



I.T.C.G. E. FERMI, PONTEDERA

ANNO SCOLASTICO 2024/2025

DREAM COACH Manuela Cadeddu

REGIONE TOSCANA



“Dona connessioni, cambia una vita”

INDICE

1. Introduzione	Pag. 1
2. Lettera dell'Amministratore Delegato	Pag. 2
3. Descrizione del Prodotto	Pag. 2
4. Analisi del Contesto	Pag. 5
5. Analisi della clientela	Pag. 7
6. Realizzazione dell'Idea di Business	Pag. 8
7. Composizione del Team	Pag. 9

1. INTRODUZIONE

Future Connect JA è un ente no-profit che mira a garantire equità e uguaglianza tecnologica.

L'idea imprenditoriale nasce dalla consapevolezza che molti studenti non dispongono di dispositivi elettronici o sono costretti a dividerli con i propri familiari, mentre ci sono famiglie in cui i dispositivi elettronici sono in esubero e non vengono più utilizzati. Quindi cosa potevamo costituire?

Un ente che riceve in donazione dispositivi elettronici che le persone non utilizzano più e li dona a coloro che non hanno la possibilità economica di acquistarli.

Per far questo l'ente ha ideato l'app NEURA, che mette in contatto chi desidera donare dispositivi tecnologici con chi ne ha realmente bisogno.

L'obiettivo è rendere ogni individuo partecipe del sistema economico e sociale, abbattendo le barriere digitali.

Il nostro progetto nasce per offrire pari opportunità, indipendentemente dalla condizione economica e perché no, ridurre i rifiuti!

2. LETTERA DELL'AMMINISTRATORE DELEGATO

Cari Soci,

Future Connect JA sta per compiere il suo primo anno di vita: un anno ricco di eventi e traguardi.

Eravamo certi di poter ottenere buoni risultati, ma il successo ha superato ogni aspettativa.

Obiettivi raggiunti:

- Riduzione del divario digitale*
- Inclusione sociale tramite l'accesso alla tecnologia*
- Responsabilizzazione collettiva*
- Collaborazione con enti e partner esterni*
- Riciclo e riutilizzo di dispositivi*

L'idea dell'app Neura nasce proprio dalla constatazione che nelle scuole molti studenti non hanno accesso a dispositivi, mentre molte famiglie accumulano apparecchi inutilizzati ma ancora funzionanti.

Con Neura, raccogliamo offerte e richieste, facendo da ponte tra chi ha e chi ha bisogno.

Il nostro team è soddisfatto soprattutto dei risultati relazionali: eventi, collaborazioni e una rete di persone sensibili al divario digitale.

Continuiamo a navigare... magari verso territori ancora inesplorati.

Chiara Camilloni

Amministratore Delegato

3. DESCRIZIONE DEL PRODOTTO

Future Connect JA è un ente no-profit con un duplice obiettivo:

- Garantire dispositivi tecnologici (computer, tablet, smartphone) a chi ne ha bisogno;
- Offrire campagne di educazione al corretto utilizzo della tecnologia.

Lo strumento utilizzato è **Neura**, un'app che funge da intermediario tra donatori e beneficiari.

Il donatore, dopo essersi registrato sull'app, propone il suo dispositivo per la donazione. Il Centro di assistenza Neura, entro pochi giorni lo contatta e gli comunica il giorno in cui sarà effettuato il ritiro dai corrieri con cui abbiamo stipulato una convenzione.

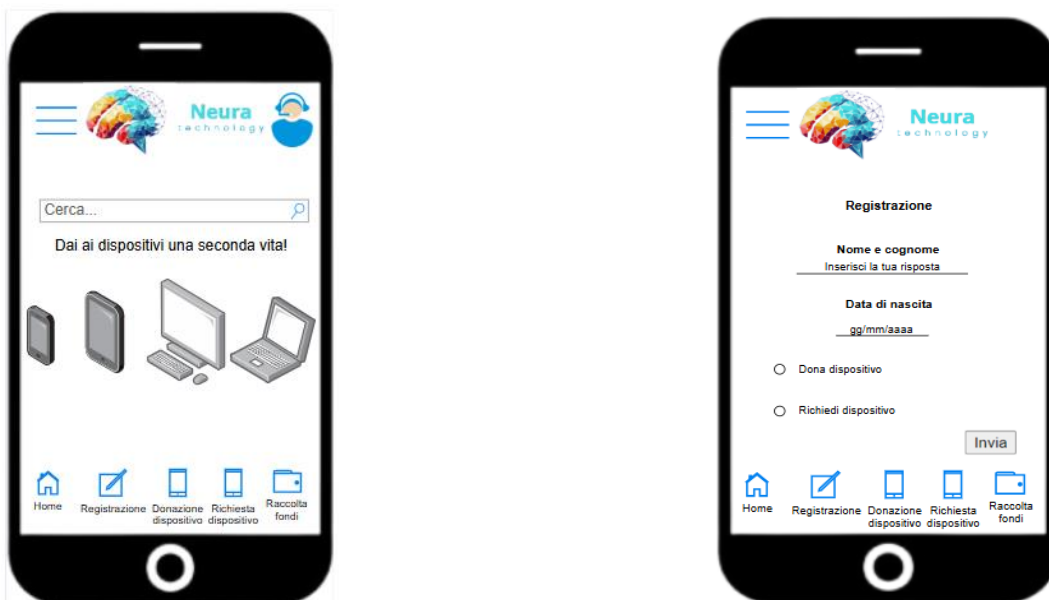
Il dispositivo viene poi portato al nostro magazzino in cui è presente un ufficio tecnico che si occupa di verificarne lo stato. Nel caso in cui non sia funzionante un tecnico si occuperà di rigenerarlo con i

pezzi di ricambio presenti in magazzino. Nel caso in cui sia funzionante viene immediatamente formattato e resettato.

Il dispositivo pronto viene imballato e preparato per la spedizione all'utente richiedente. La gestione delle richieste, gli accoppiamenti fra dispositivo e utente finale vengono gestiti dalle funzioni produzione e IT, quest'ultima in particolare gestisce l'app.

Il dispositivo pronto viene poi spedito tramite corriere all'utente finale, che, in caso di malfunzionamento può richiedere il cambio entro 6 mesi dalla consegna.

Ed ecco come funziona Neura. Sia chi vuole donare il dispositivo che chi ne fa richiesta deve scaricare l'applicazione.



Schermata HOME:

Nella prima schermata ci sono 4 icone “Registrazione”, “Donazione dispositivo”, “Richiesta dispositivo”, “Raccolta Fondi”.

In alto c'è anche l'icona per l'assistenza clienti, in caso siano necessarie ulteriori informazioni o ci siano dei problemi sul funzionamento dell'app.

Alla schermata “Registrazione” accedono sia i donatori di dispositivi sia i richiedenti e compilano i campi con i dati richiesti.



Chi richiede il dispositivo dovrà compilare la sezione “Richiesta dispositivo”. E’ necessario effettuare il pagamento di € 9,90, al momento della richiesta. Il contributo può essere versato con diverse modalità ad esempio tramite carta di credito, paypal, bonifico bancario.

Per il funzionamento di ogni dispositivo ci sono dei video tutorial a cui gli utenti possono accedere.

Il servizio di assistenza contatterà l’utente per comunicargli se il dispositivo richiesto è disponibile oppure se c’è la disponibilità di un dispositivo simile.



Nel caso in cui l’utente non voglia il dispositivo che viene proposto, sarà messo in attesa per 30 giorni e se il modello richiesto non sarà disponibile gli saranno rimborsati i 9,90 € versati.

Chi dona il dispositivo, invece, dovrà compilare la sezione “Donazione Dispositivo”, nel quale dovrà indicare la tipologia del dispositivo donato e lo stato “Funzionante”, o “non funzionante”, in questo ultimo caso indicare il problema riscontrato.

Donare il proprio dispositivo permette di accumulare dei punti da poter utilizzare al Pontedera Summer Festival ricevendo sconti sui biglietti dei concerti o sulle consumazioni agli stand.

L’app ha anche una sezione per le donazioni volontarie che potrà fare chiunque creda nel nostro progetto ed un’ulteriore sezione in cui si chiede di fornire una valutazione sul prodotto e su di noi.

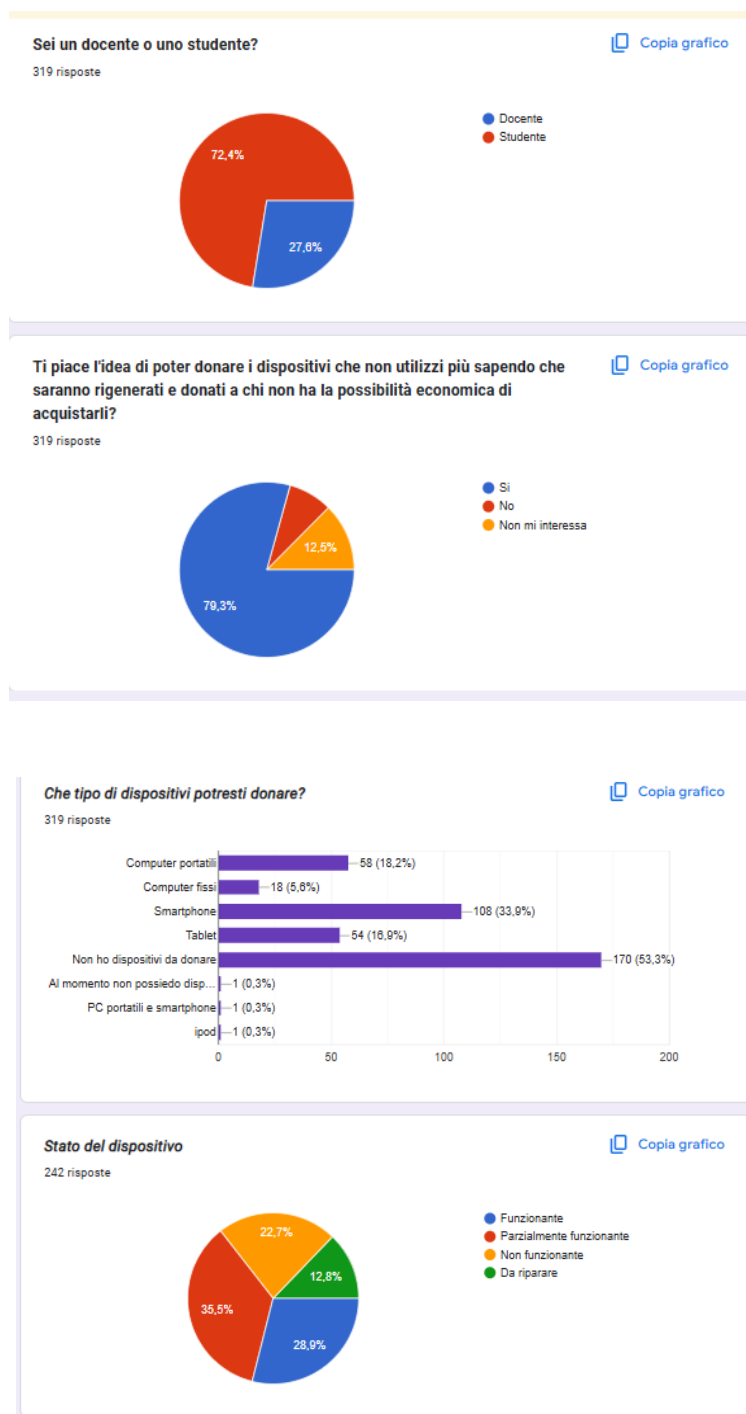


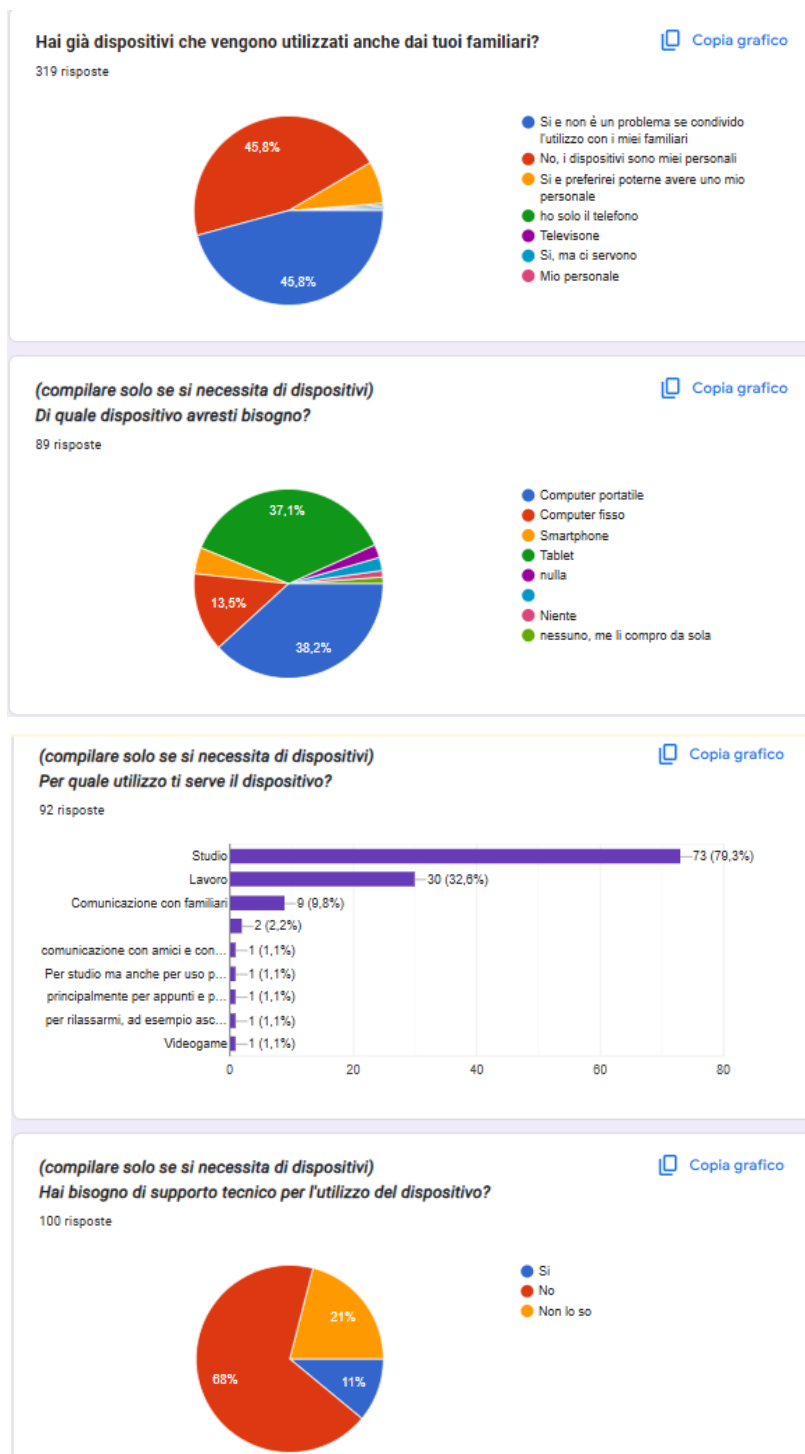
4. ANALISI DEL CONTESTO

Molti studenti non hanno dispositivi per la didattica, mentre altri ne possiedono più di uno, inutilizzato.

Durante la pandemia questo problema è emerso in modo evidente.

Abbiamo condotto un'analisi sul Nostro Istituto, somministrando un questionario in collaborazione con i docenti ed il Dirigente Scolastico.





I risultati del Ns sondaggio evidenziano che l'idea di partenza della nostra azienda piace, che circa il 43% degli intervistati ha dispositivi da donare, che i dispositivi vengono utilizzati principalmente per motivi di studio e che la maggior parte dei partecipanti non ha bisogno di supporto tecnico per l'utilizzo del dispositivo.

Abbiamo effettuato anche un'analisi SWOT che riassumiamo brevemente anche grazie alla matrice di seguito riportata:

<i>Fattori interni</i>	Punti di Forza Crescente domanda di dispositivi per l'istruzione; Possibilità di servire diversi segmenti; Alta rilevanza della tecnologia nell'apprendimento.	Punti di debolezza Difficoltà logistiche nel raggiungere tutte le scuole; Dipendenza da donazioni volontarie di dispositivi
<i>Fattori esterni</i>	Opportunità Espansione attività a livello nazionale e internazionale Espansione mercati di riferimento	Minacce Mancanza di aggiornamenti dei software

L'analisi SWOT evidenzia un contesto con notevoli opportunità, soprattutto grazie alla crescente domanda di dispositivi per l'istruzione, alla possibilità di servire diversi segmenti di utenza e all'importante rilevanza della tecnologia nell'apprendimento. Tuttavia emergono punti di debolezza come ad esempio difficoltà dal punto di vista logistico, poiché dobbiamo condurre delle analisi per capire dove è più conveniente istituire dei punti ritiro. Inoltre un altro punto di debolezza è caratterizzato dalla scarsa prevedibilità delle donazioni, che potrebbero non essere continue nel tempo, e dalla difficoltà di ricerca di nuovi donatori i quali potrebbero non essere costanti.

5. ANALISI DELLA CLIENTELA

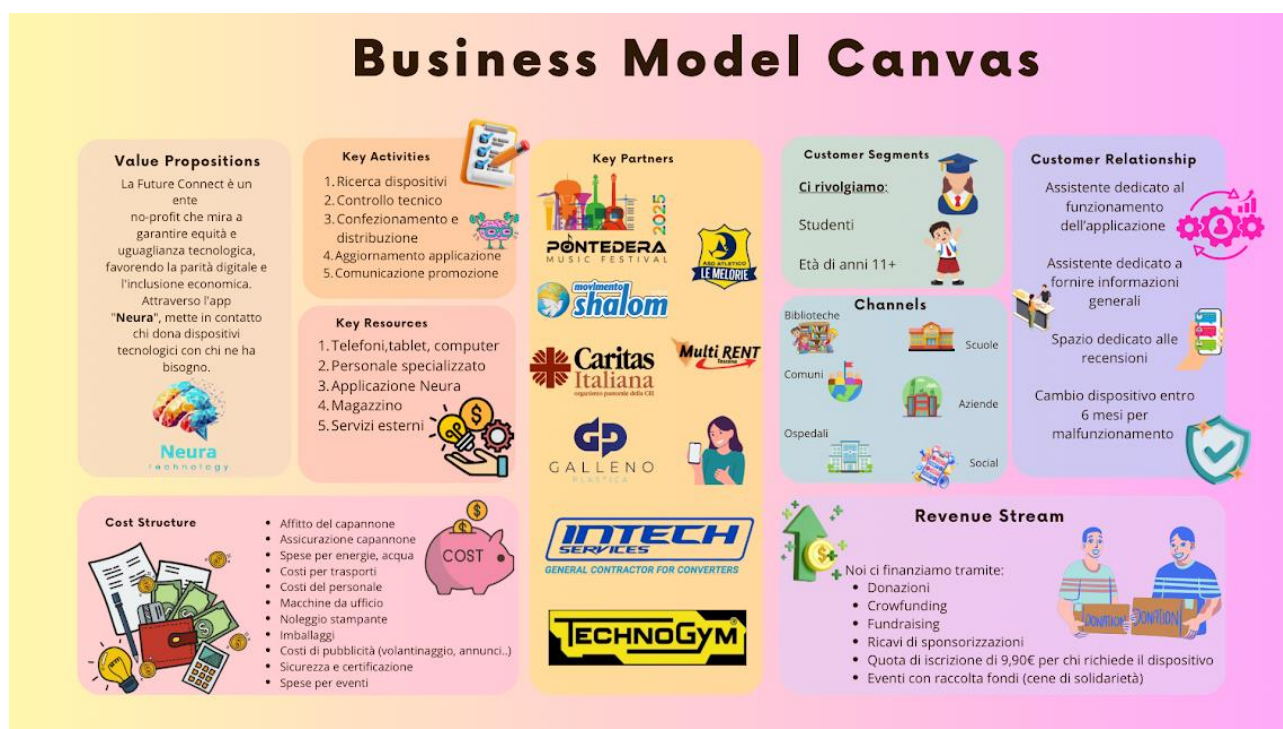
Il primo segmento a cui abbiamo scelto di rivolgerci è quello rappresentato da studenti dagli 11 anni in su. E' proprio vivendo all'interno della scuola che abbiamo capito che l'accesso alla tecnologia è una condizione necessaria per l'apprendimento.

L'analisi risponde alle esigenze che hanno le scuole di supportare l'attività didattica digitale, e, grazie alla Nostra idea, possono essere inclusi anche coloro che non possono permettersi di acquistare dispositivi tecnologici.

L'intenzione futura è quella di espandere il Ns. target anche verso coloro che non sono studenti ed eventualmente anche verso enti (scuole comprese) che accettano il compromesso fra avere dei dispositivi rigenerati e contenere i costi.

6. LA REALIZZAZIONE DELL'IDEA DI BUSINESS

La Future Connect si pone come obiettivo quello di garantire equità ed uguaglianza tecnologica.



La nostra idea imprenditoriale consiste nel garantire a tutti accesso alla tecnologia, riducendo la produzione di rifiuti ed incentivando il riciclo.

I dispositivi donati vengono controllati, resettati, eventualmente rigenerati e a quel punto sono pronti per essere spediti agli utenti che ne fanno richiesta.

Abbiamo degli sponsor che ci sostengono e abbiamo partners, che operano nel sociale, con l'aiuto dei quali possiamo organizzare eventi a scopo benefico e possiamo farci conoscere anche al di fuori dell'ambito scolastico.

Abbiamo contatti con il Comune di Pontedera ed incentiviamo le persone a donare i propri dispositivi elettronici inutilizzati, con sconti sui biglietti del Pontedera Summer Festival.

Certo sì! cercheremo di prendere contatto anche con gli organizzatori di eventi in ogni territorio in cui ci espanderemo, in modo da garantire diverse scontiistiche su diversi eventi.

In questo primo esercizio i risultati raggiunti sono stati pienamente soddisfacenti, si riportano di seguito i principali valori.

Ricavi da donazioni	749.000
Ricavi da iscrizioni Neura	9.909

Costi per servizi	247.500
Costi per affitto capannone	60.000
Costi del personale	430.250
Ammortamenti imm. Immateriali	5.000
Ammortamenti imm. Materiali	2.000
Altri costi	250

I dispositivi ritirati sono stati circa 1.100, mentre quelli effettivamente donati agli utenti finali 1.001.

I principali costi che l'azienda sostiene, oltre a quelli del personale sono i costi per i trasporti.

In questo anno abbiamo operato principalmente nelle province di Pisa, Firenze e Livorno, ma da alcuni mesi ci siamo espansi alle province di Arezzo, Siena e Grosseto e abbiamo preso contatti con istituti delle province di Lucca, Pistoia e Massa Carrara, quindi, entro pochi mesi riusciremo a coprire l'intero territorio Toscano.

A questo punto partirà una nuova espansione in tutte le regioni rafforzando gli investimenti in comunicazione e promuovendo interventi e meeting negli istituti di tutta Italia.

Ragionevolmente pensiamo di aumentare i nostri ricavi di vendita di almeno un 30 % nel prossimo anno e di riuscire ad aumentare il numero dispositivi donati.

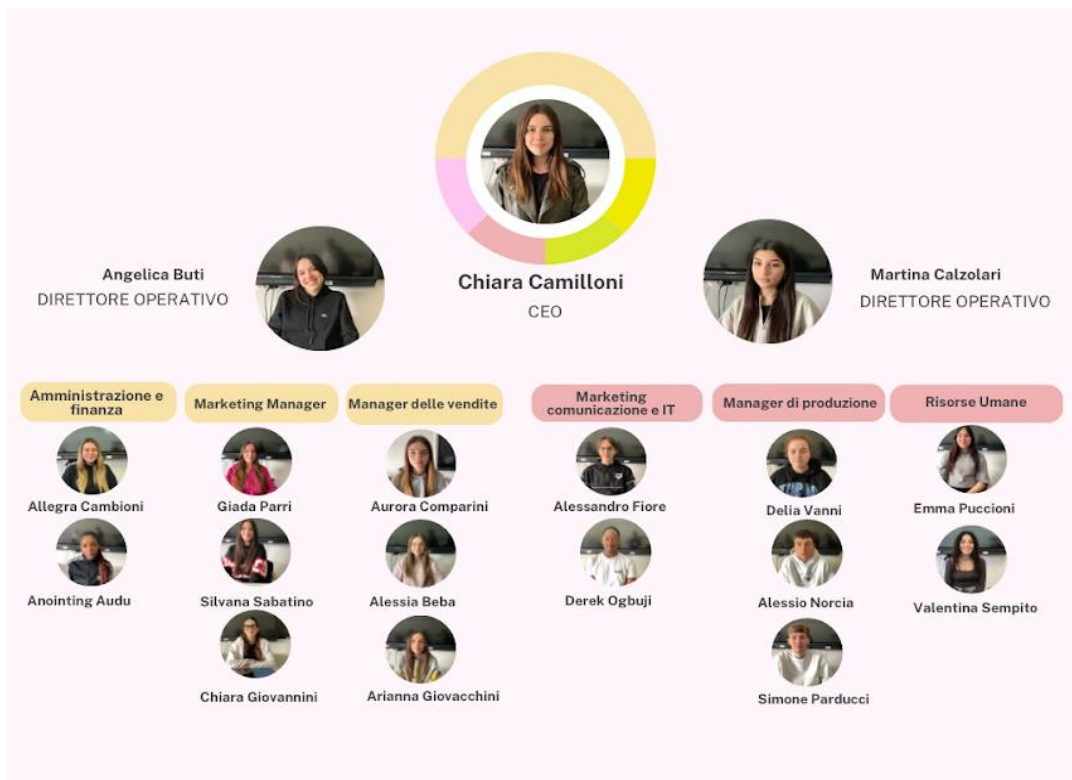
7. LA COMPOSIZIONE DEL TEAM

Abbiamo stabilito i nostri ruoli e i compiti da svolgere secondo le inclinazioni personali di ciascuno.

Abbiamo fatto alcuni incontri, utilizzando la piattaforma Meet, con Manuela Cadeddu, esperta esterna, grazie alla quale abbiamo riflettuto in primis sui nostri ruoli all'interno dell'azienda e ci ha supportato nelle nostre scelte.

La condivisione costante di documenti ci ha permesso di tenere aggiornati tutti i membri e lavorare in modo sinergico anche da casa.

Il clima collaborativo e la responsabilizzazione personale sono stati fattori determinanti per il successo del gruppo



E adesso Vi presentiamo il Nostro Team:

CEO - Chiara Camilloni

Ruolo: Responsabile principale dell'azienda, guida la visione strategica e prende le decisioni cruciali.

Carattere necessario: Leadership forte, visione strategica, capacità decisionali, carisma, resilienza.

2. Direttore Operativo - Angelica Buti & Martina Calzolari

Ruolo: Coordinano le attività quotidiane dell'azienda, assicurano l'efficienza operativa.

Carattere necessario: Organizzazione, capacità di problem-solving, capacità di gestione del team, attenzione ai dettagli.

3. Amministrazione e finanza - Allegra Cambioni, Anointing Audu

Ruolo: Gestiscono la contabilità ed il controllo di gestione.

Carattere necessario: Precisione, affidabilità, riservatezza, pensiero analitico.

4. Marketing Manager - Giada Parri, Silvana Sabatino, Chiara Giovannini

Ruolo: Pianificano e supervisionano le strategie di marketing.

Carattere necessario: Creatività, orientamento al cliente, spirito d'iniziativa, capacità di analisi del mercato.

5. Manager delle vendite - Aurora Comparini, Alessia Beba, Arianna Giovacchini

Ruolo: Coordinano il team di vendita, analizzano i risultati e definiscono gli obiettivi.

Carattere necessario: Comunicazione persuasiva, empatia, orientamento al risultato, leadership.

6. Marketing, comunicazione e IT - Alessandro Fiore, Derek Chidozie Ogbuji

Ruolo: Si occupano della comunicazione aziendale e delle soluzioni tecnologiche.

Carattere necessario: Versatilità, capacità tecnica, creatività, problem-solving.

7. Manager di produzione - Delia Vanni, Alessio Norcia, Simone Parducci

Ruolo: Coordinano i processi produttivi assicurando qualità ed efficienza.

Carattere necessario: Pragmatismo, capacità di coordinamento, attenzione alla qualità, gestione dello stress.

8. Risorse Umane - Emma Puccioni, Valentina Sempito

Ruolo: Gestiscono il personale, la selezione, la formazione e il clima aziendale.

Carattere necessario: Empatia, ascolto attivo, imparzialità, capacità organizzative.

Buona competizione a tutti!

*La classe 4*BRI*