

KNOTES

Simply the **BEST**

IL NOSTRO TEAM



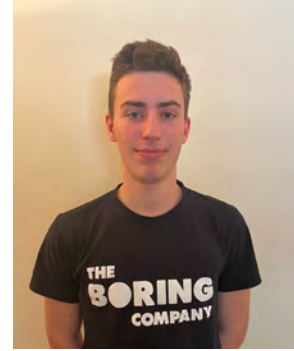
COO



Business
Developer



CEO



CFO




Marketing
Manager



PROBLEMA


Gli studenti affetti da problemi
nell'apprendimento non sempre hanno un
sostegno adeguato all'interno dell'ambiente
scolastico



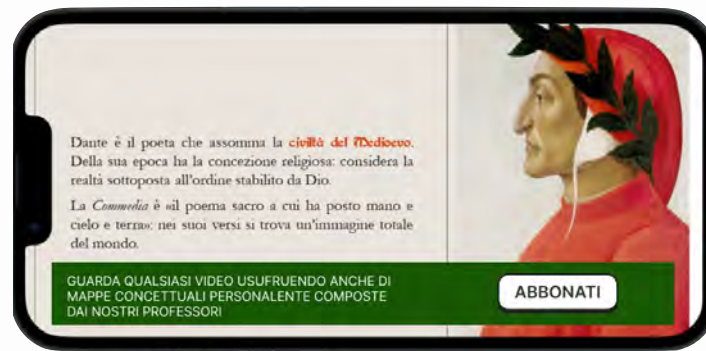
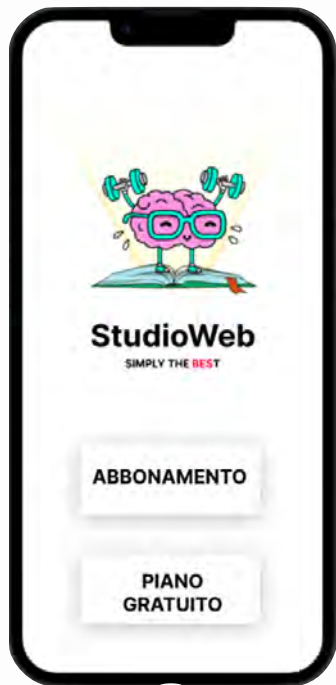


SOLUZIONE

Il nostro servizio mira a fornire **sostegno a studenti con DSA E BES**, tramite videolezioni e mappe concettuali. Tutti gli utenti avranno accesso ai video introduttivi gratuiti, mentre per l'accesso a mappe concettuali e video di approfondimento, sarà necessario sottoscrivere un **abbonamento**.



COME FUNZIONA

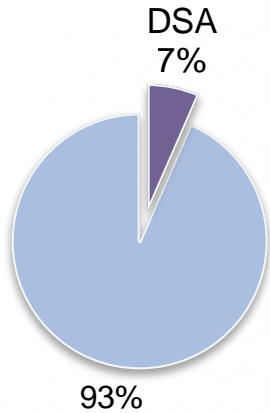


ANALISI CONCORRENZA

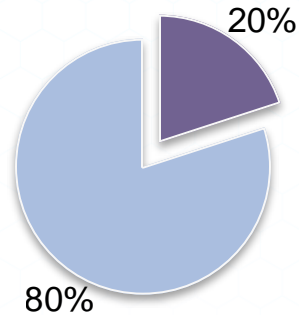


APP	PREZZO
Superprof	Pass 29€/mese + tariffa oraria
Skuola.net	Gratuito
YouTube	Gratuito
Weschool	Gratuito
Rai scuola	Gratuito

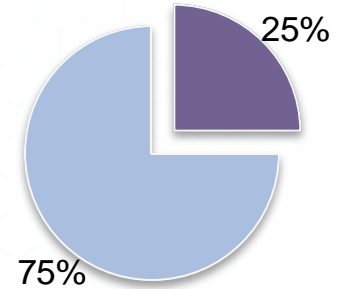
ANALISI DI MERCATO



Il 7% dei rispondenti soffre di DSA



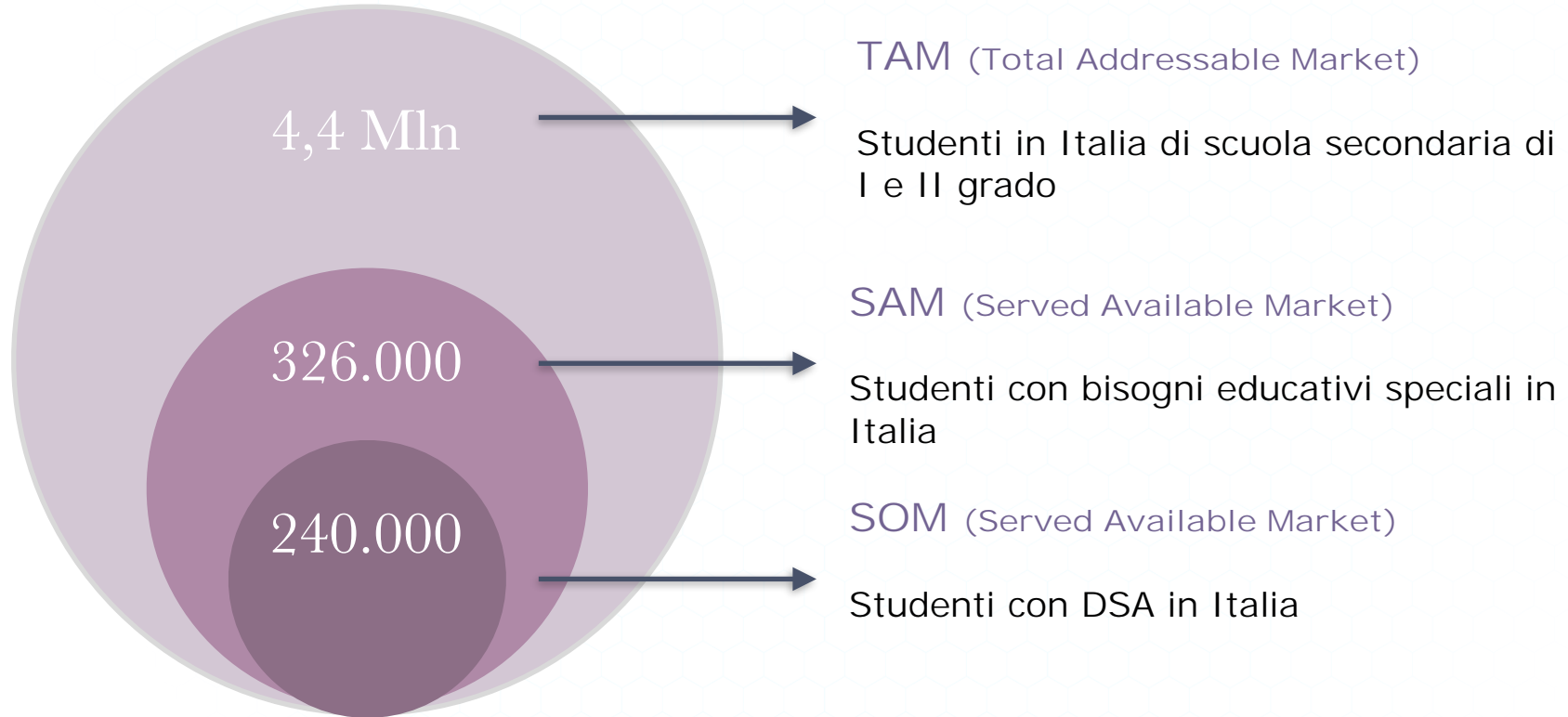
L'80% degli studenti ricorre a videolezioni online per studiare e come supporto allo studio, ma il 60% non si trova bene con le lezioni trovate



Il 75% ha dato una risposta positiva ad una ipotetica piattaforma con video categorizzati per livello e ulteriori supporti allo studio

100 rispondenti

MARKET SIZING



CLIENTE TARGET



CLIENT 1

Martina Rocca, 12, studente della scuola secondaria di primo grado

"Soffro di DSA e ho molte difficoltà nel capire le lezioni del professore in classe"

NEEDS:

Ho bisogno di un aiuto esterno alla scuola che mi insegni un metodo di studio e mi supporti per poter raggiungere risultati eccellenti



CLIENT 2

Matteo Merli, 17, studente della scuola secondaria di secondo grado

"Ho vissuto tutta la mia vita in Ucraina e ora mi trovo obbligato a studiare in Italia ma ho grandi difficoltà con la lingua"

NEEDS:

Mi servono spiegazioni semplificate per poter comprendere al meglio gli argomenti in italiano

MARKETING PLAN

Brand ambassador



W la dislessia, progetto che mira a supportare genitori e studenti affetti da DSA nel comprendere come gestire la diagnosi



Chiara Verzella, influencer e tiktoker affetta da DSA che ha condiviso la sua difficile esperienza scolastica



Vincenzo Schettini,
La fisica che ci piace.
Professore che realizza video spiegazioni sulla fisica

Collaborazioni ed eventi

- Centri per apprendimento: AID, Oltremodo, Centro Ampia, SOS dislessia
- Freeda
- Eventi organizzati da psicologi all'interno delle scuole

Sponsorship

- Le cronache di Nanaria: serie tv distribuita da Rai
- Ridinet

ANALISI SWOT



S

- Contenuti pensati per studenti con difficoltà dell'apprendimento
- Professori qualificati
- Continuo controllo dei contenuti
- Primi ad offrire un servizio completo

Strengths



W

- Presenza sul mercato di siti gratuiti
- Pagamento di un abbonamento per una versione più completa
- 20% di abbonati persi ogni anno

Weaknesses



O

- Ampliamento del servizio a tutti gli studenti delle superiori e medie
- Possibilità di valutare

Opportunities



T

- La scuola, nel tempo, potrebbe creare corsi per persone con DSA

Threats

BUSINESS MODEL CANVAS

Key partners

- Scuole
- Professori
- Influencer in ambito istruzione
- Società di ripetizioni
- Fornitore di supporto informatico

Key activity

Produzione di contenuti indirizzati a persone con DSA, BES, ADHD resi disponibili sull'app Knotes.

Controllo della qualità dei contenuti.

Key resource

- Risorse intellettuali: software applicazione
- Risorse umane: professori che si occupano dei contenuti

Value proposition

Possibilità per chi soffre di disturbi dell'apprendimento di accedere ad una piattaforma dove trovare aiuti e supporti allo studio adeguati alle proprie difficoltà. Permette risparmio di tempo nella ricerca di contenuti e offre un programma strutturato per raggiungere gli obiettivi scolastici.

Customer relationship

Assistenza personale con una chat dedicata agli abbonati per risolvere dubbi. Quiz interattivi su social media (Instagram, Tiktok). Sezione per suggerimenti e miglioramenti dei contenuti.

Customer segments

Studenti con BES, in particolare DSA

Channels

- Sito web
- App su AppStore e PlayStore
- Instagram, Tiktok

Cost structure

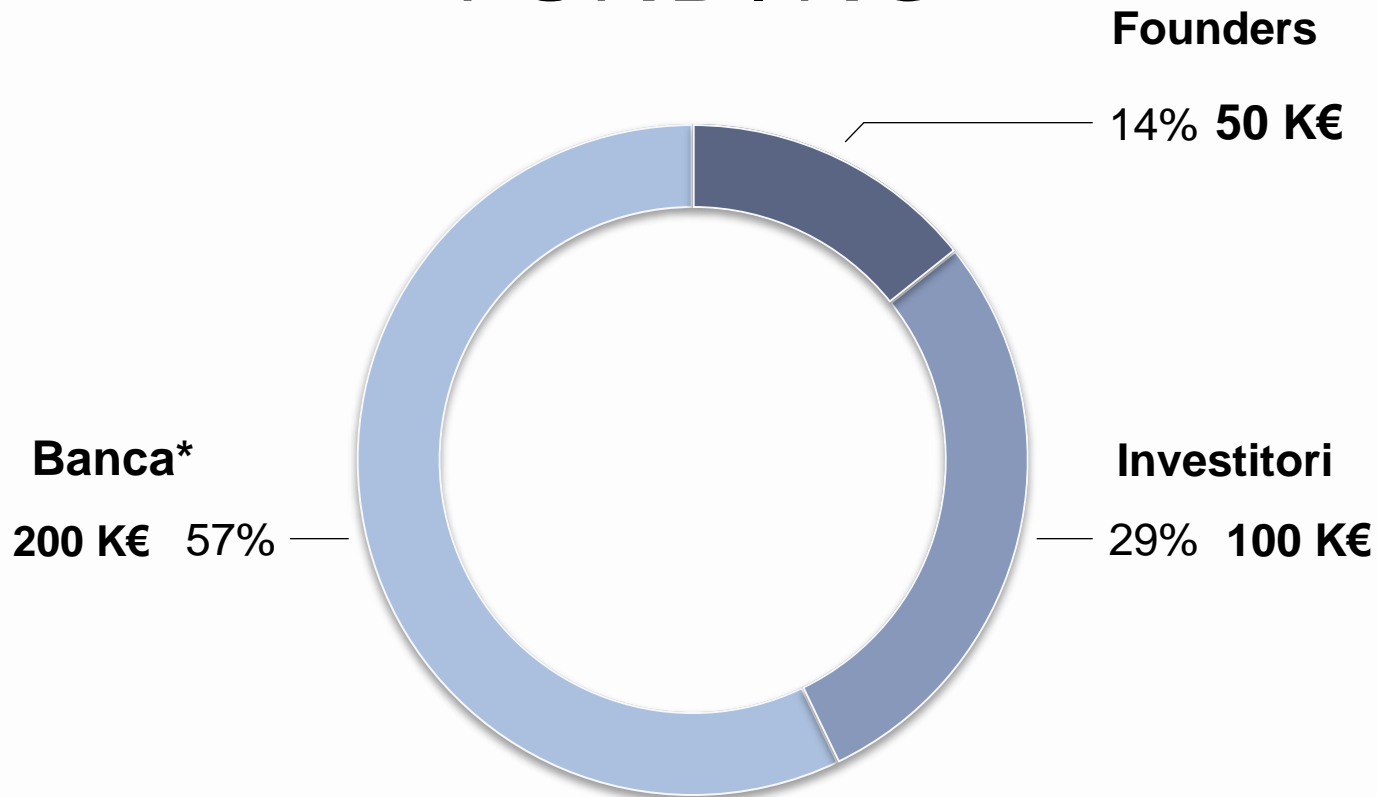
- Costi fissi: affitto, manutenzione, professionisti
- Costi variabili: acquisto video, costo personale, costi pubblicità

Revenue streams

- Pubblicità
- Abbonamenti

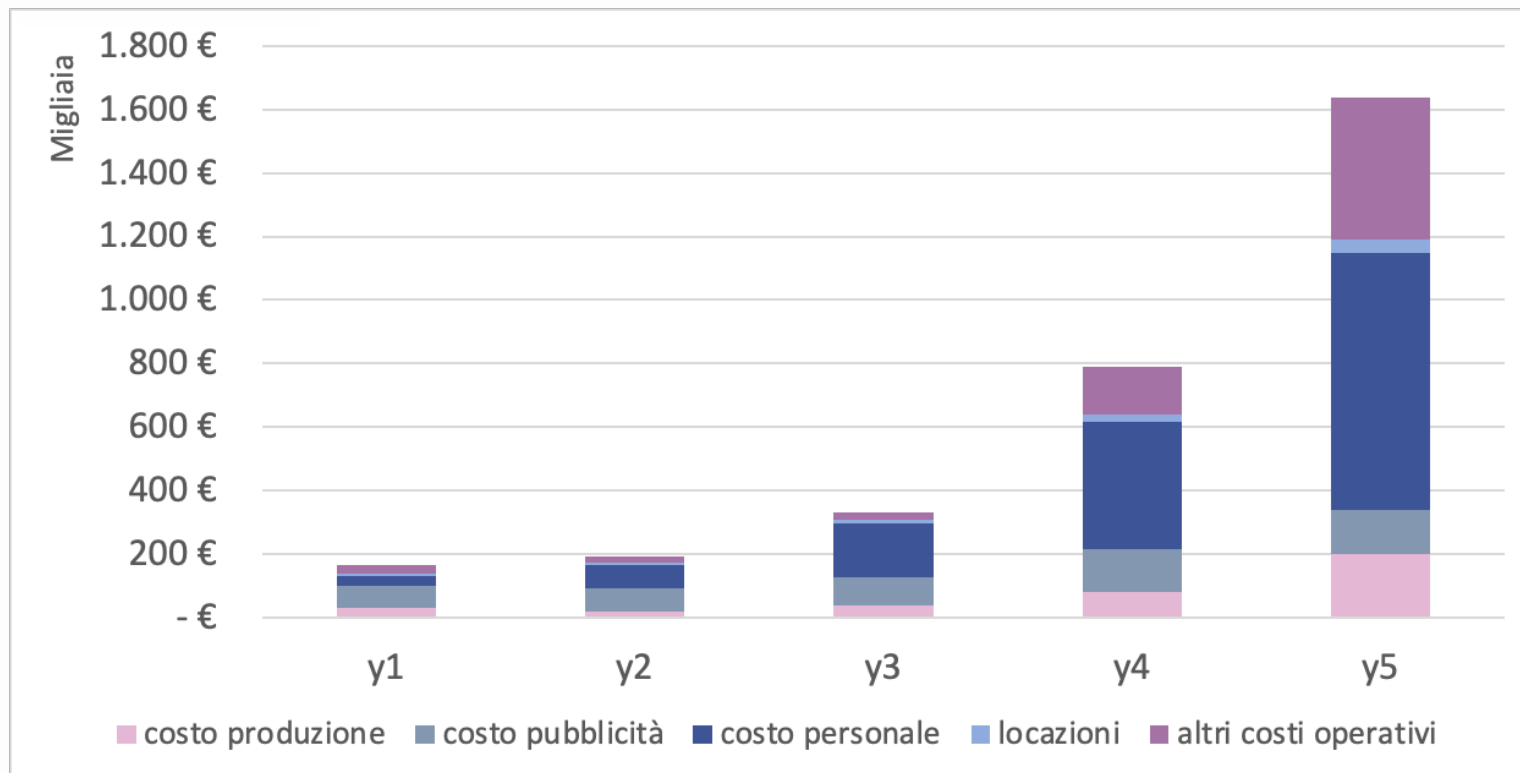
Financials

FUNDING

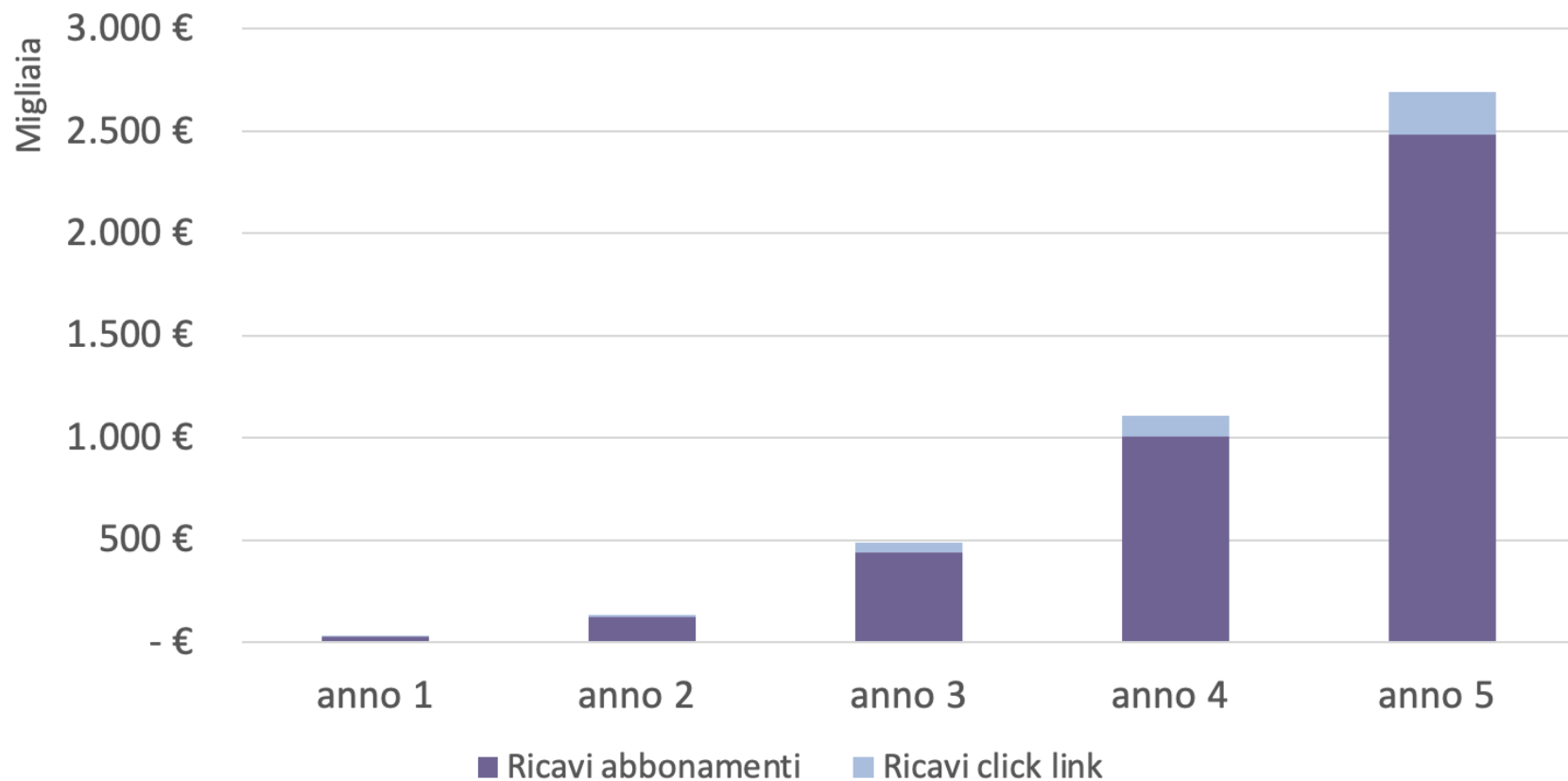


*tasso del 3,08% Eurirs

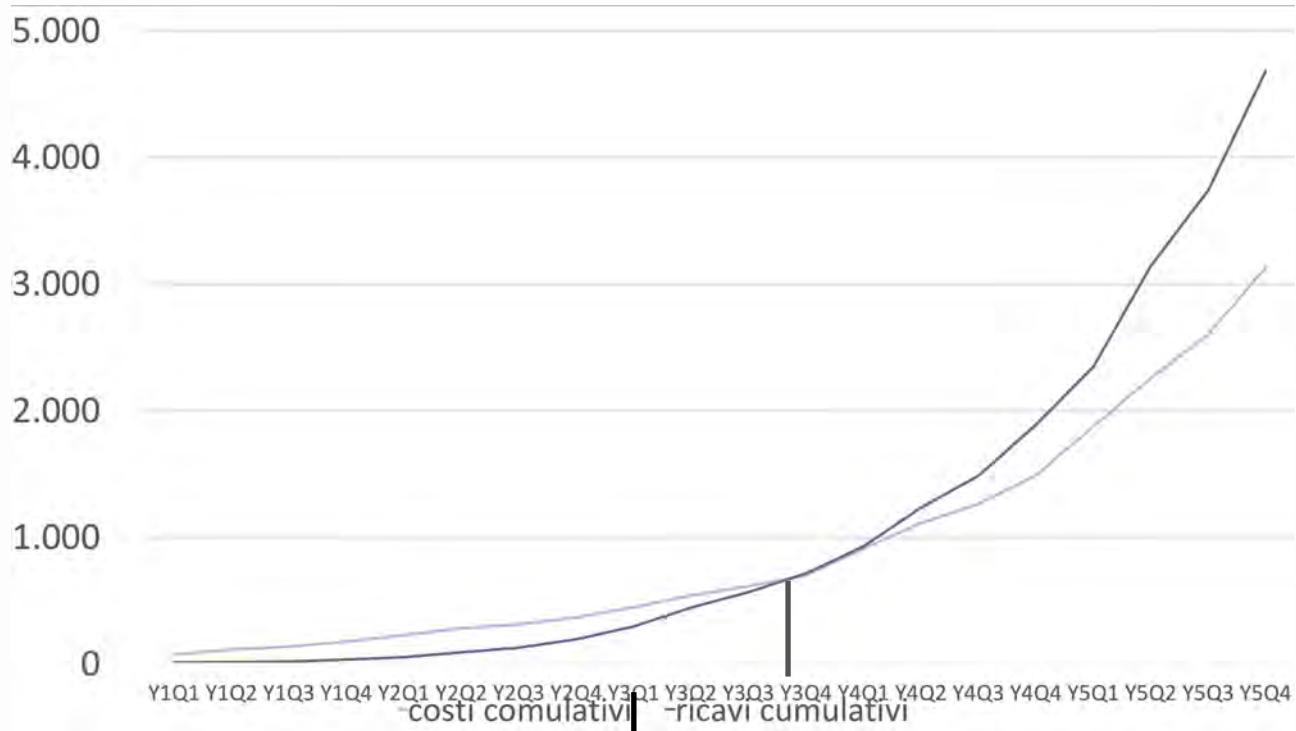
STRUTTURA DEI COSTI



STRUTTURA DEI RICAVI

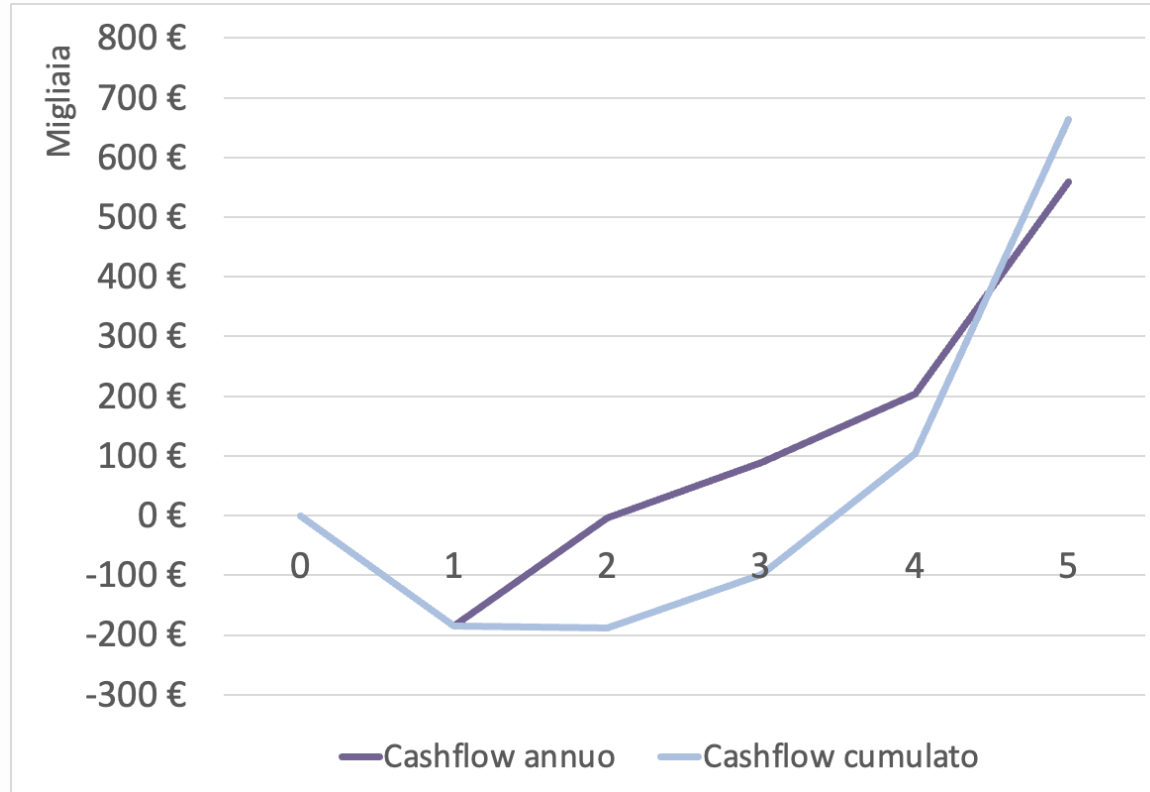


BREAK-EVEN POINT



Ad inizio Y3 si prevede
l'ampliamento della base utenti

CASH FLOW CURVE



STATO PATRIMONIALE

Stato Patrimoniale	Costituzione della società	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
ATTIVO						
Magazzino		-	-	-	-	-
Crediti commerciali		1,021	6,678	21,638	48,901	112,084
Crediti tributari		40,527			-	-
Cassa e C/C bancari	250,000	64,783	160,875	250,637	454,749	1,013,455
Totale attivo circolante	250,000	106,331	167,553	272,275	503,650	1,125,539
Immobilizzazioni immateriali	-	-	-	-	-	-
Immobilizzazioni materiali	-	8,000	6,000	8,000	17,000	47,000
Totale attivo immobilizzato	-	8,000	6,000	8,000	17,000	47,000
TOTALE ATTIVO	250,000	114,331	173,553	280,275	520,650	1,172,539
PASSIVO						
Mutui	200,000	162,360	123,576	83,612	42,432	-
Conti correnti passivi			-	-	-	-
Debiti commerciali		7,411	6,856	9,833	21,917	46,111
Debiti tributari			28,988	56,625	58,550	184,406
TOTALE PASSIVO	200,000	169,771	159,420	150,071	122,898	230,517
Capitale sociale	50,000	50,000	150,000	150,000	150,000	150,000
Risultati precedenti / Riserve		-	(105,440)	(135,866)	(19,795)	47,752
Utile / Perdita d'esercizio		(105,440)	(30,426)	116,071	267,547	744,270
TOTALE PATRIMONIO NETTO	50,000	(55,440)	14,134	130,205	397,752	942,022
PASSIVO E NETTO	250,000	114,331	173,553	280,275	520,650	1,172,539

CONTO ECONOMICO

Conto economico	Anno 1	Inc	Anno 2	Inc	Anno 3	Inc	Anno 4	Inc	Anno 5	Inc
Ricavi di vendita	24,504		160,275	554%	519,318	224%	1,173,628	126%	2,690,005	129%
Costo del materiale		0%		0%	-	35%	-	35%	-	35%
Costi per lavorazioni	30,000	230%	20,000	17%	40,000	5%	80,000	5%	200,000	5%
Variazione rimanenze	-	0%	-	0%	-	2%	-	0%	-	0%
Margine lordo industriale	(5,496)	-130%	140,275	83%	479,318	58%	1,093,628	60%	2,490,005	60%
Costo del personale	30,000	322%	72,500	51%	175,000	22%	400,000	21%	812,000	19%
Spese godimento beni di terzi (8,400	64%	8,400	10%	12,000	5%	24,500	5%	40,000	4%
Altri ricavi operativi	-		-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Altri costi operativi	95,000	574%	95,000	102%	125,000	3%	290,000	3%	590,000	2%
EBITDA	(138,896)	-1090%	(35,625)	-80%	167,318	28%	379,128	31%	1,048,005	34%
Ammortamenti immobilizzazioni immateriali		0%		0%	-	1%	-	1%	-	1%
Ammortamento immobilizzazic	2,000	15%	2,000	3%	3,000	4%	6,000	4%	15,000	3%
EBIT	(140,896)	-1105%	(37,625)	-84%	164,318	23%	373,128	26%	1,033,005	30%
Interessi passivi	5,071	0%	4,340	0%	3,161	0%	1,945	0%	693	0%
EBT	(145,967)	-1105%	(41,965)	-84%	161,157	23%	371,183	26%	1,032,312	30%
IRES (24%)	(35,032)	-265%	(10,072)	-20%	38,678	5%	89,084	6%	247,755	7%
IRAP (3,9%)	(5,495)	-43%	(1,467)	-3%	6,408	1%	14,552	1%	40,287	1%
Utile netto	(105,440)	-797%	(30,426)	-60%	116,071	16%	267,547	19%	744,270	22%