



**ISTITUTO DI ISTRUZIONE SECONDARIA SUPERIORE**  
IST. D'ISTRUZ. SUPERIORE I.P.S.S.E.O.A. - I.P.S.S. "DE LILLA"  
CON SEZIONI ASSOCIATE: BARF07301A-CONVERSANO; BARH07301T-POLIGNANO  
Via L. Sturzo n.c. – 70044 Polignano a Mare (BA) – tel. 080 4241677  
Via Pantaleo, 1 – 70014 Conversano (BA) – tel./fax 080-4955408  
TEL./FAX 080 4241677 C.M. BAIS07300N C.F. 93469320720  
e-mail: [BAIS07300N@istruzione.it](mailto:BAIS07300N@istruzione.it) PEC: [BAIS07300N@pec.istruzione.it](mailto:BAIS07300N@pec.istruzione.it)



# RAPPORTO ANNUALE



Anno Scolastico 2016/2017

Dream Coach  
**ALBERTO DE LEO**

Docente Coordinatore  
**GIANNI FURIO**



**REGIONE PUGLIA**

## LA MISSION AZIENDALE

La nostra *mission* mira a valorizzare i prodotti alimentari del territorio privilegiando quelli a km 0 ed offrendo la degustazione di piatti della tradizione unitamente a piatti oggetto di rivisitazioni. Inoltre scopo dell'impresa è la convergenza e la contaminazione tra due generazioni.

## IL SERVIZIO

Presentiamo un servizio di *home restaurant* preparando i nostri piatti in una duplice versione: quella tradizionale e quella rivisitata. Il tutto grazie alla convergenza di due generazioni la nostra e quella degli anziani dell'Università Popolare di Polignano a Mare con i quali, attraverso lo scambio generazionale, diamo modo di degustare a chi ne fa richiesta lo stesso piatto nelle due versioni.

## L'ANALISI

L'analisi economico-finanziaria di previsione giustifica la piena sostenibilità dell'iniziativa. La previsione dei risultati risulta essere positiva sin dall'anno di costituzione dell'impresa per effetto dei conferimenti dei soci e dei contributi dei partners. Di conseguenza gli utili sono presenti secondo il seguente prospetto:

	ANNO 2018	ANNO 2019	ANNO 2020
Utili attesi	2.300,00	2.700,00	3.700,00

## INDICE

- ✓ Lettera dell'Amministratore Delegato ai soci
- ✓ Descrizione del servizio
- ✓ Analisi del mercato di riferimento
- ✓ Principali successi ottenuti
- ✓ Organigramma
- ✓ Pubbliche relazioni
- ✓ Conto Economico e Stato Patrimoniale
- ✓ Uno sguardo al futuro



## LETTERA DELL'AMMINISTRATORE DELEGATO

*Gentili Soci ed Azionisti,*

*la nostra impresa 'Social Cooking JA' è oggi realtà!!! Costituitasi il 6 novembre 2016, vive oggi la sua fase di piena operatività viste le richieste che siamo riusciti a soddisfare e quelle in programma per i prossimi mesi.*

*Grazie alla nostra spiccata propensione all'offerta di servizi che vedono protagonisti i prodotti alimentari tipici della nostra amata terra ed al legame indissolubile con le nostre tradizioni siamo riusciti, in poco tempo, a far breccia nel nostro mercato di riferimento.*

*Tutto questo è stato reso possibile grazie al lavoro di tutti i settori della nostra impresa, piacevolmente coadiuvati dalla partecipazione, da noi fortemente voluta, dei nostri collaboratori dell'Università Popolare di Polignano a Mare.*

*Quando infatti abbiamo deciso di dare la connotazione 'social' al nostro progetto ci aspettavamo di poter contribuire alla realizzazione di un servizio che coinvolgesse i fruitori lasciando loro un'impressione positiva che sarebbe poi stata il nostro più grande biglietto da visita per gli impegni futuri. Ebbene, la nostra grande vittoria è stato lo scambio generazionale che ha contraddistinto le fasi di preparazione e di somministrazione del servizio insieme agli anziani dell'Università Popolare! Questa sinergia ha permesso anche a noi di imparare e di fortificare il legame con la nostra tradizione ed ha permesso soprattutto di offrire un servizio, a coloro che ne hanno fatto richiesta, unico nel suo genere e ricco di sfumature che ci rendono oggi unici protagonisti di un home restaurant fino ad ora sconosciuto al mercato. Dal punto di vista economico e finanziario le previsioni sono molto floride e questo grazie al lavoro di tutti. Colgo quindi l'occasione per ringraziare tutti coloro che, nei diversi settori, della comunicazione, del marketing, dell'amministrazione e dello sviluppo del servizio, hanno contribuito al raggiungimento dei traguardi ed invito tutti noi a proseguire con lo stesso entusiasmo di sempre ad adoperarsi al fine di consolidare e fortificare i nostri prossimi successi.*



**L'amministratore Delegato**  
Vitantonio Difonso

## DESCRIZIONE DEL SERVIZIO E STRATEGIE DI MARKETING

Offriamo un servizio di home restaurant preparando piatti cucinati con prodotti a km 0 tipici del territorio in una duplice versione: quella tradizionale e quella rivisitata. I nostri gruppi di lavoro sul campo sono costituiti dai ragazzi della classe 4 sezione A indirizzo enogastronomia dell'IPSSCOA di Polignano a Mare affiancati dagli anziani dell'Università Popolare del posto. Questa collaborazione ci permette di preparare il piatto nella duplice versione ed al tempo stesso di vivere ed offrire la sinergia e lo scambio di due generazioni, anagraficamente lontane, ma che insieme costituiscono il nostro originale ed unico marchio di fabbrica finalizzato alla buona riuscita di serate, eventi, cene e ricorrenze in case private.



Per farci conoscere e per acquisire contatti finalizzati alla vendita del servizio abbiamo creato un nostro sito web [www.jasocialcooking.it](http://www.jasocialcooking.it) dove presentiamo il nostro servizio, elenchiamo e spieghiamo i piatti nella duplice versione. Una volta contattati effettuiamo un sopralluogo preventivo nella location sede dell'evento al fine di organizzare il tutto per poter avere il miglior risultato possibile, stiliamo un preventivo di spesa e formiamo i gruppi operativi di lavoro. Abbiamo presentato il nostro progetto e la nostra impresa sviluppato rapporti con gli albergatori e con l'associazione dei B&B del posto ai quali abbiamo presentato il nostro logo ed il nostro servizio.

I ricavi dell'impresa confluiscono interamente su una carta poste pay appositamente creata.



## ANALISI DEL MERCATO DI RIFERIMENTO E DEI CONCORRENTI

La nostra impresa si inserisce in un mercato che vede già la presenza di parecchi *home restaurant* che offrono servizi in case private. Per questo motivo è stato necessario individuare l'elemento che ci distinguesse dagli altri operatori del settore e che offrisse l'elemento della novità e dell'originalità.

Per poter meglio individuare e determinare il nostro posizionamento nel mercato utilizziamo l'analisi SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat).

### PUNTI DI FORZA

Convergenza e scambio tra due generazioni. Connubio tradizione-innovazione  
Professionalità del servizio  
Entusiasmo e dinamismo  
Prezzo competitivo

### PUNTI DEBOLI

Inesperienza imprenditoriale  
Tempi stretti



### MINACCE

Idea duplicabile da parte dei concorrenti

### OPPORTUNITA'

Segmenti di mercato non ancora raggiunti dalla concorrenza  
Progressiva crescita attraverso i Partners

## PRINCIPALI SUCCESSI OTTENUTI



Il programma ci ha permesso di conoscere e di vivere sul campo le varie fasi che caratterizzano la vita di un'impresa.

Cimentarsi nella formulazione dell'idea imprenditoriale, immaginarla per poi modellarla e metterla in pratica ha certamente sviluppato in noi il valore del confronto e soprattutto le modalità opportune che ci permettono di risolvere e superare un problema. Ci siamo resi conto di come, quotidianamente, un imprenditore si trovi di fronte a numerose problematiche.

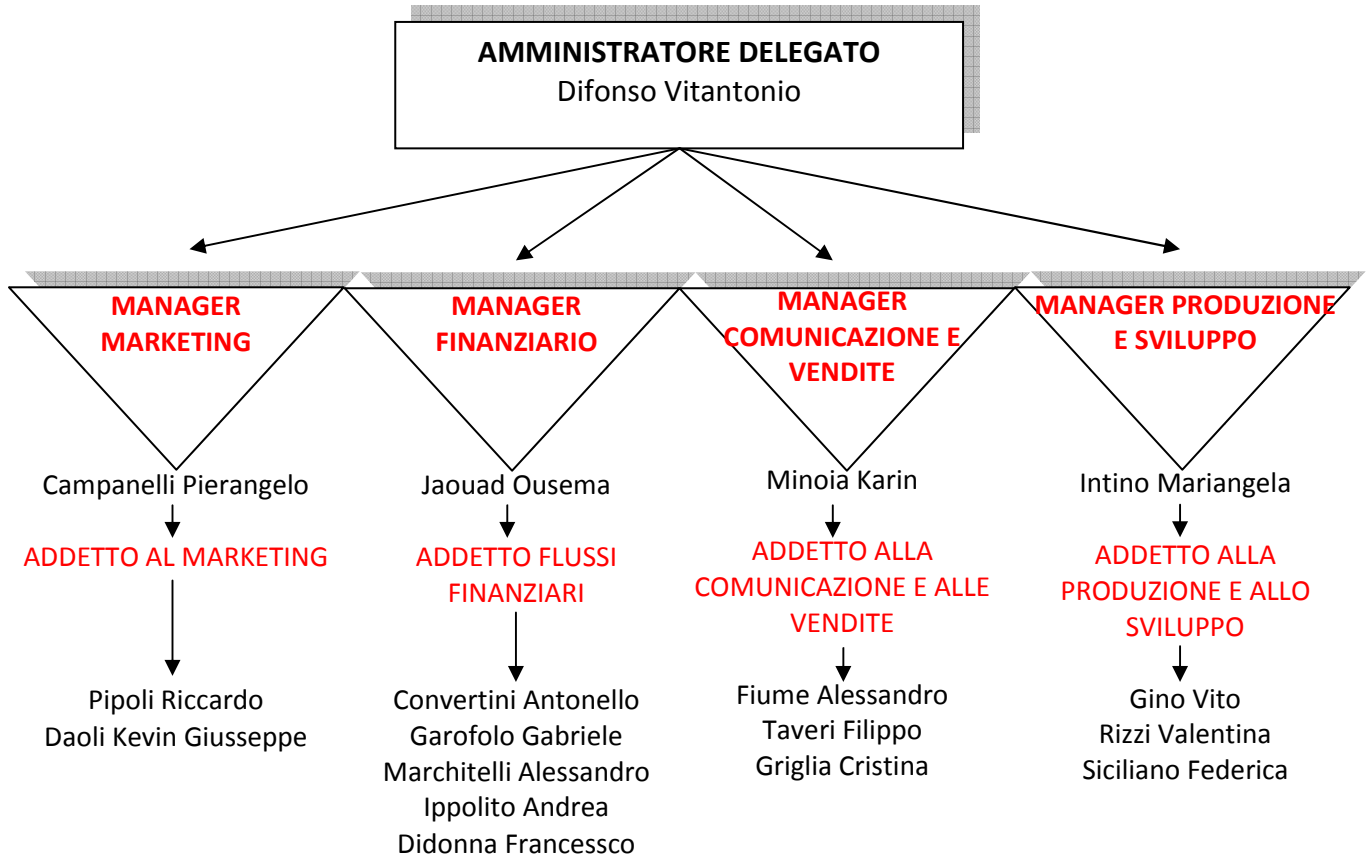
L'abitudine al problem solving è sicuramente stata una delle principali scoperte che abbiamo fatto. Poter lavorare e superare i problemi in team ci ha permesso di sviluppare un grande affiatamento.

Poter, inoltre, lavorare con soggetti di una generazione apparentemente lontana dalla nostra ha permesso uno scambio culturale non trascurabile che va certamente annoverato tra i successi di questo programma.

Tale scambio lo si respira anche nel momento in cui offriamo il servizio e rappresenta l'elemento di novità che ci permette di offrire un servizio originale al cliente che lo richiede.



## ORGANIGRAMMA



E' stata adottata una struttura organizzativa di tipo funzionale cossi come previsto nella piattaforma JA. Sono stati nominati l'Amministratore Delegato ed il Manager per ognuna delle aree previste. La scelta è stata effettuata esaminando attitudini, capacità ed esperienze di ciascun operatore, senza trascurare in alcun modo l'entusiasmo e le aspirazioni di tutti verso una determinata funzione aziendale.







## STATO PATRIMONIALE

Attività		Passività e capitale netto	
Descrizione	€	Descrizione	€
Cassa		Debiti	
Banca	445,00	Imposte	100,00
Crediti			
Rimanenze finali		Capitale sociale	75,00
<b>Totale attivo (a)</b>	<b>445,00</b>	<b>Totale passivo (b)</b>	<b>175,00</b>

<b>Saldo = (a) - (b)</b>	<b>270,00</b>
--------------------------	---------------

Rappresentato da:

Utile	270,00
-------	--------

## CONTO ECONOMICO DELL'ESERCIZIO

Componenti negativi di reddito		Componenti positivi di reddito	
Descrizione	€	Descrizione	€
Acquisti di materie prime	180,00	Rimanenze finali	
Acquisti di prestazioni e servizi		Ricavi di vendita	600,00
Altri costi di costi di produzione	50,00		
Retribuzioni e bonus			
Affitti e prestiti			
Cancelleria			
Altre spese			
<b>Totale componenti negativi di reddito</b>	<b>230,00</b>	<b>Totale componenti positivi di reddito</b>	<b>600,00</b>
+ Utile lordo	370,00		
- Imposta sugli utili	100,00		
<b>Utile netto</b>	<b>270,00</b>		
<b>Totale a pareggio</b>	<b>600,00</b>		

## BILANCIO DI PREVISIONE

	ANNO 2018	ANNO 2019	ANNO 2020
<b>Vendite (a)</b>	<b>3.500,00</b>	<b>4.500,00</b>	<b>6.000,00</b>
<b>Costi diretti vendite:</b>			
Materie prime	1.100,00	1.700,00	2.200,00
Salari			
Spese dirette			
<b>Totale costi diretti (b)</b>	<b>1.100,00</b>	<b>1.700,00</b>	<b>2.200,00</b>
<b>(a) – (b) = Profitto</b>	<b>2.400,00</b>	<b>2.800,00</b>	<b>3.800,00</b>
Altri proventi			
<b>Totale profitti (c)</b>	<b>2.400,00</b>	<b>2.800,00</b>	<b>3.800,00</b>
<b>Spese generali:</b>			
Retribuzioni			
Commissioni			
Affitti			
Noleggi			
Cancelleria	80,00	80,00	80,00
Tassa di registrazione			
Spese bancarie	20,00	20,00	20,00
<b>Totale spese generali (d)</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>
<b>(c) – (d) = Profitto netto</b>	<b>2.300,00</b>	<b>2.700,00</b>	<b>3.700,00</b>

La proiezione economica e finanziaria nel triennio successivo, nella ipotesi di attività a pieno regime, dimostra la piena fattibilità della iniziativa proposta. I pagamenti transiteranno tutti sulla nostra carta di credito prepagata Postepay.

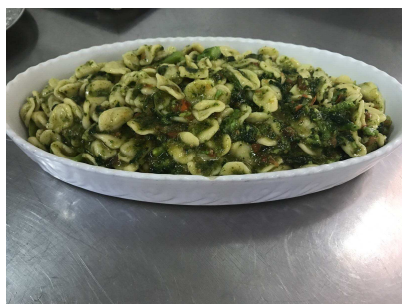
## I NOSTRI PIATTI



### RAGU' DI BRASCIOLE DI CAVALLO



### ORECCHIETTE E CIME DI RAPA



### RISO PATATE E COZZE

