

Al giorno d'oggi sentiamo sempre più parlare di plastica e di tutti i mali che essa comporta.

**MA CI SIAMO DAVVERO CHIESTI QUALE SIA IL VERO PROBLEMA?**

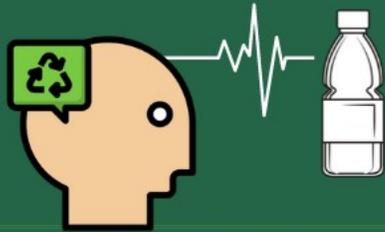


PLASTICA



AMBIENTE

SECTIONS



Scoprite la plastica insieme a noi



Diamo ossigeno alla plastica

# Plastruth

"Choose truth, choose Plastruth"

# SOCIETA'

- Cooperativa di lavoro: studenti dell'Università di Modena e Reggio Emilia
- Estensione: Arbizzi - Emilia Romagna - Italia - Internazionale
- Settore: servizi
- Clienti: aziende della filiera della plastica



# ANALISI DEI BISOGNI

## APPARTENENZA SOCIALE



### **MERCATO B2B:**

- Rappresenterà un punto di incontro e garantirà confronto e fiducia reciproca.

### **MERCATO B2C:**

- Strumento per entrare in contatto sia con aziende che tra di loro.

## GESTIONE DEL TEMPO



### **MERCATO B2B:**

- Informazioni importanti con maggiore costanza in minor tempo.

### **MERCATO B2C:**

- Informazioni rilevanti e corrette con minore spreco di tempo.

## SVILUPPO DI ABILITA'



### **MERCATO B2B:**

- Miglioramento del servizio offerto.

### **MERCATO B2C:**

- Migliore approccio verso l'ambiente esterno e aiuto concreto all'ambiente piantando gli alberi.

## RICONOSCIBILITÀ SOCIALE



### **MERCATO B2B:**

- Immagine maggiormente ecosostenibile.

### **MERCATO B2C:**

- Immagine di se stessi improntata alla sostenibilità.

# PLASTRUTH

## LA MISSION:

*Informare i dipendenti e i clienti sulle ultime notizie in ambito ambientale, dimostrare che la plastica non è una cosa negativa, ma che il segreto risiede nel comprendere il giusto modo di riutilizzarla o smaltirla.*



## LA STRUTTURA:

**"SCOPRITE LA PLASTICA  
INSIEME A NOI"**



**"DIAMO OSSIGENO  
ALLA PLASTICA"**

# I PREZZI

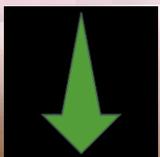
💰 Prezzi medio-alti, lasciando così apprezzare effettivamente il valore del servizio offerto.

## AZIENDE



Costo dell'abbonamento in base al numero di dipendenti.

## DIPENDENTI

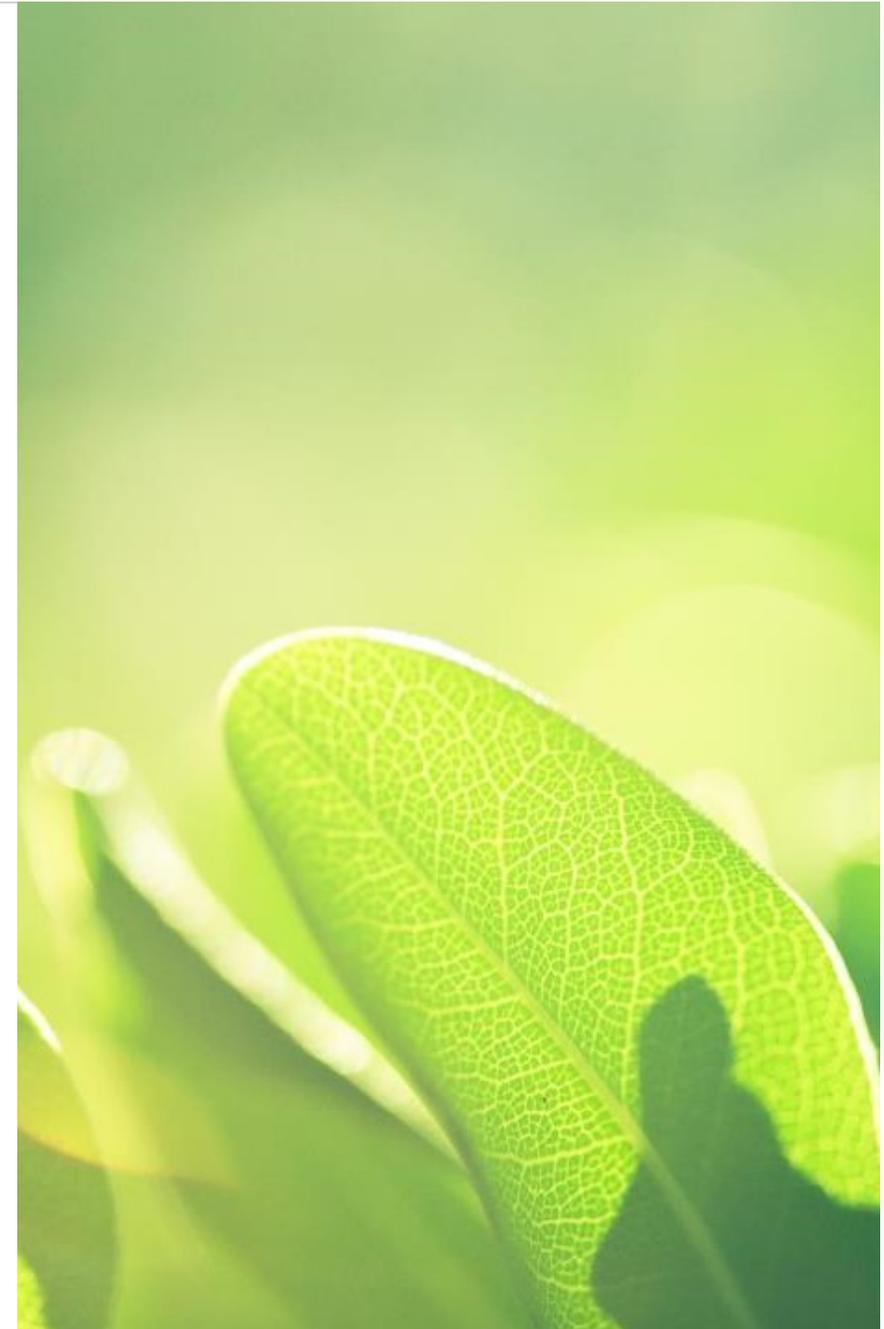


Utilizzo gratuito attraverso un codice che verrà messo a loro disposizione.

<i>FASCE PER DIPENDENTI</i>	<i>PREZZO ANNUALE</i>
0 – 20	100€
20 – 100	350€
100 – 300	700€
300 – 500	1000€
500+	1500€

# ANALISI DI MERCATO

- Mercato target: aziende che trattano materiale plastico
- Clienti: si suddividono in aziende che producono plastica per altre aziende(B2B) e aziende che producono plastica per il consumatore finale(B2C)
- Competitors, svariate app, quali: 'Il Rifiutologo', 'Forest', 'Junker', 'Io Riciclo',ecc.



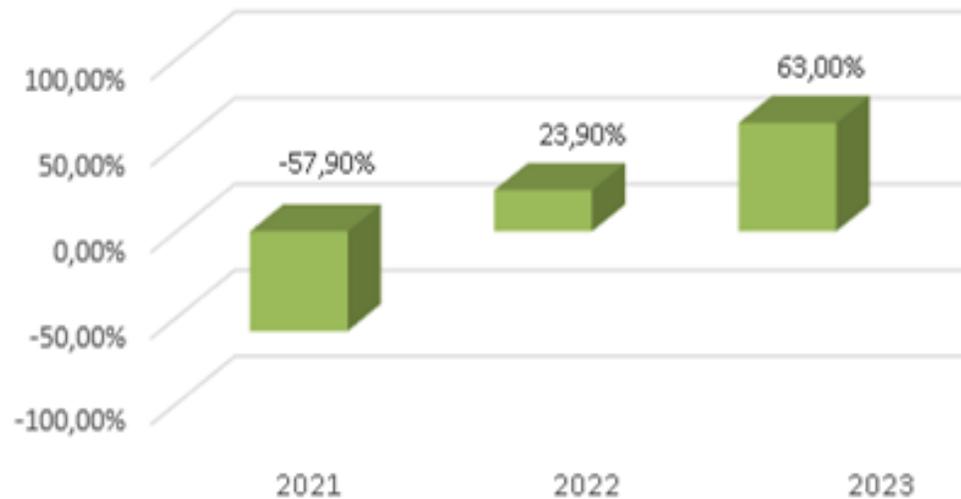


## STRATEGIA DI MARKETING



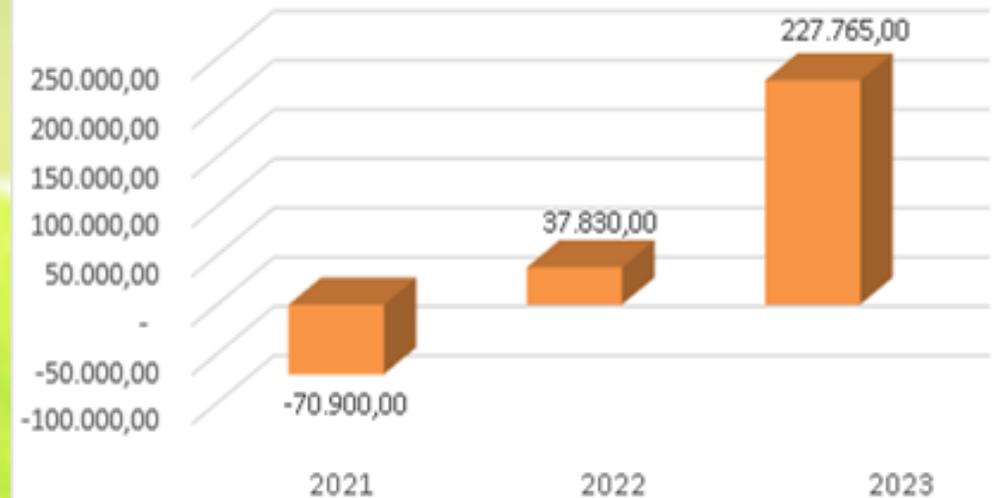
# PREVISIONI ECONOMICHE FINANZIARIE

## ROI



I risultati previsionali in termini di ROI sono positivi. Il reddito operativo aumenta generando ricchezza, aumentando ancora di più la redditività del capitale investito.

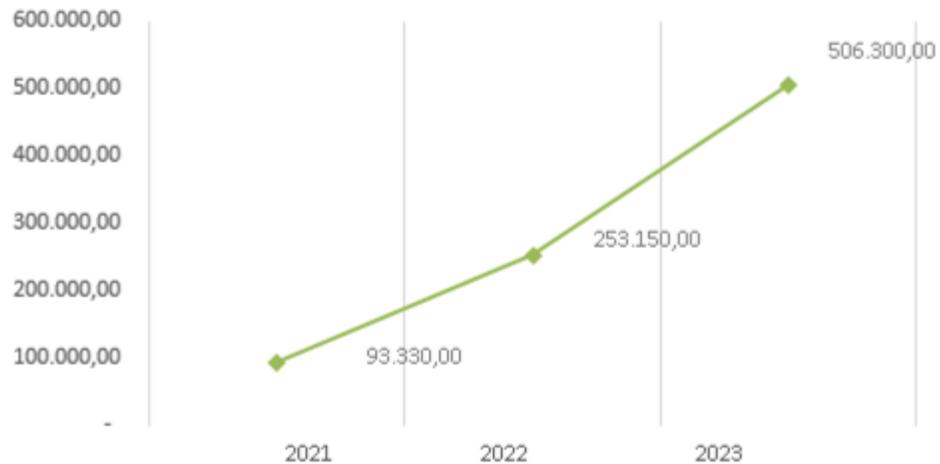
## EBIT



I risultati previsionali in termini di EBIT sono positivi nell'orizzonte temporale considerato, evidenziando dunque una buona capacità della gestione operativa di generare ricchezza.

# RICAVI

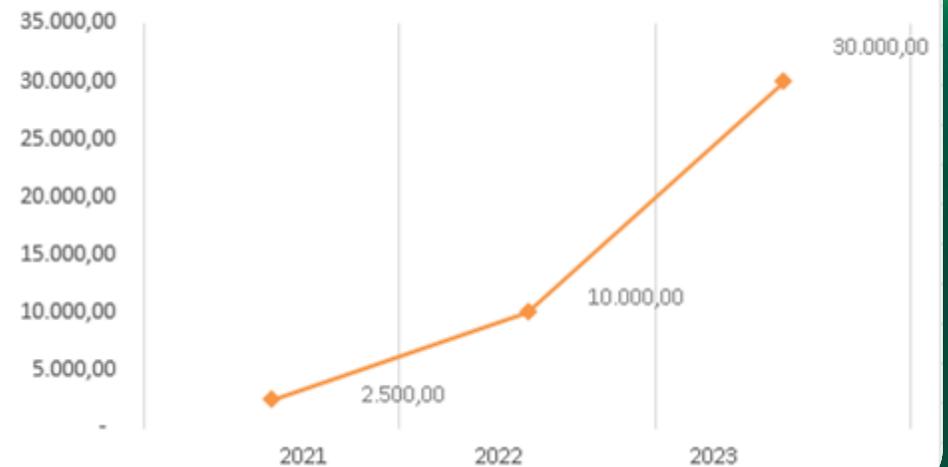
## INCASSI ANNUI



Incassi annui permetteranno alla nostra società di continuare, nel tempo, a sopperire alle necessità di risorse liquide e di effettuare tutti gli investimenti necessari

Abbiamo considerato anche altri ricavi che la nostra società riuscirà ad ottenere attraverso l'accordo con **Treedom**.

## RICAVI ALBERI PIANTATI





# GRAZIE PER L'ATTENZIONE!



**Calabrò Gianluca 129944**  
**Dattoli Donato Pio 123299**  
**Del Papa Amedeo 118119**  
**Di tullio Chiara 138630**  
**Fiorita Riccardo 118358**  
**Giglia Ludovica 149242**

**Mindoli Francesco 128958**  
**Morganti Emidio 129701**  
**Pagin Martina 137384**  
**Reggiani Jonathan 128455**  
**Vitale Valeria 137420**