dal conto economico previsionale**)**			
TOTALE IMMOBILIZZAZIONI (totale degli impieghi a lungo termine, beni che esauriscono la loro utilità in diversi anni)				**TOTALE CAPITALE NETTO**			
MATERIALI IN SCORTA (materiali che l'impresa acquista come scorte di magazzino che verranno consumati nell'anno successivo)				**FONDO TFR** (è il debito che la società contrae con i propri dipendenti)			
+ CREDITI (ammontare delle vendite che non sono ancora stati incassati per effetto delle dilazioni di pagamento)				**DEBITI DI FUNZIONAMENTO** (Debiti verso fornitori derivati dalle dilazioni di pagamento)			
+ CASSA (denaro contante che un'impresa ha a disposizione in un dato momento)				**DEBITI DI FINANZIAMENTO** (capitali ottenuti da soggetti terzi da restituire in più anni)			
TOTALE ATTIVO CIRCOLANTE (totale delle attività che sono facilmente smobilizzabili)				**TOTALE DEBITI**			
TOTALE ATTIVITA' (somma delle immobilizzazioni + attivo circolante)				**TOTALE PASSIVITA'** (capitale netto + fondo TFR + debiti)			

STATO PATRIMONIALE PREVISIONALE