Cooperativa di Comunità
Davide Lazzaretti di Roccalbegna

Nota descrittiva del Business plan

Sommario

1. Descrizione della Cooperativa di Comunità 2
2. Modalità operative 2
3. Il business plan come strumento di sviluppo in futuro 2

1. Descrizione della Cooperativa di Comunità

Il Business Plan ha lo scopo di valorizzare gli asset identificati nel Piano di Marketing della Cooperativa di Comunità di Comunità Davide Lazzaretti di Roccalbegna.

- C'è un asset portante, costituito dalla *ricettività diffusa*, che sta consentendo alle case non più abitate di tornare a vivere ospitando i turisti e che consente a Roccalbegna di accogliere un maggior flusso turistico.
- Altro asset importante sono le *riserve naturali*, quali le Riserve naturali del Pescinello e la Riserva Naturale Bosco Rocconi
- Degno di valorizzazione classificabile, pertanto, come asset sono anche le *attività per bambini*, che al momento vengono vissute solo per i residenti ma che presentano un'ulteriore spazio di valorizzazione in direzione della formazione esperienziale.

2. Modalità operative

Il gruppo di lavoro ha elaborato le previsioni economiche relative al triennio 2022-2024 sulla base di un documento Excel, analitico, elaborato dalla Cooperativa, che copriva il quinquennio 2021-2025 e forniva informazioni analitiche in termini di costi e ricavi unitari, nonché di possibili quantità stimate "di vendita".

Il gruppo di lavoro conferma, in base alle informazioni raccolte, la validità di dette stime.

3. Il Business Plan come strumento di sviluppo in futuro

Come utilizzare in maniera stabile e costruttiva il Piano di Marketing e il Business Plan?

Le previsioni inserite nel Business Plan sono frutto della stima del flusso turistico e delle attività degli abitanti del paese del prossimo triennio, che, noto il costo di vendita dei singoli servizi, ha consentito di ottenere il valore dei ricavi.
Si individuano due linee di azioni sulle quali puntare per mantenere la vitalità della Cooperativa di Comunità e pertanto incrementare i risultati che raggiunge:
- Linea di azione "Comunicazione"
- Linea di azione "Supporto alla creazione di una Metodo di Gestione".

AZIONI DI COMUNICAZIONE
Si ricorda che in tandem con il Piano di Marketing è stato realizzato un Video Clip, il cui messaggio è la *scoperta con nuovi occhi, di un territorio che offre senza fatiche la possibilità di vivere con stile di vita sano per la mente e per il corpo*. Si parla di quello stile di vita che i "ricchi" si affannano a cercare nelle strutture ricettive sostenibili, nelle spa rigenerative a cui possono accedere nel weekend a prezzi molto alti perché hanno un buon lavoro che con le fatica della settimana gli consente di spendere i soldi che guadagnano per poi rigenerarsi corpo e mente nel weekend.
E allora il messaggio del Video Clip e del nostro studio di Marketing, di cui il Business Plan traduce la valorizzazione è*: fermati, guarda con gli occhi di un bambino e capirai com'e' giusto vivere,* per non passare poi una vita ad affannarti alla ricerca di quei battiti di felicità che un pranzo con gli amici fatto

all'area aperta circondato da un ambiente pulito non inquinato e popolato di flora e fauna autoctoni, ti da. *Vieni a vivere qui, i tuoi momenti di pace o perché no, decidi di fermarti con noi una vita intera.*
Questi messaggi devono essere inviati al pubblico.
Il Video Clip è uno strumento altamente comunicativo, che per consentire di raggiungere i risultati attesi si consiglia di inserire all'interno di un preciso "Piano editoriale", fatto di piccole azioni ma ben studiate. Nello specifico le azioni che possono essere fatte sono legate principalmente a:

- sito web
- gestione die social
- creazione dei pacchetti esperienziali
- digital detox

AZIONI PER LO SVILUPPO DI UN METODO
In fase di colloqui per la realizzazione del Piano di Marketing emerge l'utilità di definire un metodo ovvero un modello di lavoro per rendere efficienti le varie attività fino ad ora messe in campo.
Per realizzare questo obiettivo è utile procedere con i seguenti step:

- mappare le attività mediante un diagramma di flusso
- esplicitare le attività fatte sotto forma di procedura
- dotarsi di un piano di lavoro con mansionario e scadenziario (semplificati).

Oltre a questa esigenza sollevata dal gruppo di lavoro Lazzaretti, il Team Serafinelli Consulting pone il quesito se fosse possibile valorizzare ulteriormente le Riserve inserendole nel circuito dei *crediti di carbonio.*

Ricordiamo che grazie al PNRR diversi risorse vengono riversate in questa fase alle attività delle Cooperative e alle Società
Si segnala che è in uscita a settembre un bando che finanzia le spese di marketing con copertura dell'80%.
Sono attivi, inoltre, i fondi per la Consulenza e Formazione Organizzativa ed anche Ambientale.

Ulteriori strategie potranno essere approfondite negli opportuni contesti.

SERAFINELLI CONSULTING ringrazia tutte le persone che hanno reso possibile il progetto SE.MI.N.A.RE.

e resta disponibile per informazioni e supporto alle Cooperative di Comunità.