**Descrivere il Business Model Canvas**

**Idea di Zakaria**

La mia idea imprenditoriale è quella di continuare quello che faccio da anni ma realizzando il sogno imprenditoriale di aprire una ditta in proprio e vorrei poter diventare un Imbianchino.

 L’imbianchino prepara, protegge e decora superfici interne ed esterne degli edifici (legno, muratura, cartongesso, intonaco, superfici in gesso o sintetiche, cemento, stucco e metallo), applicando materiali come vernice, carta da parati ed altre finiture (es. rivestimenti ad alte prestazioni, materiali impermeabili, materiali ignifughi, vernici, lacche e rivestimenti).

In particolare le mie Skills sono:

* Leggere le specifiche per determinare la quantità di materiale necessario, ed esaminare le superfici interne ed esterne dell'edificio per stabilire le tecniche/procedure appropriate;
* consigliare il cliente sulla selezione dei colori e la scelta dei rivestimenti;
* seguire le istruzioni specifiche per quanto riguarda stile, colore e finitura;
* ordinare e mantenere forniture e materiali.
* Assemblare e montare impalcature e ponteggi.
* Preparare, proteggere e riparare le superfici:
* preparare e ripulire le superfici tramite raschiatura, levigatura, sabbiatura, idro-sabbiatura e pulizia a vapore;
* rimuovere vecchie carte da parati e vernice decadente;
* riparare crepe e buchi nei muri utilizzando materiali riempitivi (stucco, mastice ecc.);
* applicare vernice base/sigillanti.
* Abbinare e riprodurre colori quando necessario:
* miscelare e diluire le vernici per ottenere il colore e la consistenza desiderata.
* Applicare vernice o altri materiali, come lacche, smalti, oli, vernici, fibra di vetro, rivestimenti in metallo, materiali ignifughi, utilizzando pennelli, rulli, o attrezzature a spruzzo:
* mescolare i materiali necessari e prepararli per l'applicazione;
* creare effetti decorativi e finiture particolari quando necessario;
* applicare rivestimenti di finitura quando necessario.
* Installare rivestimenti:
* misurare, tagliare ed applicare carta da parati o tessuti alle pareti.
* Pulire l'area a lavoro finito, e mantenere delle buone abitudini di pulizia durante tutto il progetto.
* Mettere in sicurezza e ritirare gli attrezzi ed i materiali alla fine di ogni giornata lavorativa;
* smontare impalcature e ponteggi.
* Preparare preventivi.

**Partner Chiave:**

i miei partner chiave saranno tutti coloro che mi aiuteranno a crescere professionalmente, permettendomi di poter offrire al cliente il miglior servizio svolto e quindi dovranno essere in grado di fornirmi:

* ottimizzazione delle risorse e le attività;
* sviluppare economie di scala;
* ridurre i rischi della concorrenza;
* competere in un mercato più vasto;
* acquisire particolari risorse ed attività;
* diffondere il brand in maniera più capillare lasciando al cliente un mio portfolio (Depliant con foto e descrizione dei principali lavori eseguiti);
* scoprire nuovi clienti.

Pertanto, farò riferimento prima di tutto ad un operaio da formare che mi affiancherà in tutte le mie attività, al quale offrirò formazione costante e attiva; mi avvarrò di un commercialista ed un consulente del lavoro per tutta la parte amministrativa/contabile nonché per l’ottimizzazione delle risorse e dei consumi.

Farò riferimento soprattutto ai miei fornitori di fiducia che ormai da anni hanno fornito materiali alle ditte per cui ho lavorato e quindi stabilito un rapporto di fiducia continuativo e costante nel tempo, fornendomi materiali di consumo ottimi di qualità ed economici, ma anche a Leroy Marlin e Brico che hanno ottimi prezzi e vasta scelta di materiali.

Cercherò sostegno per aumentare la mia clientela sicuramente affidandomi al passa parola ma soprattutto farò riferimento ad un’agenzia di marketing che si occuperà di inserire la mia proposta di servizio su tutti i canali web utili alla diffusione dell’attività e quindi cercando di estendere la mia azienda in tutta Napoli e provincia.

**Le risorse che acquisisco sono:**

Impiegherò nella mia azienda una figura professionale da formare per poterlo far diventare un operaio specializzato come me, che andrò ad inquadrare con un contratto di apprendistato con una ral lorda annua (primo anno) di circa 18.000,00 (per l’inquadramento se ne occuperà il mio consulente).

**Motivazione della Partnership:**

Grazie alla rete di partner di cui mi avvarrò, farò in modo di soddisfare la mia clientela in termini di efficacia ed efficienza, garantendo velocità, perfezione del lavoro e prodotti di qualità, mantenendo un ottimo risultato tra qualità e prezzo proposto.

**Attività Chiave:**

* Leggere le specifiche per determinare la quantità di materiale necessario, ed esaminare le superfici interne ed esterne dell'edificio per stabilire le tecniche/procedure appropriate;
* consigliare il cliente sulla selezione dei colori e la scelta dei rivestimenti;
* seguire le istruzioni specifiche per quanto riguarda stile, colore e finitura;
* ordinare e mantenere forniture e materiali.
* Assemblare e montare impalcature e ponteggi.
* Preparare, proteggere e riparare le superfici:
* preparare e ripulire le superfici tramite raschiatura, levigatura, sabbiatura, idro-sabbiatura e pulizia a vapore;
* rimuovere vecchie carte da parati e vernice decadente;
* riparare crepe e buchi nei muri utilizzando materiali riempitivi (stucco, mastice ecc.);
* applicare vernice base/sigillanti.
* Abbinare e riprodurre colori quando necessario:
* miscelare e diluire le vernici per ottenere il colore e la consistenza desiderata.
* Applicare vernice o altri materiali, come lacche, smalti, oli, vernici, fibra di vetro, rivestimenti in metallo, materiali ignifughi, utilizzando pennelli, rulli, o attrezzature a spruzzo:
* mescolare i materiali necessari e prepararli per l'applicazione;
* creare effetti decorativi e finiture particolari quando necessario;
* applicare rivestimenti di finitura quando necessario.
* Installare rivestimenti:
* misurare, tagliare ed applicare carta da parati o tessuti alle pareti.
* Pulire l'area a lavoro finito, e mantenere delle buone abitudini di pulizia durante tutto il progetto.
* Mettere in sicurezza e ritirare gli attrezzi ed i materiali alla fine di ogni giornata lavorativa;
* smontare impalcature e ponteggi.
* Preparare preventivi.

**Le attività per creare Valore sono:**

Le attività che accresceranno la mia attività saranno soprattutto quelle legate alle mie skills personali e quindi concernenti alla mia abilità lavorativa e dell’operaio di cui mi avvarrò.

Altro valore di rilevante importanza sarà l’investimento pubblicitario che mi permetterà di propagare la mia attività in tutta Napoli e provincia, mediante Depliant con foto e descrizione dei principali lavori eseguiti.

Realizzerò sito Internet con la possibilità che gli utenti possano anche pagare alcuni anticipi.

**Le attività per i Canali di Distribuzione** **sono:**

* Creazione sito web;
* Pagina instagram e Facebook;
* Esposizione di un portfolio dei lavori fatti e finiti;
* Volantini e depliant da distribuire.

**Le attività per le Relazioni con i Clienti sono**:

Disponibilità e ascolto sono le doti fondamentali da tenere bene a mente per creare rapporti di fiducia e duraturi con i clienti e pertanto mi dedicherò del tempo per ascoltare le loro esigenze per rispecchiare in pieno le richieste che mi verranno fatte.

Risponderò ad ogni loro esigenza per garantirmi il mantenimento del cliente nel tempo e anche per il passa parola che permette una pubblicità a costo zero.

La clientela a cui farò riferimento avrà una fascia d’età compresa tra i 30 anni e i 70.

**Le attività necessarie per i ricavi** **sono:**

Garantire al cliente le tempistiche concordate ed usare materiali di alta qualità per evitare inutili inconvenienti, comprandoli dai miei fornitori di fiducia, i quali mi garantiranno sempre prezzi di favore data la conoscenza da anni.

**I costi più importanti del Business sono:**

* Acquisto di un furgone per il trasporto dei materiali e delle attrezzature necessarie alla lavorazione, circa **€ 12.000,00**;
* Spese Assicurative per il Furgone (**Anno: 1200 euro**)
* Spese di manutenzione (meccanico circa euro 500/anno) oltre i carburanti

**Acquisto attrezzature da lavoro:**

* nastro in carta crespata di varie misure
* telo copritutto 4×4 in cellofan e/o feltro e/o cartone ondulato
* telo copritutto 4×25 (o misure similari)
* cutter
* forbice
* cacciavite a taglio e a stella
* pennello per radiatore
* pennellessa 3×7
* pennellessa 4×14 (o misure similari)
* rullo a pelo corto o medio o lungo
* rete scrolla rullo
* pertica
* rullino a pelo lungo del 10
* rullino a pelo medio del 5
* spatola tipo americana per rasatura (all’occorrenza)
* spatola con manico
* spatole milanesi o in acciaio
* gesso (per buchi)
* stucco in polvere (per rasatura o piccoli spessori)
* stucco in pasta (per rasatura o piccole imperfezioni dei muri)
* pistola silicone
* silicone verniciabile
* carta vetrata in fogli o in rotolo
* coloranti universali
* secchi vuoti di varie misure per travasi
* scala in alluminio o metallo o legno
* matita
* metro
* spray antimuffa (all’occorrenza)
* antimacchia o [cementite](https://www.ilportaledellimbianchino.com/1422/cose-la-cementite-cosa-serve-principali-usi-ed-alcune-curiosita/) (all’occorrenza)
* prolunga elettrica
* faretto per illuminazione
* idropittura
* smalto all’acqua o solvente (all’occorrenza)
* radio
* scala
* pos per il pagamento con moneta elettronica

Per un costo che si aggira tutto intorno ai **7.000,00**;

* Marketing e Pubblicità per un costo annuale di **850,00**, per essere sempre nella top ten;
* Realizzazione di sito web: circa euro **2.000,00**, oltre manutenzione annua di euro **600,00**.
* Studio Commercialista, per un costo totale di **5.000,00** all’anno comprese spese di prima apertura societaria, gestione entrate ed uscite, gestione del personale e pagamento tasse dell'impresa e della famiglia;

Non avrò costi di sede operativa in quanto per la fornitura provvederò volta per volta in base alle richieste e per la gestione amministrativa metterò a disposizione una stanza della mia casa in cui al pc mi cimenterò ad effettuare ordini e preventivi.

**Tipi di Flussi e Ricavi:**

I ricavi proverranno tutti dalla mia operatività e pertanto cercherò di essere impeccabile rispettando i budget prefissati dai clienti, le tempistiche e soprattutto garantire loro la massima professionalità e qualità.

Una semplice tinteggiatura porterà un ricavo che oscilla dai **500,00** ai **4.000,00** in base alla quadratura e al tipo di immobile.

* Assemblare e montare impalcature e ponteggi **23,00 euro/mq**
* Preparare, proteggere e riparare le superfici dai **300,00** ai **1.000,00**
* Preparare e ripulire le superfici tramite raschiatura, levigatura, sabbiatura, idro-sabbiatura e pulizia a vapore dai **500,00** ai **1.000,00;**
* Rimuovere vecchie carte da parati e vernice decadente **350,00**;
* Riparare crepe e buchi nei muri utilizzando materiali riempitivi (stucco, mastice ecc.);

 applicare vernice base/sigillanti **250,00**;

* creare effetti decorativi e finiture particolari quando necessario dai **300,00** ai **1.000,00**;
* Installare rivestimenti:

 misurare, tagliare ed applicare carta da parati o tessuti alle pareti dai **300,00** agli **800,00**.

Tendenzialmente le tempistiche lavorative per eseguire i lavori di cui sopra menzionati, si rifanno a giornate lavorative di 8 ore, per almeno 3/5 giorni settimanali, il cui costo varia a seconda dell'importanza e della complessità del lavoro.