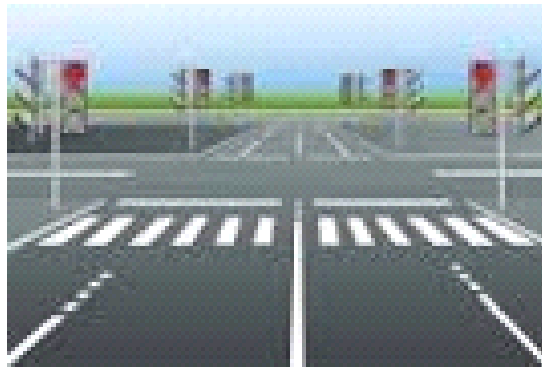


# I.S.I.S. FERMI - MATTEI

Isernia

*HelpedGal*



*Classi: IV B Mattei e IV C Fermi*

## **1. DESCRIZIONE DELL'IDEA IMPRENDITORIALE**

*I pedoni sono tutti coloro che interagiscono con la circolazione, scegliendo di muoversi a piedi. Non protetti da un guscio metallico, in caso di incidenti, rappresentano gli utenti più vulnerabili della strada.*

*Attraversamenti poco illuminati, spesso privi di dispositivi acustici per i non vedenti e*

*segnaletica ormai logora, sono tra le cause principali di rischio. Causa frequente di incidenti è anche la scarsa accessibilità e visibilità dell'attraversamento stesso, dovute al pessimo comportamento di alcuni utenti della strada. Un'auto o un motorino parcheggiati sulle strisce, che nascondono al conducente il pedone in procinto di attraversare, infatti, aumentano notevolmente il fattore di rischio.*

*Ogni settimana, sulle strade italiane, perdono la vita 11 pedoni e, nell'ultimo anno, si sono complessivamente registrate 589 vittime e oltre 20.000 feriti. Numeri questi che richiamano l'attenzione su quella che è una vera e propria emergenza a livello nazionale e mondiale. In base alle statistiche, una persona su quattro coinvolta in incidenti mortali nel mondo è un pedone. In Italia, la percentuale è del 15% e il nostro Paese risulta uno dei peggiori in Europa, classificandosi al terzo posto per numero di decessi, preceduto solo da Polonia e Romania. Oltre il 70% dei pedoni vittime di incidenti sono anziani, ma è in costante aumento anche il numero di bambini investiti. A 60 km/h l'investimento causa la morte del pedone nell'80% dei casi, a 50 km/h nel 70% mentre, a 30 km/h il 90% dei pedoni si salva. La maggior parte degli impatti che si verificano nel traffico cittadino avviene fra i 30 e i 40 km/h. Ecco, allora, che il controllo della velocità diventa molto importante, addirittura determinante. Alla velocità abbiamo poi aggiunto il rischio distrazione da cellulare, costantemente incombente nella nostra vita e l'alcol. Insomma, una serie di elementi distraenti e offuscanti la mente che danno il loro bel contributo a quel folle risultato che ha fatto contare, negli anni, numerosi morti e feriti.*

*Il pedone, spesso, è un anziano che non sa valutare la velocità del veicolo in arrivo. Di notte poi vediamo una vettura in arrivo alla distanza di 500 metri o un km, si cade quindi nell'errore di pensare di essere a nostra volta visti. Un errore spesso fatale. La vettura ci vede quando arriva a 30-40 metri e, se è veloce, non fa più in tempo a fermarsi. E' molto utile, quindi, usare anche capi retroriflettenti.*

*Nel dramma, la buona notizia è che queste tragedie hanno cause precise che, quindi, si possono eliminare. In ambito urbano, tanti sono gli strumenti a disposizione per moderare il traffico e limitare la velocità dei mezzi a motore, rendendo possibile la convivenza tra utenti deboli e utenti forti della strada. Uno di questi strumenti è rappresentato da HelpedGal: un sistema di attraversamento pedonale assistito, regolato da fotocellule. Queste ultime, percependo il movimento dei pedoni in procinto*

*di attraversare, inviano un segnale al dispositivo che, lampeggiando, avverte il conducente. L'installazione di pannelli solari lo rendono, inoltre, autosufficiente dal punto di vista energetico, consentendo un notevole risparmio per l'utilizzatore. L'aspetto pratico parte dalla creazione di un plastico raffigurante un attraversamento pedonale. In seguito, si lavora sulla parte di controllo di questo sistema, gestito da una scheda programmabile. Il dispositivo avverte gli automobilisti, attraverso segnalazioni luminose, della presenza di pedoni in procinto di attraversare, grazie all'attivazione di quattro fotocellule. HelpedGal, inoltre, è in grado di avvertire persone con deficit visivo, grazie alla predisposizione di un messaggio vocale o di un suono. Il dispositivo attiva, poi, durante il passaggio del pedone, delle lampade a LED che illuminano le strisce per rendere più agevole l'attraversamento.*

## **2. PIANO DELLE VENDITE**

### **2.1 Analisi dei potenziali clienti**

*I potenziali clienti interessati a questo prodotto potrebbero essere coloro i quali sono intenzionati a tutelare i soggetti più vulnerabili della strada. In particolare:*

- Enti pubblici, come scuole e ospedali, che vogliono garantire la sicurezza degli utenti;*
- Enti privati, come condomini e locali commerciali, ubicati su strade particolarmente trafficate;*
- Enti locali, che siano interessati a migliorare la sicurezza nei centri abitati.*

### **2.2 Politiche di commercializzazione**

*Il canale distributivo di cui ci si avvarrà sarà diretto. Questo consentirà di creare un collegamento con il cliente finale che potrà essere in costante contatto anche per la successiva assistenza tecnica post-vendita. In seguito, a seconda della richiesta, potranno essere sviluppate ulteriori tecniche di commercializzazione, quali: la vendita per corrispondenza, teleshopping e vendite on line.*

*Il numero di pezzi che si prevede di vendere per il primo anno è pari a 100 unità, mentre*

*per il secondo e per il terzo anno si punta a raggiungere 250 unità annue. Tali quantità sono state determinate tenendo conto dell'utilità sociale del prodotto e ipotizzando la richiesta in base alle peculiarità del territorio di riferimento, tenendo conto che, in base agli ultimi dati Istat, nella sola città di Isernia gli investimenti pedonali sono aumentati del 47,2% nell'ultimo anno.*

*Il prezzo di vendita stabilito è pari a 600,00 euro, con un ricarico di circa il 35% sui costi di produzione.*

### **2.3 Politiche di comunicazione**

*La politica promozionale di un prodotto quale l'HelpedGal, che si immette nel mercato lavorando soprattutto sull'impatto emotivo sul consumatore, è molto delicata e può assumere forme e contenuti molto vari. Pertanto, soprattutto nel primo periodo di attività, la scelta dei canali pubblicitari più opportuni dovrà essere oculata e mirata a far comprendere al consumatore la qualità e, soprattutto, l'utilità sociale del prodotto.*

*La scelta dei canali pubblicitari più opportuni, quindi, che permettano di far conoscere il più possibile il prodotto e le sue caratteristiche, è di fondamentale importanza per lo sviluppo e la diffusione del prodotto stesso, senza incidere eccessivamente sui costi.*

*I canali pubblicitari utilizzati saranno:*

- fiere di settore;*
- riviste specializzate;*
- quotidiani;*
- Tv e radio locali.*

*E' in programma, inoltre, la futura realizzazione di un sito Internet in cui delineare le caratteristiche e le peculiarità del prodotto.*

*I costi di pubblicità previsti ammontano a 1.800,00 euro annui, pari al 3% circa del fatturato del primo anno; per il secondo e il terzo anno di attività tali costi saranno pari al 2% circa del fatturato.*

### **3. PIANO DELLA PRODUZIONE**

*La produzione avverrà interamente nei locali scolastici, utilizzando le attrezzature già presenti nei laboratori. Il processo produttivo sarà organizzato per commessa e, quindi, non sono previste rimanenze di prodotti.*

*Per ciò che concerne l'approvvigionamento di materie prime, non si riscontrano sul mercato prezzi molto diversificati e concorrenziali. La scelta del fornitore non sarà determinata, quindi, dal prezzo bensì dalla qualità dei materiali. Per la parte elettronica, invece, si utilizzeranno schede programmabili. Come per i prodotti, lavorando su commessa e con la tecnica del just in time, gli acquisti saranno effettuati tenendo conto delle effettive esigenze produttive e, pertanto, non sono previste rimanenze finali di materie.*

*I costi generali per energia e telefono previsti ammontano a circa 2.000,00 euro per il primo anno e a 3.000,00 euro per il secondo e il terzo anno. Non sono conteggiati, invece, costi per il personale in quanto il lavoro sarà interamente svolto dagli alunni, con la supervisione dei docenti referenti, nell'ambito delle normali attività didattiche. Per la posa in opera su strada si prevede un costo unitario di 100,00 euro circa.*

### **4. CONTO ECONOMICO PREVISIONALE**

*I criteri che hanno portato alla determinazione delle principali poste del Conto Economico previsionale sono stati precedentemente descritti. A ciò si aggiunga la stima dell'imposizione fiscale sul reddito dell'esercizio che viene determinata applicando un'aliquota pari al 40%, volutamente bassa, nell'ipotesi di possibili agevolazioni e sgravi fiscali.*

# CONTO ECONOMICO PREVISIONALE

	anno 1	anno 2	anno 3
<b>A) VALORE DELLA PRODUZIONE</b>			
Ricavi di vendita	60000	150000	150000
<b>Totale valore della produzione</b>	60000	150000	150000
<b>B) COSTI DELLA PRODUZIONE</b>			
Materie prime	32000	80000	80000
Costi per servizi	13800	31000	31000
Oneri diversi di gestione	600	700	700
<b>Totale costi della produzione</b>	46400	111700	111700
<b>(A-B) Differenza tra valore e costi della produzione</b>	13600	38300	38300
<b>C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI</b>	0	0	0
<b>D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE</b>	0	0	0
<b>E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI</b>	0	0	0
<b>RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE</b>	13600	38300	38300
Imposte dell'esercizio	5440	15320	15320
<b>UTILE/PERDITA DELL'ESERCIZIO</b>	8160	22980	22980

Docenti referenti: Prof. De Crescenzo Nicola, Prof.ssa Berardi Mara