

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE ANNO 2019
SCHEMA PROGETTO D'IMPRESA

DENOMINAZIONE IMPRESA

G&G School di Kukula Aleksandra

DESCRIZIONE DEL PROGETTO D'IMPRESA (Max 2000 battute)

Il seguente Business Plan è stato redatto con l'obiettivo di illustrare l'operazione di avvio (dal 2019 al 2021) di una **scuola di inglese per bambini dai 1 ai 13 anni**, attraverso un sistema *franchising Pingu's English* dai contenuti altamente flessibili e ad alto livello pedagogico, come dimostra l'esperienza pluriennale e su scala globale di tale corsi.

L'attività opererà quindi in franchising coprendo in esclusiva una zona geografica discretamente ampia nei comuni di Ravenna e **limitrofi**, con un bacino di utenti di quasi **27.000 bambini da 1 ai 13 anni** (dati 2017).

La forma di **impresa** sarà **in forma individuale** con alcune collaborazioni per il teaching e il receptioning a regime. Le spese di avvio saranno coperte oltre che con una parte di **capitale proprio**, anche con una quota parte derivante da finanziamento bancario.



Nei primi anni, su cui si basa tale Business Plan, gli obiettivi principali sono:

- **diventare punto di riferimento nel settore**
- **affermarsi delle attività con un buon tasso di crescita annuale**
- **mettere le basi per un ulteriore incremento nei successivi 3 anni**
- **ritorno del capitale proprio investito nei primi 3 anni**
- **buon livello remunerativo per l'imprenditore stesso**
- **discreta organizzazione composta da docenti e personale di assistenza**
- **buon livello di fatturato per l'attività stessa**



Impara con Pingu



Pingu's English



Imparare giocando

Scopri la famiglia Pingu

Le fantastiche **avventure di Pingu** e la sua famiglia faranno da contorno alle attività in cui sarà coinvolto il bambino nel corso di **apprendimento della lingua inglese**.

Pingu è un piccolo pinguino simpatico e grazioso; l'**amico che tutti i bambini vorrebbero avere** e con il quale inizieranno a parlare l'inglese.

Panoramica del corso

Pingu's English è studiato appositamente per permettere ai bambini di **imparare la lingua inglese** in età prescolare, attraverso metodi stimolanti.

Giochi, creatività manuali, film e cartoni animati, storie e canzoni, sono solo alcune delle tante attività in cui vengono coinvolti i bambini.

Rendere l'inglese divertente

Il segreto per far studiare i bambini è quello di associare lo **studio dell'inglese** a un'attività divertente, come per esempio **guardare cartoni animati** del personaggio preferito.

Richiedi Informazioni



Sommario

EXECUTIVE SUMMARY	Errore. Il segnalibro non è definito.
1. IDEA IMPRENDITORIALE	3
1.1 COME NASCE L'IDEA	3
1.2 IN CHE COSA CONSISTE.....	4
1.3 COSA E' STATO FATTO FINORA	4
1.4 SETTORE DI ATTIVITA' E FORMA GIURIDICA.....	5
2. LA FAMIGLIA DI PRODOTTI E SERVIZI OFFERTI	7
3. ANALISI DI MERCATO.....	9

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE ANNO 2019
SCHEDA PROGETTO D'IMPRESA

3.1 IL MERCATO DI RIFERIMENTO E I CLIENTI	9
3.2 I COMPETITORS.....	9
3.3 PIANO DI MARKETING	10
4. PARTNERSHIP CON FRANCHISOR	10
5. SWOT ANALYSIS.....	11
6. L'ANALISI ECONOMICO/FINANZIARIA	11
6.1 LE PREVISIONI DI VENDITA e PREZZI DEI SERVIZI/PRODOTTI	11
6.2 IL PIANO DEGLI INVESTIMENTI	13
INVESTIMENTO INIZIALE.....	13
COSTI OPERATIVI	13
6.3 IL PIANO DEI FINANZIAMENTI	Errore. Il segnalibro non è definito.
6.4 IL CONTO ECONOMICO PREVISIONALE	Errore. Il segnalibro non è definito.
6.5 I FLUSSI DI CASSA PREVISIONALI.....	Errore. Il segnalibro non è definito.
7. CONCLUSIONI	13

1. IDEA IMPRENDITORIALE

1.1 COME NASCE L'IDEA



*L'Italia è all'ultimo posto in Europa per la conoscenza della lingua inglese. A certificarlo è l'ultima ricerca di EF Education First, l'organizzazione internazionale specializzata in corsi di lingua all'estero e vacanze-studio. I dati indicano che la **scarsa conoscenza dell'inglese rende gli adulti meno competitivi** sul mercato del lavoro, soprattutto in tempi di crisi come questi, per l'esigenza di internazionalizzazione delle aziende. Se consideriamo poi che, da diversi anni, alcuni Corsi di Laurea e dottorati di ricerca delle stesse Università Italiane prevedono l'utilizzo esclusivo della lingua inglese, capiamo che oggi **risulta fondamentale averne un'ottima padronanza.***

Molte ricerche hanno dimostrato che *l'abilità di imparare una seconda lingua con competenza nativa o quasi nativa (native-like o near-native) è limitata ai primi 8-10 anni di vita*: la finestra temporale ideale per inserire ulteriori lingue, oltre alla lingua madre, andrebbe quindi dalla nascita fino all'inizio della pubertà. Dopo quest'età, quello che si osserva è la perdita di alcune particolari abilità linguistiche e una maggiore variabilità tra i risultati ottenuti.

I genitori sono, infine, ben consapevoli del fatto che la scuola italiana non sia in grado di offrire un servizio e un insegnamento competitivo e qualitativamente all'altezza.

È proprio all'interno di questo mercato con una richiesta in continua crescita, che si inserisce la mia idea

imprenditoriale, attraverso un *sistema franchising Pingu's English*, una scuola di inglese per bambini altamente flessibile e ad alto contenuto pedagogico.

Le classi sono vivaci, interessanti e diverse da quelle della maggior parte delle altre scuole. Da giochi e creatività manuali a storie e canzoni, Pingu's English aiuta il bambino a trovare lo stile di apprendimento che predilige, in un ambiente sicuro e felice.

Cogliendo spunti dall'amabile personaggio animato di Pingu e dalle sue simpatiche avventure al Polo Sud, Pingu's English rende l'inglese divertente da insegnare e, soprattutto, divertente da imparare.

1.2 IN CHE COSA CONSISTE

Pingu's English è un **innovativo corso di inglese** che sta rivoluzionando l'insegnamento della lingua ai **bambini da 1 ai 13 anni**. Ideato da **Linguaphone Group**, leader mondiale nel settore della formazione linguistica con **109 anni d'esperienza**, Pingu's English è un corso di **tre livelli**, nato sul popolarissimo personaggio della serie tv per bambini Pingu, che è stato visto da oltre un miliardo di persone su più di **160 canali tv in tutto il mondo**. Ispirato da questo adorabile pinguino e dalle sue avventure quotidiane al Polo Sud, il corso è strutturato per essere insegnato all'interno **delle scuole Pingu's English, negli asili nido, nelle scuole materne e nelle scuole primarie**.

A differenza di molti altri corsi di inglese, Pingu's English coinvolge i bambini sin dall'inizio con argomenti e situazioni altamente interessanti. Ma soprattutto **i bambini sono coinvolti e stimolati** nel corso di tutto il percorso di apprendimento, imparando in modo naturale e divertente. Sia che i bambini rispondano meglio all'apprendimento **attraverso figure, canzoni, storie e giochi**, sia che lo facciano producendo altri contenuti, **Pingu's English li aiuta a trovare lo stile di apprendimento che meglio si adatta alle loro attitudini**.

Pingu's English ha sviluppato anche il corso **Pingu's English TOTS**, un percorso di apprendimento per i bambini di età compresa tra i **18 e i 36 mesi e i loro genitori**, per muovere assieme i primi passi nella scoperta di questa nuova lingua

Pingu's English:

- *Insegna l'inglese comunicativo di tutti i giorni ai bambini dai 1 ai 13 anni*
- *Propone percorsi TOTS **genitore-bambino***
- *Sviluppa **abilità creative ed educative** fondamentali*
- *Utilizza un'ampia gamma di **risorse multimediali e di materiali di supporto***
- ***Verifica e monitora** continuamente i bambini per assicurarne il successo*
- *Include **numeroso attività** ad alto contenuto educativo e di intrattenimento*
- *A differenza di molti altri corsi d'inglese, Pingu's English cattura **l'attenzione del bambino fin dall'inizio con interessanti situazioni ed argomenti**. Cosa più importante, **mantiene viva la sua attenzione** per cui è molto più probabile che impari. E non è necessaria nessuna precedente conoscenza della lingua inglese!*
- *Costruisce **l'autostima nel parlare inglese** a partire dalla tenera età*
- *Include una vasta gamma di **attività istruttive divertenti***
- *È **l'UNICO corso di lingua inglese** basato sull'amato personaggio di Pingu*

1.3 COSA E' STATO FATTO FINORA

Con 109 anni di esperienza, **Linguaphone Group è un provider globale di corsi di lingua a livello mondiale**.

Nel febbraio del **2006**, il gruppo Linguaphone ha acquisito in esclusiva i diritti d'insegnamento di lingua inglese globali per Pingu da Hit Entertainment Limited. Con questi diritti, **ha sviluppato Pingu's**

English, un metodo per l'insegnamento della lingua inglese diffuso in tutto il mondo.

PE Italy Srl Unipersonale è Pingu's English Master Licensee per l'Italia e possiede i diritti univoci per lo sviluppo del brand su tutto il territorio nazionale ed è naturalmente la società dalla quale intendo acquistare i diritti per l'apertura della scuola con **sede a Ravenna**.

PE Italy Srl ha testato il **modello Pingu's English nella prima sede italiana a Bologna**, dove si è già affermata come **scuola leader** su scala locale. Attualmente **la rete Pingu's English conta oltre 40 scuole** in tutta Italia e ha un obiettivo di copertura dell'intero territorio nazionale nei prossimi 3 anni. Nel mese di **Maggio 2012**, **PE Italy** ha commissionato una ricerca di mercato a **Kronos** per valutare l'impatto della formula Pingu's English sul mercato italiano. La ricerca è stata condotta su un campione di genitori di bambini dai 3 ai 7 anni nelle città di **Bologna e Verona**.

Ecco i principali risultati:

- *Nessuna differenza significativa tra le due città*
- *Oltre il 70% ritiene importante la conoscenza dell'inglese per il proprio figlio e oltre il 90% ritiene che le lingue straniere si imparino meglio da piccoli*
- *Oltre l'80% dei genitori intervistati dichiara di conoscere il personaggio di Pingu*
- *Circa il 75% valuta positivamente il concept Pingu's English e circa il 70% manifesta una "intention to buy"*
- *Il prezzo ritenuto giusto varia dai € 55,00 ai € 100,00 mensili*

1.4 SETTORE DI ATTIVITA' E FORMA GIURIDICA

Pingu's English School Ravenna intende offrire servizi linguistici destinati a bambini nella fascia d'età 1-13 anni.

La tipologia dell'attività svolta non richiede particolari forme giuridiche.

Inoltre, l'attività sarà svolta in modo autonomo avvalendomi di collaboratori esterni in funzione dei servizi da offrire; per tale motivo si intende avviare **l'impresa in forma individuale**.

Di seguito la lettera motivazionale dell'imprenditrice

Il mio progetto è il risultato di un percorso personale che viene da lontano.

Mi sono laureata in Giurisprudenza in Polonia nel 2001 e per motivi personali mi sono trasferita in Italia. I principi giuridici mi hanno aiutato a comprendere le conseguenze di ogni scelta lavorativa che andavo ad intraprendere e mi hanno indotto a fare un percorso iniziando da un lavoro come impiegata. Ho avuto l'opportunità di essere Manager Assistant in una società che lavora in campo internazionale e che ha sviluppato importanti progetti a livello internazionale.

Il contatto con il Management qualificato da anni di esperienza, mi ha fatto meglio apprendere le logiche imprenditoriali, le valutazioni dei mercati da affrontare, il dover prevedere sempre più scenari di fare analisi di rischi e benefici e di prevedere una exit strategy.

Dopo un periodo di tre anni, consapevole delle mie possibilità ed essendo nel frattempo diventata padrona della lingua italiana, ho deciso di iniziare una attività imprenditoriale in proprio, che mi mettesse alla prova e che non richiedesse l'impegno di capitali. A quel tempo, non avendo ancora creato

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE ANNO 2019
SCHEMA PROGETTO D'IMPRESA

background professionale che avvalorasse le mie capacità, ho ritenuto di non poter chiedere supporto finanziario esterno.

Ho creato l'ACT che si focalizza sulle traduzioni ed in particolare su quelle a maggior valore aggiunto che sono quelle legali e giuridiche, che peraltro richiedono lo svolgimento delle pratiche di asseverazione e legalizzazione in Tribunale. Attività consona al mio percorso culturale che mi ha permesso di imparare cosa significa creare un nuovo marchio, come si affronta una commercializzazione e i rapporti con la clientela, come si amministra e si gestiscono le tematiche fiscali.

Iniziata nel 2007 ACT ha avuto una crescita annua del 85,3 % portando il fatturato da 0 a Euro nel 2012 fino a quando ho deciso di usare l'abbrivio del lavoro fatto per potermi concentrare sul mio progetto di vita più importante che è realizzare una famiglia con dei bambini.

Ho avuto nel 2012 e nel 2015 due meravigliose bambine Gemma e Giulia che stanno crescendo e che ora all'età di 4 e 6 anni mi permettono di affrancarmi parzialmente dall'impegno di mamma e di guardare anche al mio futuro di lavoro.

L'attività di traduzioni, sia per motivi di mercato sia per la mia poca presenza in ufficio, ha subito un consistente calo ed ora si poneva la scelta se rilanciarla o mantenerla come attività collaterale, lanciando questa iniziativa che riassume le mie aspirazioni sia imprenditoriali che umane.

Adoro i bambini e voglio essere un elemento positivo per la loro crescita, credo nella cultura come mezzo per realizzare i propri sogni, credo nella importanza di potersi mettere in gioco se si è in possesso delle giuste competenze. Oggi la conoscenza della lingua inglese è divenuta la prima barriera che ogni ragazzo deve poter sorpassare in qualsiasi attività lavorativa si voglia impegnare in futuro.

Essendo di origine polacca conosco perfettamente 3 lingue. Ho voluto che le mie bambine conoscessero il polacco come l'italiano e ho insegnato loro questa lingua di non facile apprendimento solo giocando, creando curiosità ed interesse. Oggi all'età di 4 e 6 anni parlano perfettamente italiano e polacco senza l'utilizzo di libri e metodi didattici tradizionali.

Questa meravigliosa esperienza mi ha ispirato, dato motivazione e il convincimento che questa iniziativa sarà di successo.

Ho fatto una analisi di mercato, ho constatato la mancanza di scuole con il metodo didattico che avevo in mente. Convinta del progetto, ho valutato se iniziare completamente in proprio questa attività didattica per i bambini creando un mio Brand. Facendo una analisi dei rischi e dei costi nell'affrontare questa iniziativa, comprendendo i tempi per rendere nota la mission e renderla credibile ai genitori che vivono nella mia città, ho deciso di ricercare un Brand affermato che riducesse i tempi di crescita, desse credibilità ed affidabilità e mi mettesse a disposizione materiale didattico già testato e collaudato.

L'impegno di capitali esterni che richiedono una attenta valutazione dei tempi di crescita e la assunzione della responsabilità nel saper valutare con prudenza ed attendibilità il tempo necessario per avviamento e la crescita del fatturato prospettico, mi hanno ulteriormente convinto che la scelta di un Brand affermato fosse la scelta giusta.

Il mio obiettivo è quello di non fermarmi ad una unica realizzazione, ma di creare un network in Romagna con questo metodo didattico per rendere significativo l'impatto nel mercato.

Perché Pingu's English? Dopo una attenta ricerca ho selezionato questa società perché interpreta il mio progetto in termini di filosofia e di approccio ai bambini. E' una società familiare ma ben strutturata con cui ho potuto discutere le varie tematiche e che mi permetterà di affrontare ogni potenziale problema con rapidità ed efficienza. Da questa Società otterrò diversi vantaggi perché è un Brand che ha già successo a livello nazionale avendo 60 scuole ed è in ulteriore crescita. Con Pingu's English ho la possibilità di accedere a dati e know-how di oltre 60 strutture e di fare un budget con dati già avvalorati da altre esperienze similari e non solo da me stimate a livello intuitivo e di potenzialità.

Dopo una attenta negoziazione, il costo concordato comprende il know-how del marchio, l'assistenza in tutte le fasi del lancio e della successiva gestione dell'attività, l'accesso ai materiali didattici, ai software di gestione, operativa e finanziaria, il supporto nella creazione di budget basato su esperienze consolidate e assistenza alla formazione mia e del personale che andrò ad assumere. Accordo che prevede anche l'esclusiva a mio favore per la realizzazione di ulteriori scuole in alcune città della Romagna.

Questa scelta mi permetterà di proseguire, consolidando la mia crescita imprenditoriale, con un rischio

modesto di insuccesso essendo la prima scuola basata principalmente su risorse che sono in grado di affrontare personalmente.

Il mio progetto prevede un percorso di crescita con l'aspirazione di rendere in 3 anni la prima scuola profittevole e su questa esperienza portare questo modello di business anche a Lugo, Forlì o Faenza. Perché sono la persona giusta? Credo che la fiducia non possa essere un dato autoreferenziale, ma chiedo fiducia su quanto ho fatto in passato, sui miei fondamenti culturali, sul metodo con cui mi sono approcciata a questo business. Chiedo fiducia in questo modello di business che è innovativo per la nostra città, ma che esiste già, anche se in forma meno strutturata e scientifica.

La concorrenza dell'unica scuola a Ravenna, rivolta esclusivamente ai bambini e che applica questo modello di insegnamento, mi ha rafforzato nel convincimento del successo per due considerazioni: meglio arrivare secondi in un business perché i costi di affermazione di chi è il primo sono mediamente più alti, il secondo è che questa scuola, che non ha un Brand affermato, ha comunque successo e le mamme sono soddisfatte creando una pubblicità implicita nel sistema.

2. LA FAMIGLIA DI PRODOTTI E SERVIZI OFFERTI

Sviluppato da un team di esperti nel settore dell'educazione infantile e dell'apprendimento linguistico, il metodo utilizza un'ampia varietà di attività **ludiche** e di risorse **multimediali** per mantenere il ritmo della classe attivo e coinvolgente, incoraggiando il bambino a imparare l'inglese e a svilupparsi attraverso 5 aree:

- *Sviluppo emotivo, personale e sociale*
- *Comunicazione e lingua*
- *Conoscenze e comprensione del mondo e dell'ambiente circostante*
- *Sviluppo espressivo ed estetico*
- *Sviluppo fisico e motorio*

La scuola si basa su un metodo per l'insegnamento della lingua inglese a bambini **su 3 livelli differenti** (+ Advanced Course). Ogni livello è, a sua volta, suddiviso in 12 unità, 4 tipi di attività didattiche per un totale di 6 ore per unità e un massimo di 72 ore di insegnamento per livello.

Prevede **una vasta gamma di supporti e risorse educative, promozionali e commerciali.**



BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE ANNO 2019
SCHEMA PROGETTO D'IMPRESA

A proseguimento del percorso Pingu's English, i bambini dagli 8 anni vengono preparati a sostenere gli esami Cambridge YLE (Young Learners English).

Il percorso suddiviso in 3 livelli, porta all'ottenimento della certificazione del livello A2 (secondo il CEFR).

La preparazione a ciascuno dei tre esami viene portata a termine nell'arco di due anni attraverso l'utilizzo di materiali didattici pubblicati da Cambridge University Press.

Tali materiali sono coerenti a livello metodologico con l'approccio utilizzato fin dai primi anni (metodo Pingu's English) e prevedono attività di sviluppo delle principali aree di competenza linguistiche coadiuvate dall'utilizzo in classe e a casa di materiali digitali interattivi.

Gli esami YLE rappresentano a livello globale l'eccellenza nel campo delle certificazioni linguistiche.

Oltre ai corsi per i bambini da 3 a 13 anni Pingu's English offre il corso **Pingu's English TOTS**, un percorso di apprendimento per i bambini di età compresa tra i **18 e i 36 mesi e i loro genitori**, per muovere assieme i primi passi nella scoperta di questa nuova lingua.

Un'importante novità è inoltre la **Pingu's English Baby School**, un progetto pensato per arricchire l'offerta di Pingu's English School proponendo anche ai piccolissimi un percorso in lingua inglese adatto alla loro età oltreché una soluzione flessibile e di qualità per i genitori che credono nel bilinguismo.

La "**Pingu's English Baby-School**" è un Pingu's English Baby-School con caratteristiche educative, ludiche, culturali e di aggregazione sociale rivolto ai bambini di età compresa tra i 12 mesi e i 3 anni.

Questa proposta educativa rientra tra i servizi integrativi e sperimentali per la prima infanzia offrendo risposte flessibili e differenziate, modulabili alle esigenze delle famiglie dei bambini.

Si differenzia dal nostro educational background per un approccio bilingue italiano-inglese al fine di rispondere a una crescente richiesta.

Pingu's English Baby School offre un'alternativa all'asilo nido tradizionale, un progetto linguistico innovativo che valorizza al tempo stesso le esperienze educative e di crescita di ciascun bambino.

Uno dei punti di forza del modello proposto da Pingu's English è **senz'altro la flessibilità e la possibilità di differenziare i target e le tipologie di servizi proposti**. Esistono diverse proposte e soluzioni commerciali:

- **Corsi In-School:** corsi con frequenza bi o mono settimanale svolti presso la sede;
- **Program Licensing:** la possibilità di erogare i corsi Pingu's English nelle scuole materne e nelle scuole primarie;
- **Baby School:** il nuovissimo baby-parking in inglese;
- **Summer Camp:** campi estivi in inglese per bambini da 3 a 10 anni con frequenza settimanale organizzati nei mesi di giugno, luglio e settembre.
- **Workshops & Parties, Attività collaterali** (es. Birthday Party, Christmas Camp, Merchandising, ecc.): Pingu's English permette di ospitare feste di compleanno, summer camp, workshop e laboratori;
- **Vendita del merchandising ufficiale** Pingu's English: Pingu Plush Toy, Activity Pack e T-shirt ufficiali.

Un **obiettivo da non dimenticare è la soddisfazione dei genitori**. Soddisfiamo le aspettative e le richieste dei genitori attraverso:

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE ANNO 2019
SCHEMA PROGETTO D'IMPRESA

- *Un apprendimento graduale che garantisce il reale progresso del bambino;*
- *Mezzi per aiutare i genitori a monitorare i progressi del bambino e contribuirne al miglioramento (guida per i genitori, materiale video supplementare, moduli online da fare a casa, suggerimenti e strategie per il supporto a casa, ecc.);*
- *Un ambiente sicuro e protetto.*

3. ANALISI DI MERCATO

3.1 IL MERCATO DI RIFERIMENTO E I CLIENTI

L'area geografica di riferimento del progetto imprenditoriale è definita dal contratto di franchising in esclusiva ed è composta **dai comuni limitrofi alla sede dell'attività situata a Ravenna.**

Tale area è composta da un bacino di utenza di 27.142 bambini da 1 a 13 anni.

L'offerta di prodotti sarà inoltre vincolata alle aree e alla distanza dei comuni dai locali della scuola (vedi tabella qui sotto). Così mentre a Ravenna e dintorni si offriranno i servizi di Pingu's English School, Creche e Summer Camps, nei comuni invece più lontani verranno offerti i programmi di Program Licensing in modo da andare incontro alle richieste possibili, portando in loco l'insegnante con il supporto didattico in collaborazione con scuole, enti culturali e comitati genitori.

La numerosità dei clienti, considerando i bambini da 1 ai 13 anni, nel bacino di riferimento è pari a circa al 11,7% della popolazione totale (dato 2017).

Comune	Abitanti	1-13 anni
Ravenna	159.057	18.672
Russi	12.308	1.508
Alfonsine	11.993	1.347
Bagnacavallo	16.686	1.882
Lugo	32.396	3.733
TOTALI	232.440	27.142

Un altro asset importante dell'attività è certamente rappresentato dalla possibilità di erogare corsi presso scuole materne e scuole primarie.

Comune	Scuole dell'Infanzia	Scuole Primarie
Ravenna	46	32
Russi	4	3
Alfonsine	3	2
Bagnacavallo	3	2

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE ANNO 2019
SCHEDA PROGETTO D'IMPRESA

Lugo	13	7
TOTALI	69	46

3.2 I COMPETITORS

Attualmente non sono noti competitors nei comuni di interesse con caratteristiche simili a Pingu's English School, ovvero scuole destinate unicamente a un pubblico giovane.

Esistono nel bacino di riferimento **due scuole di lingue che si indirizzano anche ai bambini** (nonostante il loro primo mercato siano le classi per adulti), con **prezzi simili a quelli proposti** dalla nostra scuola ma con strutture e corsi che non possono essere paragonati (Language Team Ravenna e British School).

Indichiamo le più significative caratteristiche di competitività (dimensione, notorietà, ecc.):

- Non dispongono del materiale didattico né della sede dedicata che prevede la scuola Pingu's English, che è, invece, un metodo studiato appositamente per i bambini.
- Si rivolgono anche ad adulti e ragazzi/adolescenti quindi l'ambiente non è a misura di bambino come quello dei centri Pingu's English.

Si intuisce che queste aziende abbiano inserito tali corsi all'interno delle loro strutture per coprire eventuali richieste del mercato e non per una vera e propria mission.

Sono presenti inoltre sul territorio degli insegnanti autorizzati English is Fun, i quali svolgono percorsi didattici presso strutture pubbliche e private, senza avere tuttavia delle sedi e materiali didattici dedicati.

3.3 PIANO DI MARKETING

Il piano di marketing previsto è stato **appositamente studiato in collaborazione con il franchisor** e sarà svolto in maniera **sinergica con le altre sedi limitrofe** per ottenere una maggiore efficacia ed efficienza della strategia commerciale. Si prevedono in dettaglio le seguenti attività:

- **Demo lessons gratuite in settembre**
- **Pubblicità sui Social Media**
- **Partecipazione a fiere, notti bianche, feste di paese ecc...**
- **Volantinaggio mirato**
- **Pubblicità Radio e Quotidiani**
- **Sconti di gruppo e promozioni con altri partner**

Pingu's English Italy pianifica inoltre operazioni di marketing a livello nazionale mirate ad accrescere il posizionamento e la riconoscibilità del marchio attraverso campagne di promozione nazionale su web e social media, attività di Digital Pr, accordi con enti ed istituzioni (University of Cambridge, Fondazioni Teatrali, Ordini di categoria, etc), attività di co-marketing (Gardaland Sea Life, Centri commerciali).

4. PARTNERSHIP CON FRANCHISOR

Come introdotto a inizio documento, l'attività sarà intrapresa con un contratto di franchising in esclusiva nell'area geografica precedentemente illustrata. Questo consente di avviare e fornire i prodotti e servizi con il supporto e la consulenza completa da parte del franchisor, PE Italy Srl, dettagliatamente riportati qui sotto:

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE ANNO 2019
 SCHEDA PROGETTO D'IMPRESA

- **Manuale operativo**
- **Business Model**
- **Training iniziale e supporto continuo**
- **Supporto Marketing (lancio e ongoing)**
- **Supporto It, Web, Social**
- **Fornitura completa di materiali/procedure/files, ecc**
- **Merchandising PE**
- **Centro chiavi in mano**
- **Selezione fornitori qualificati**

alcuna attività di ogni



5. SWOT ANALYSIS

In questa sezione vengono sintetizzati i risultati di una **SWOT analysis** eseguita dopo un'attenta **valutazione del progetto imprenditoriale**, raccogliendo dalle attività simili finora avviate e dall'esperienza del franchisor tutte le varie informazioni necessarie:

FORZE	DEBOLEZZE
<ul style="list-style-type: none"> • Forte qualità dei docenti e know how aziendale • Successo consolidato dei corsi • Personalizzazione dei servizi 	<ul style="list-style-type: none"> • Bassa notorietà iniziale • Ridotta redditività al primo anno • Concorrenza con altre attività ludiche
MINACCE	OPPORTUNITA'
<ul style="list-style-type: none"> • Possibile aumento concorrenza • Difficoltà di attrarre clienti • Contingenza Economica Generale 	<ul style="list-style-type: none"> • Domanda in crescita • Scarsa offerta dei concorrenti • Introduzione di ulteriori servizi

6. L'ANALISI ECONOMICO/FINANZIARIA

6.1 LE PREVISIONI DI VENDITA e PREZZI DEI SERVIZI/PRODOTTI

Le previsioni su cui è basata l'analisi economico/finanziaria e dalle quali vengono definite anche la struttura atta ad accogliere la scuola e la dotazione necessaria di start up che confluiscono nell'investimento iniziale, considerano le potenzialità di penetrazione del mercato secondo stime fornite dal franchisor e dal benchmarking con attività similari, senza considerare la crescita della domanda avvenuta negli ultimi anni:

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE ANNO 2019
 SCHEDA PROGETTO D'IMPRESA

Di conseguenza, dal bacino di utenze prima inserito, la richiesta di mercato a regime dei prodotti può essere così stimata:

- **PE Schools: 150 bambini**
- **PE Tots: 64 bambini**
- **Baby School 10 bambini**
- **Summer Camps: 175 bambini**
- **Summer Intensive: 12 bambini**
- **Program Licensing nelle Scuole: 25 classi**
- **Program Licensing nei Comuni Limitrofi: 24 bambini**

Considerando un avvio cautelativo dell'attività, il dettaglio delle previsioni nei prossimi anni è qui sotto rapportato:

PRODOTTI/SERVIZI	ANNO 2019	ANNO 2020	ANNO 2021
PE School	60 bambini	80 bambini	100 bambini
PE Tots	24 bambini	30 bambini	42 bambini
Baby School	-	6 bambini	8 bambini
Summer Camps	70 (10 bambini di media per 7 settimane)	84 (12 bambini di media per 7 settimane)	140 (20 bambini di media per 7 settimane)
Summer Intensive	6 bambini	6 bambini	8 bambini
Program Licensing Scuole	5 classi	10 classi	15 classi
Program Licensing Cap Limitrofi	-	12 bambini	24 bambini
Pingu's Travels Lab in school	10 bambini	15 bambini	15 bambini

Un'importante novità è la **Pingu's English Baby School**, e' un progetto pensato per arricchire l'offerta di Pingu's English School proponendo anche ai piccolissimi un percorso in lingua inglese adatto alla loro età oltreché una soluzione flessibile e di qualità per i genitori che credono nel bilinguismo.

La "**Pingu's English Baby- School**" è un Pingu's English Baby- School con caratteristiche educative, ludiche, culturali e di aggregazione sociale rivolto ai bambini di età compresa tra i 12 mesi e i 3 anni. Questa proposta educativa rientra tra i servizi integrativi e sperimentali per la prima infanzia offrendo risposte flessibili e differenziate, modulabili alle esigenze delle famiglie dei bambini.

Si differenzia dal nostro educational background per un approccio bilingue italiano-inglese al fine di rispondere a una crescente richiesta.

Pingu's English Baby School offre un'alternativa all'asilo nido tradizionale, un progetto linguistico

Innovativo che valorizza al tempo stesso le esperienze educative e di crescita di ciascun bambino.

6.2 IL PIANO DEGLI INVESTIMENTI

INVESTIMENTO INIZIALE

Per far fronte ad un volume di servizi/prodotti offerto come introdotto precedentemente, la dotazione start up e l'investimento iniziale possono essere così stimati, considerando l'esigenza di un locale di circa 100-150 mq per accogliere adeguatamente lo svolgersi delle attività sopra esposte:

- **LICENZA: € 15.000,00**
- **EQUIPMENT (PC, PHONE, PRINTER, ETC...): € 2.500,00**
- **FURNITURE (ARREDI, PARETI, GRAFICHE, LAYOUT E LAVORI, PRATICHE): € 25.000,00**
- **PROMOZIONE INIZIALE + SITO INTERNET: € 4.000,00**
- **SPESE VARIE: € 3.500,00**

Per un totale di circa € 50.000,00

COSTI OPERATIVI

Gli altri costi operativi possono essere qui sotto stimati come:

- **AFFITTO LOCALE: € 1.500,00 mensili**
- **PERSONALE: da € 1.300,00 a 6.300,00 mensili**
- **UTENZE VARIE: € 300,00 mensili**
- **CANCELLERIA: € 80,00 mensili (quota crescente negli anni)**
- **SPESE PUBBLICITA': € 3.800,00 annuali (quota crescente negli anni)**
- **COSTI VARI (COMMERCIALISTA, ALTRO): € 4.500,00 annuali (quota crescente negli anni)**
- **ROYALTIES: 6 % del fatturato dei prodotti**
- **DIDATTICA: dai 42 ai 48 euro per educational kit**

Il dettaglio annuale dei costi operativi è riportato nel conto economico previsionale nei seguenti paragrafi.

7. CONCLUSIONI

Il presente Business Plan consente di avvalorare l'idea imprenditoriale qui sopra esposta. L'attenta analisi del mercato e dei servizi offerti mostra come questa **attività si collochi bene in un settore (quello dell'inglese per bambini) in continua crescita e soprattutto si differenzi molto dai servizi offerti da eventuali concorrenti presenti nella zona.**

Il rapporto in **franchising** consente di **sfruttare l'esperienza pluriennale e su scala globale del metodo Pingu's English** e di operare **sinergie** di gruppo con le altre sedi limitrofe sia per la **promozione** delle attività che per lo **sviluppo di nuovi servizi** con una **costante attenzione rivolta ai bambini e ai loro genitori.**

La **SWOT analysis** condotta ha permesso la definizione dei **punti di forza del progetto**, il suo **posizionamento rispetto ai concorrenti**, la **evidenziazione dei caratteri deboli** e quindi i **punti di**

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE ANNO 2019
 SCHEDA PROGETTO D'IMPRESA

miglioramento dell'attività stessa per una sua ottima crescita e necessario consolidamento nel tempo.

L'analisi quantitativa del mercato e le previsioni di vendita possibili hanno consentito la **definizione** della struttura e conseguentemente la stima **dell'investimento iniziale**, che sarà coperto da parte dal capitale proprio dell'imprenditore.

Il conto economico previsionale ha mostrato le potenzialità e la redditività dell'idea imprenditoriale e i flussi di cassa previsionali mostrano un buon ritorno dell'investimento e i possibili margini operativi futuri.

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE

ANNO 2019	ANNO 2020
-----------	-----------

Compilare i campi con costi e ricavi (è possibile inserire più righe)

PRESTAZIONI RICAVI € 30.000	€ 60.000
COSTI	
ROYALTY € 1800	€ 3600
UTENZE € 650	€ 1500
AFFITTI € 3600	€ 14400
COMPENSI ALTERNI € 2700	€ 6000
ALTRI COSTI € 1500	€ 2500
MATERIALE € 1100	€ 2000

firmato digitalmente dal legale rappresentante