

CLASSE IV G AFM

ISTITUTO TECNICO
ECONOMICO G.B BODONI



BUSINESS PLAN

ANNO 2025

focusport@simulimpresa.it

 sito web



FOCUSPORT



4
vite

L'IDEA

FocuSport nasce dall'idea di avviare la commercializzazione di un abbigliamento sportivo creato per bambini e ragazzi dai 6 ai 16 anni.

L'obiettivo dell'azienda è combinare la moda con la funzionalità sportiva, offrendo capi comodi, sostenibili e alla moda che ispirano i giovani a essere attivi e sicuri di sé.



IL MARCHIO

Il marchio FocuSport garantisce prodotti di qualità nel settore dell'attività fisica e sportiva.

In particolare, FocuSport si distingue per offrire abbigliamento sportivo con un'attenzione particolare alla durabilità, funzionalità e innovazione.

I prodotti con il marchio FocuSport sono progettati per soddisfare le esigenze di bambini e ragazzi.



VISION E MISSION



VISION

La nostra vision è di vendere i nostri prodotti alle nuove generazioni e diventare il marchio di riferimento per i giovani atleti, offrendo abbigliamento innovativo e funzionale che supporti ogni fase della loro crescita fisica e sportiva, promuovendo fiducia, comfort e prestazioni eccellenti.

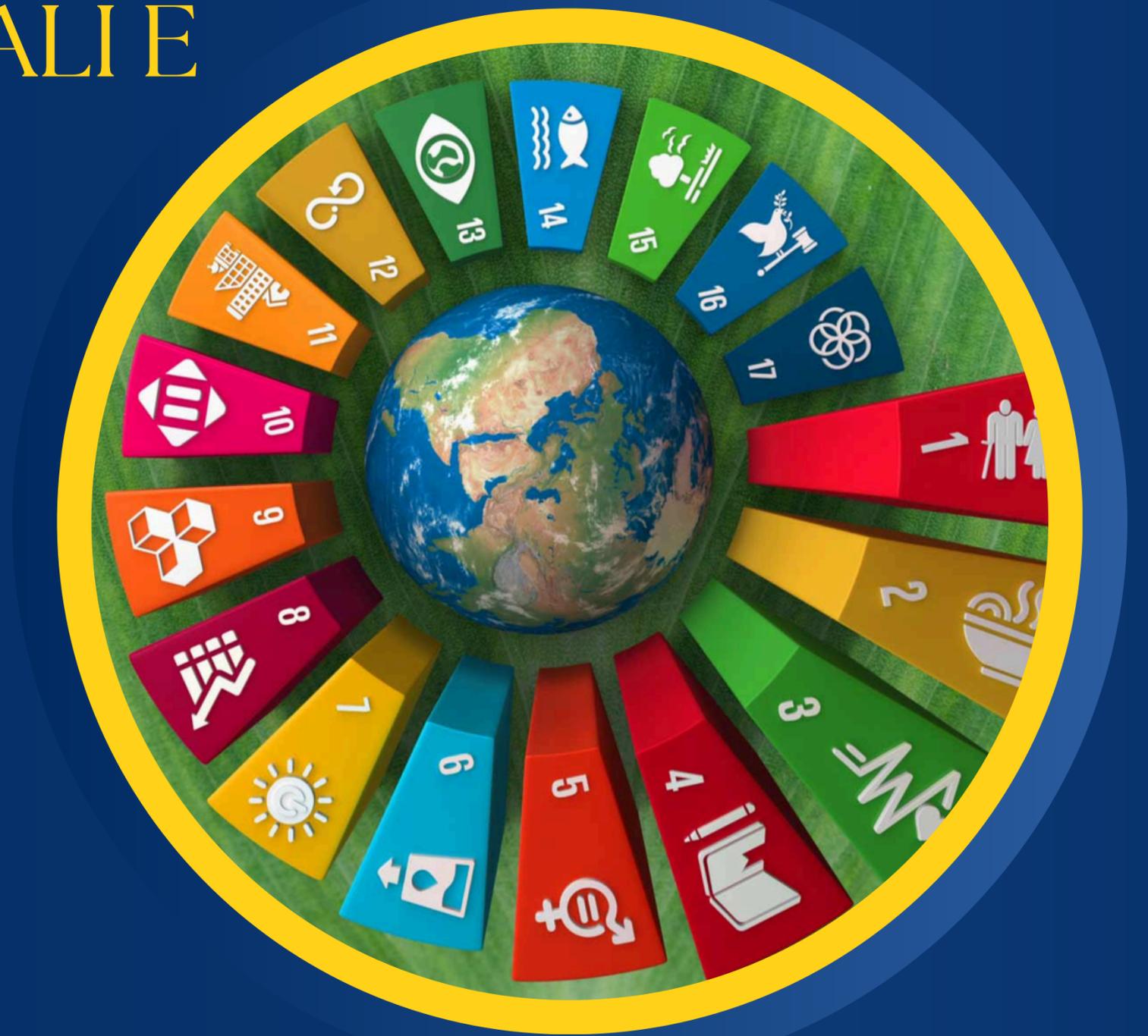


MISSION

Offriamo abbigliamento sportivo innovativo, funzionale e sostenibile, progettato per migliorare la performance degli atleti e degli appassionati di sport, promuovendo uno stile di vita attivo, sano e consapevole. Ogni nostro prodotto è pensato per supportare le persone in ogni sfida, combinando comfort, tecnologia e design, nel rispetto dell'ambiente e della qualità.

OBIETTIVI AMBIENTALI E SOCIALI

- Salute e benessere
- Biodiversità
- Diversità inclusiva
- Partnership tra gli obiettivi
- Consumo e produzione responsabili



OBIETTIVI AMBIENTALI E SOCIALI

Salute e benessere

Ci concentriamo sulla promozione della salute per tutti e su un miglioramento delle condizioni di vita.

Inoltre sensibilizziamo i nostri clienti sull'importanza di prendersi cura di sé e del proprio corpo, promuovendo messaggi positivi sulla salute mentale e fisica.

Diversità inclusiva

Creiamo un ambiente di lavoro e una cultura aziendale che rispetti, valorizzi e promuova le differenze tra le persone, non solo in termini di razza, genere, ma anche in relazione a abilità, età, cultura, e background socio-economico.

Consumo e produzione responsabile (Circolarità)

Prestiamo particolare attenzione alla promozione della sostenibilità attraverso modelli di economia circolare.

Questo approccio si concentra sulla riduzione degli sprechi, sull'uso efficiente delle risorse e sul riutilizzo dei materiali, creando un ciclo continuo che riduce l'impatto ambientale e promuove pratiche di consumo responsabili.

Biodiversità

Ci concentriamo sull'adozione di pratiche che supportano la preservazione e il rispetto degli ecosistemi naturali, promuovendo la sostenibilità e cerchiamo di ridurre l'impatto ecologico, ma contribuiamo attivamente alla conservazione della biodiversità globale.

Partnership tra gli obiettivi

Collaboriamo con fornitori che abbiano impegni concreti nella sostenibilità ambientale.

Riducendo così l'impatto ecologico e rafforziamo l'impegno verso la sostenibilità, l'inclusività e l'innovazione.

Forma giuridica

- Società responsabilità limitata SRL
- I soci rispondono delle quote sottoscritte e non falliscono con la società
- Capitale sociale : 10500€ rappresentato da n. 21 quote da 500 euro ciascuno
- La società ha per oggetto le seguenti attività: Commercio di abbigliamento sportivo



I NOSTRI PRODOTTI

Tute di riscaldamento e completi:

Maglia termica €30



Tuta riscaldamento completa €70



Scarpe sportive:

Scarpe da calcio €110



Scarpe da running €90



Palloni da calcio:



Pallone da calcio €15



Set 5 palloni €60

Borsoni:



Borsone allenamento 20 litri €90



Borsone allenamento 15 litri €70

Calze:



Calze lunghe €3,50



Calze corte €2,50

Termica:



PRODOTTO DISPONIBILE
PARTENZA IMMEDIATA

T-shirt termica €7,50



Pantaloncini termici €10



Pantaloncini termici €18



Maglietta sportiva €7



Pantaloncini sportivi €7

SETTORI, CLIENTI, CONCORRENTI E FORNITORI

Settore

L'impresa opera nel settore del commercio al dettaglio di articoli sportivi per il calcio per bambini e ragazzi.

Concorrenti

La concorrenza comprende catene internazionali come Decathlon e Nike Store, piattaforme e-commerce come Amazon, e negozi specializzati in articoli per bambini.

Clienti

Il target principale sono famiglie con bambini e ragazzi tra i 3 e i 20 anni, interessati a prodotti di qualità, sicuri e adatti alle esigenze di crescita.

Fornitori

L'impresa si rifornisce da produttori e distributori di marchi sportivi affermati, sia nazionali che internazionali, che garantiscono materiali di qualità e sicurezza.

TEAM

FOCUS PORT

DIPARTIMENTO AMMINISTRAZIONE (Hamza marco)

Tesoreria e Banche

Controllo di Gestione

Contabilità

Segreteria

DIPARTIMENTO COMMERCIALE (Irene Durante)

Acquisto e Vendite

Web Mkt

Promozione

DIPARTIMENTO RISORSE UMANE (Abderahamn Yahiaoui)

Personale

LE 4 P DEL MARKETING MIX

Le 4 P del marketing, note come Marketing Mix, sono un modello fondamentale per la strategia di marketing di un'impresa. Queste 4 P rappresentano gli elementi chiave della nostra azienda considerando le esigenze del mercato e raggiungendo i nostri obiettivi.

Le 4 P sono:

1. Prezzo,
2. Place,
3. Promozione,
4. Packaging.





PREZZO

Il nostro obiettivo è trovare un equilibrio che ci permette di restare competitivi e al contempo soddisfare le aspettative dei nostri clienti.

- Basso prezzo per le magliette
- Alto prezzo per i prodotti di qualità



PLACE

La nostra missione è fare in modo che il nostro prodotto arrivi facilmente dove i clienti si trovano. Che sia tramite il nostro negozio fisico o online e siamo sempre alla ricerca dei canali giusti per raggiungere il nostro pubblico target.



PROMOZIONE

Ci facciamo notare e facciamo conoscere i nostri prodotti attraverso le pubblicità. Il nostro obiettivo è creare consapevolezza, stimolare l'interesse e, infine, convincere i clienti ad acquistare i nostri prodotti.



PACKAGING

Il nostro packaging offre protezione, attrattiva visiva, sostenibilità e facilità d'uso, garantendo ai nostri clienti un'esperienza positiva e sostenibile fin da subito.

STATO PATRIMONIALE

Situazione patrimoniale previsionale							
Attivo	n(fine)	n+1	n+2	Passivo	n	n+1	n+2
Immobilizzazioni immateriali				Patrimonio netto			
Software	1.600,00	1.200	800	Capitale sociale	10.500	10.500	10.500
brevetti	-	0	0	Riserve			
licenze	-	0	-	Utile	75.906	166.993	276.297
Totale	1.600,00	1.200	800	Totale patrimonio netto	86.406	177.493	286.797
Immobilizzazioni materiali				Debiti			
computer	16.800,00	12.600	8.400				
arredi	3.150,00	2.835	2.520	Debiti v/ fornitori	2.219		
mobili	1.000,00	850	700	Istituti previdenziali**			
stampante	1.000,00	880	760	Tributari			
altri beni		-	-				
Totale	21.950,00	17.165	12.380	Totale debiti	2.219	0	0
Totale immobilizzazioni	23.550,00	18.365	13.180				
Attivo circolante							
Materie prime e di consumo	-						
Crediti v/ clienti	60.000,00	70.000	79.000				
banca c/c	5.000,00	2.000	1.000				
Denaro in cassa	75,18	205	761				
Totale attivo circolante	65.075,18	72.205	80.761,41				
Totale attività	88.625,18	90.570	93.941	Totale a pareggio	88.625	177.493	286.797

CONTO ECONOMICO

	<i>n</i>	<i>n+1</i>	<i>n+2</i>
Valore della produzione			
Ricavi ddi vendita	1.301.244	1.561.493	1.873.791
Totale	1.301.244	1.561.493	1.873.791
Costi della produzione			
costo d'acquisto di merci	650.622	780.746	936.896
Variazioni delle scorte di materie prime e di consumo	0	0	–
Costi per servizi	12.000	12.000	12.000
Costo del lavoro	525.000	525.000	525.000
Ammortamenti	5.185	5.185	5.185
Totale	1.192.807	1.322.931	1.479.081
<i>Differenza tra valore e costi della produzione</i>	108.437	238.561	394.711
Oneri finanziari	0	0	0
<i>Risultato prima delle imposte</i>	108.437	238.561	394.711
Imposte sul reddito (30% dell'utile lordo)	32.531	71.568	118.413
Utile dell'esercizio	75.906	166.993	276.297

Brek even

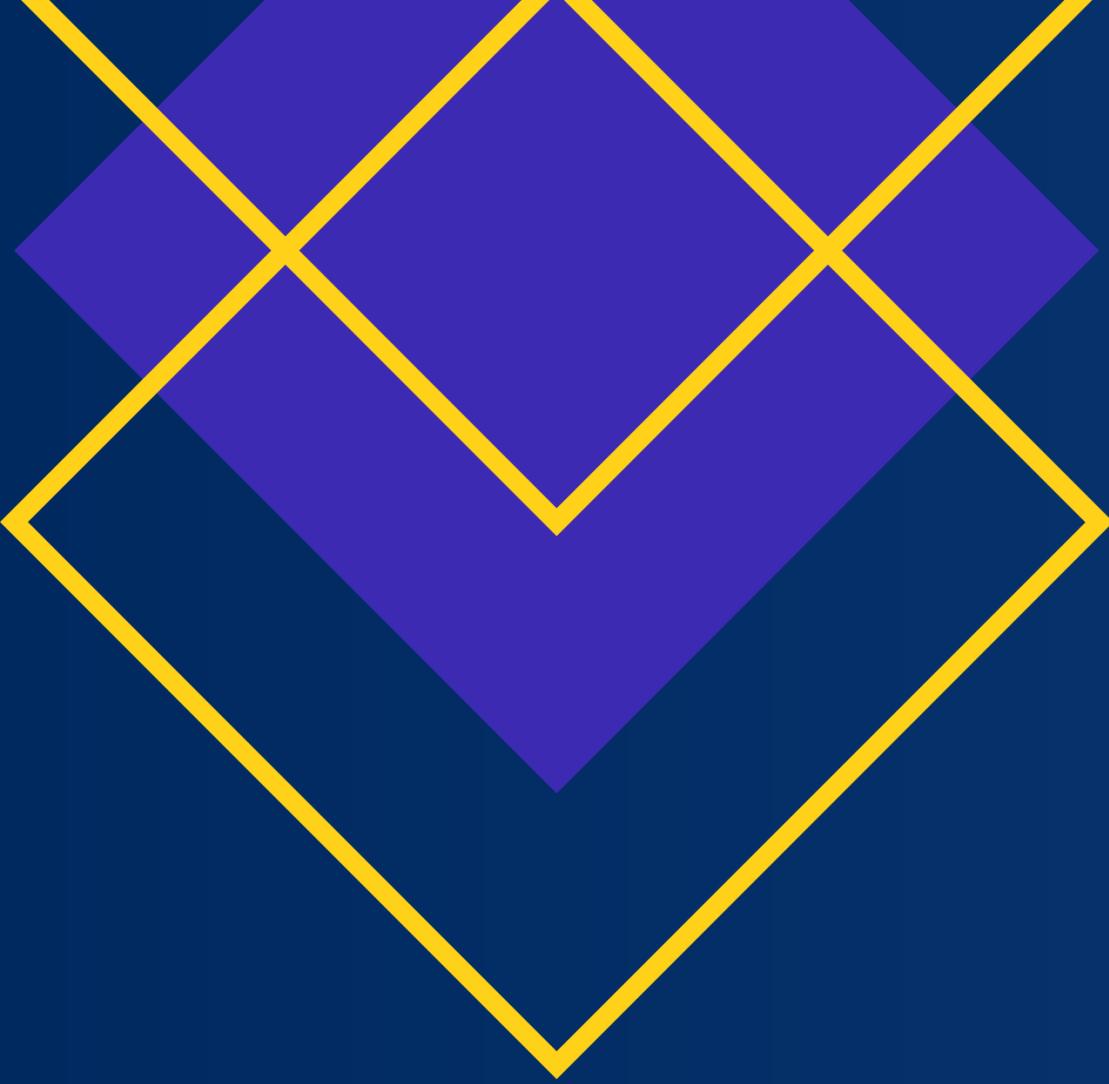
Analysis

#	q	#	cv	#	cf	#	ct	#	rv	Utile
-										
	2.000,00		35,00		542.185,00		612.185,00		140.000,00	-472.185,00
	4.000,00		35,00		542.185,00		682.185,00		280.000,00	-402.185,00
	6.000,00		35,00		542.185,00		752.185,00		420.000,00	-332.185,00
	8.000,00		35,00		542.185,00		822.185,00		560.000,00	-262.185,00
	10.000,00		35,00		542.185,00		892.185,00		700.000,00	-192.185,00
	12.000,00		35,00		542.185,00		962.185,00		840.000,00	-122.185,00
	14.000,00		35,00		542.185,00		1.032.185,00		980.000,00	-52.185,00
	16.000,00		35,00		542.185,00		1.102.185,00		1.120.000,00	17.815,00
	18.000,00		35,00		542.185,00		1.172.185,00		1.260.000,00	87.815,00
	20.000,00		35,00		542.185,00		1.242.185,00		1.400.000,00	157.815,00
	22.000,00		35,00		542.185,00		1.312.185,00		1.540.000,00	227.815,00
	24.000,00		35,00		542.185,00		1.382.185,00		1.680.000,00	297.815,00

BEP= 15.491,00 quantità da vendere per realizzare il pareggio RICAVI =COSTI







CLASSE 4[^]G

