

# Creator of hope



Liceo scientifico G. Marconi



# Indice

- Mission
- Customer Problem
- Intervista
- Obiettivi
- Business Model Canvas
- Bes: Benessere equo sostenibile

# Mission

Questo progetto nasce dall'esigenza di far fronte al "gap" sociale che può dividere una persona soggetta da autismo dal resto della società, questo handicap comporta l'isolamento emotivo dal resto della società, perciò ci prefiggiamo lo scopo di riavvicinare e integrare queste persone, e farli anche sfogare per capir fino in fondo i loro problemi e per trovare soluzione ai loro disagi.



# Customer Problem



L'autismo è un handicap di tipo psicologico. A causa di questo handicap il soggetto ha difficoltà a rapportarsi con il mondo che lo circonda e tende a chiudersi in uno suo mondo e diventa quindi per lui difficile integrarsi con gli altri. Proprio per questa ragione nasce il nostro progetto: aiutare queste persone nel loro percorso di crescita.

# Intervista

Per il nostro progetto abbiamo intervistato il presidente Giorgio Amadori e la vicepresidente Simona Cazziga, dell'associazione Cornelia de Lange, e il responsabile di "overlimits", Roberto. Ai primi abbiamo chiesto cosa pensavano dell'integrazione dei disabili nella società, mentre a Roberto abbiamo chiesto come utilizzasse il basket come mezzo di comunicazione

“Il problema dell'integrazione dei disabili nella società c'è e si sente”

“La palla è un mezzo per scambiare messaggi e relazioni”

# Obbiettivi

Gli obbiettivi che la nostra associazione si prefigge, sono di aiutare bambini autistici e le loro famiglie a crescere e diventare parte della società, mettendoci in gioco in prima persona per aiutarli in ogni difficoltà e in ogni sfida



# Business model Canvas: Valore offerto

Il nostro valore offerto si divide in tre, infatti:

- Ai nostri ragazzi offriamo la soddisfazione di sentirsi utili ed integrati al meglio nella società.
- Alle famiglie possiamo offrire tranquillità e tempo libero, oltre a un aiuto e un supporto.
- Ai volontari la soddisfazione e l'orgoglio personale di aver aiutato una persona che aveva bisogno di lui.

# Business model Canvas: Clientela

I nostri “clienti” sono principalmente persone autistiche tra i 10 e i 30 anni. Abbiamo deciso di puntare principalmente su questa fascia d'età perché è la parte di vita dove ogni uno di noi acquisisce la propria identità, ed è proprio in questo che vogliamo aiutarli.





# Business model Canvas: Canali



Essendo il nostro servizio estremamente valido noi abbiamo pensato di "creare" un piano di marketing al fine di farci conoscere altrettanto valido, perciò pensiamo di farci conoscere tramite:

- Passaparola tra famiglie, farmacie, specialisti
- Pubblicità in radio
- Pubblicità su internet
- Tramite cartelloni nel territorio pesarese

# Business model Canvas: relazione con la clientela

Per rapporto con i clienti non intendiamo solo il rapporto con gli autistici e le loro famiglie, ma anche il rapporto con i nostri collaboratori, ovvero il personale e i volontari.

Noi stessi inizialmente ci metteremo in gioco al fine di evitare che i costi iniziali lievettino, per supervisionare l'operato dei dipendenti e il successo tra le famiglie.



# Business model Canvas: Ricavi

Per far fronte alle spese noi abbiamo pensato a un contributo volontario ( con una soglia minima ) alle famiglie, tramite sponsor e donazioni da parti terze, inoltre cercando una parternship con il comune, la provincia e la regione.



# Business model Canvas: Risorse chiave

Le risorse chiave del nostro progetto sono principalmente i volontari, la sede e il pulmino. Per quanto riguarda i volontari, pensavamo di implementare la nostra attività come lavoro socialmente utile, in modo che sia per loro motivo di riflessione aiutare questi ragazzi, oltre che ad affidarci ai normali volontari.



# Business model Canvas: Attività chiave



Con la nostra associazione proponiamo varie attività tra cui:

Escursioni in mezzo alla natura.

Giochi ed attività di gruppo.

Incontri con specialisti, come dottori, medici, ma anche animatori specializzati in questo settore.

# Business model Canvas: Partner

I nostri principali partner sono la asl, i medici, eventuali sponsor e il comune, la provincia e la regione.



# Business model Canvas: Costi



I costi per questo progetto riguardano la pubblicità, un pulmino per spostamenti, un personale qualificato che possa istruire e integrare dei volontari, e naturalmente sede

# Bes: Benessere equo sostenibile

Il nostro progetto coinvolge 5 punti del Bes, ovvero:

- La salute, con l'indice di stato fisico (PCS) e l'Indice di stato psicologico (MCS).
- L'istruzione e la formazione, infatti formiamo i volontari.
- Relazioni sociali, punto sul quale si basa tutto il progetto.
- Benessere soggettivo, infatti il nostro obiettivo è quello di portare benessere ai nostri ragazzi.
- Qualità dei servizi, infatti il nostro progetto offre un servizio più che un bene.



# Grazie per l'attenzione!



Speriamo che il progetto vi  
sia piaciuto, da:

Franca Alberto - 3A

Gabriele Marasca - 3A

Roberto Zaffini – 4B

Gryshchenko Kharyton 2A