

# BRAIN UP

## HealtyCup



- **Executive summary:** Il nostro progetto è partito dalla domanda: “come potremmo far sì che i giovani adottino un comportamento salutare nell’ambito dell’alimentazione nelle scuole?”. Dalle interviste sottoposte alle persone è emerso che quello dell’alimentazione poco salutare è un problema sentito e diffuso tra i giovani. Dopo una fase di ricerca, creazione di prototipi ed interviste abbiamo progettato HealtyCup.

La nostra soluzione è una vending machine in grado di produrre centrifugati sul momento con frutta e verdura fresca all’interno del distributore. Il funzionamento è molto semplice e grazie all’apposita applicazione per smartphone, i centrifugati sono totalmente personalizzabili.

Dopo una fase di benchmarking abbiamo scoperto che il settore dei distributori automatici è in forte crescita e abbiamo numerosi competitor ma che principalmente si focalizzano sulla vendita di spremute di agrumi o mele. Uno di questi però ci ha interessato particolarmente: Albert Smoothies. Questa azienda produce già una macchinetta simile alla nostra ma è distribuita in Belgio, limitatamente all’ambito dei supermercati Carrefour. Procedendo nello sviluppo della nostra idea, però, ci siamo resi conto che progettare la nostra macchinetta a partire da zero avrebbe un costo eccessivo e non avremmo le competenze necessarie; per questo motivo vorremmo acquistare le macchinette di Alberts ed inserirle nel contesto italiano, così da poter sfruttare le loro tecnologie fino al momento in cui saremo in grado di produrre i nostri distributori.

- **Problema:** il nostro progetto è partito dalla seguente domanda: “come possiamo far sì che i giovani adottino un comportamento salutare nell’ambito dell’alimentazione nelle scuole?”

Dopo una fase di benchmarking e interviste, è emerso che il problema dell’alimentazione poco salutare è assai sentito e diffuso tra i giovani. Basandoci su recenti ricerche del ministero della salute e sulle risposte delle persone che abbiamo intervistato, abbiamo notato che uno dei più grandi fattori della malnutrizione tra i ragazzi sono le vending machine, e in particolare ciò che in esse è contenuto. Un dato che ci ha fatto prendere a cuore questo problema è stato rilevato da uno studio della University of California la quale afferma che negli ultimi 30 anni la consumazione di bevande zuccherate è aumentata di almeno 5 volte in tutto il mondo tra i ragazzi di età compresa tra i 13 e 18 anni. Il

vero problema di questo dato è che la consumazione di bevande zuccherate, che occupano il 25% del mercato delle vending machine, aumenta notevolmente il rischio di infarti e diabete, anche in età prematura. Essendo noi ragazzi di quell'età abbiamo quindi pensato di aiutare la nostra generazione, creando così il progetto HealthyCup.




- **Utente:** Per questo motivo i nostri utenti sono i ragazzi e gli insegnanti delle scuole superiori che durante la loro giornata scolastica hanno bisogno di qualcosa di salutare e rivoluzionario, ma anche gustoso per ricaricare le energie. Ai ragazzi intervistati è piaciuta molto l'idea di avere una valida alternativa all'ormai banale caffè e bevande zuccherate perché al momento, almeno in Italia, gli studenti non hanno alternative.

- **Analisi e ricerca:** Per capire realmente cosa volessero gli studenti, nel corso di questi mesi abbiamo chiesto ai nostri compagni di classe e amici che cosa avrebbero voluto avere in alternativa al caffè e alcuni di loro ci hanno detto che già adesso consumano frutta nelle pause; questa risposta ci ha fatto capire che la frutta effettivamente poteva risolvere il problema di molti ragazzi e di conseguenza abbiamo approfondito questo ambito.

Dei circa 120 ragazzi intervistati quasi la totalità si è mostrata favorevole all'introduzione della frutta nelle scuole e i frutti che hanno riscosso un maggiore interesse sono mela, pera, banana e kiwi.

Nella fase di benchmarking invece abbiamo analizzato il mercato delle vending machine e abbiamo notato che al momento è in forte crescita (<https://www.confida.com/dati-di-settore/>).

Secondo i dati dell'Associazione Italiana Distribuzione Automatica, infatti, in Italia le consumazioni totali nel 2017 sono state pari a 5 miliardi con un fatturato di 1,8 miliardi di Euro (in crescita del +1,87% rispetto al 2016).

	Valore 2017	Δ vs. 2016 %
 <b>Fatturato</b>	1.865.378.753 €	+1,87%
 <b>Consumazioni</b>	5.023.305.419	+1,31%
 <b>Parco Macchine</b>	810.630	+0,65%

- **La nostra soluzione:** Ma concretamente a cosa abbiamo pensato? Per risolvere il problema affrontato precedentemente, abbiamo pensato di creare un distributore in grado di realizzare centrifugati di frutta fresca da mettere nelle scuole. La nostra macchinetta funzionerebbe esattamente come una normale vending machine: prepara automaticamente frullati freschi a base di frutta di

stagione che, una volta frullata, verrà diluita con acqua per rendere la consistenza più piacevole.

Tramite l'app ad essa collegata, l'utente può scegliere tra i diversi preset impostati in modo da assaporare ogni giorno un centrifugato diverso in base ai propri gusti.

Per quanto riguarda i prezzi di vendita, abbiamo ottenuto pareri molto vari dai nostri sondaggi, ma la loro media complessiva è di 2,50 € a bicchiere; facendo qualche calcolo, ci siamo resi conto che vendendo i nostri centrifugati a questa cifra riusciremmo a raggiungere la stabilità economica e anzi, quel prezzo ci permetterebbe di avere guadagni notevoli. Abbiamo deciso quindi di vendere il nostro prodotto al prezzo di 2,00 €, così da rendere il più accessibile possibile l'alimentazione salutare.

Un elemento chiave della nostra soluzione sono i bicchieri, che ci permetterebbero non solo di distinguerci dagli altri competitor, ma anche di sponsorizzare il nostro progetto. Per far sì che questo avvenga, ci siamo ispirati ai famosissimi baci Perugina o ai anche più comuni biscotti della fortuna, che ormai si trovano in tutti i ristoranti cinesi. Navigando sui social e anche chiedendo ai nostri intervistati, abbiamo notato che molte persone postano sui loro account delle foto dove è contenuta una frase che in quel momento rispecchia il loro stato d'animo o che ritengono particolarmente significativa. Per questo motivo, vogliamo mettere sul bicchiere una di queste frasi, che possono essere citazioni di autori importanti o anche dati e statistiche sull'alimentazione. In questo modo, riusciremmo a sfruttare al massimo le potenzialità dei social, perché lo studente non solo pubblicherebbe una foto del nostro bicchiere, ma diffonderebbe anche un'informazione che farebbe riflettere i suoi *followers*. Visti gli sconvolgenti dati sull'inquinamento, avevamo pensato di utilizzare per i bicchieri un tipo di plastica riciclabile a basso impatto ambientale, il PLA, che è un polimero derivato dalla pianta di mais. Purtroppo però, considerando anche la personalizzazione, il costo di ogni bicchiere sarebbe stato di 0,50 €, perciò abbiamo deciso di utilizzare la plastica normale.

● **Il mercato di riferimento e i concorrenti:** Il mercato a cui facciamo riferimento è quello all'interno degli istituti scolastici superiori della provincia di Bologna. Solo in questo territorio si parla di 55 scuole, gran parte delle quali con 700/800 studenti o più. Visto l'elevato numero di scuole, il numero di aziende che produce distributori è altrettanto alto, ma, in realtà, di tutti questi veramente pochi vendono frutta.

Facendo un'analisi del mercato italiano, abbiamo trovato numerosissime aziende che producono distributori di frutta da mettere negli edifici, come Zumex (<https://www.zumex.com/it/454/vending.html>) e OrgangeFresh ([http://www.oranfresh.com/?product\\_category=vending-it](http://www.oranfresh.com/?product_category=vending-it)), ma la totalità di queste produce macchinette di spremute di agrumi e, in particolare, arance.

Vista la sterilità del nostro mercato, abbiamo ampliato la nostra ricerca e abbiamo trovato una startup Belga che rispecchia al meglio la nostra idea di distributore: Alberts Smoothies (<https://alberts.be/business/>). Questa azienda ha riscosso un grande successo e si occupa di vendere i loro distributori, che contengono più tipi di frutta da mescolare assieme, nei supermercati del Belgio.

- **Cosa abbiamo già creato:** Procedendo nello sviluppo della nostra idea, però, ci siamo resi conto che progettare la nostra macchinetta a partire da zero avrebbe un costo eccessivo e non avremmo le competenze necessarie. Per questo motivo, abbiamo contattato Alberts Smoothies per ricavare qualche informazione riguardo al settore e al funzionamento del loro prodotto. La nostra idea sarebbe quella di acquistare le loro macchinette ed inserirle nel contesto italiano, così da poter sfruttare le loro tecnologie fino al momento in cui saremo in grado di produrle di nostre.

La startup Alberts si è mostrata molto disponibile a rispondere alle nostre domande e ci ha detto che, per il momento, non ha intenzione di espandersi nel mercato italiano a causa della loro lenta attività produttiva, ma che, qualora dovesse farlo, sarebbe interessata a collaborare con noi.

Dalle numerose e-mail che ci siamo scambiati è emerso che il valore di mercato del loro distributore è di €30'000; l'azienda ha un team di progettisti e ingegneri che lavorano per lo sviluppo della macchina. Per quanto riguarda l'assemblaggio, invece, si affida ad un'altra azienda esterna. Per il rifornimento della frutta lavorano con partner esterni (supermercati) che, vista la semplicità della macchina, la riempiono da soli. La macchina funziona da congelatore e, in questo modo, si riescono a garantire la qualità e il sapore del prodotto. I posti di set up dei loro distributori sono luoghi dove c'è la necessità di alternative sane e dove ogni giorno sono presenti più di 250 persone. Per questo motivo, le scuole dove vogliamo installare i distributori sarebbero perfette. Per quanto riguarda la manutenzione, offrono ai loro clienti contratti annuali, ma non abbiamo ancora approfondito questo aspetto, perché sappiamo che al momento non sono ancora attrezzati per offrire il servizio in Italia.

Dopo aver ottenuto queste informazioni, abbiamo contattato Alima (<http://www.alimaspa.it>), un'azienda di Piacenza che vende frutta in vaschette pronte da vendere o all'ingrosso. Alima riuscirebbe a consegnarci la merce già lavata e tagliata, e quindi pronta per essere messa nel distributore, direttamente nelle scuole e al prezzo di 1,50 €/kg.

In aggiunta, abbiamo avuto un colloquio con i nostri presidi (IIS Archimede (BO), Liceo Ulivi (PA) e Liceo Righi (BO)), che ci hanno dato tutti feedback positivi riguardo al nostro progetto, dicendoci che comprerebbero il nostro distributore. Tuttavia, ci hanno spiegato che, purtroppo, questo non dipende da loro, perché nelle scuole pubbliche, per installare le proprie macchinette, un'azienda deve

vincere un appalto, che ha un prezzo molto vario (in linea di massima si attesta sui 1000 euro l'anno) . Ci hanno detto, però, che questa spesa può essere evitata nel caso in cui il distributore fosse messo all'interno di una scuola privata, ma al momento non abbiamo ancora preso contatti con questo tipo di istituti.

- **Prossimi passi:** nel futuro abbiamo intenzione di approfondire meglio l'aspetto dell'appalto, trovando delle scuole private che concretamente metterebbero al loro interno il nostro distributore permettendoci di evitare il bando.

Per quanto riguarda il rapporto con Alberts invece vorremmo mantenerci in contatto con questa azienda e approfondire al meglio l'aspetto del servizio di manutenzione in caso di guasto.

Infine sarebbe opportuno trovare un materiale riciclabile da sostituire alla plastica dei bicchieri perchè non è importante la salute solo di noi studenti ma anche quella del pianeta in cui viviamo.

- **Modello di business:** per riuscire a raggiungere la stabilità economica e rientrare nell'investimento iniziale del distributore nel minor tempo possibile, abbiamo pensato di vendere in media 50 centrifugati al giorno (considerando che la media degli studenti nelle nostre scuole è di 900 alunni sarebbe all'incirca il 5% del totale) al prezzo di 2€ ciascuno.

- **Costi e ricavi:** per quanto riguarda gli investimenti iniziali del nostro progetto, abbiamo due spese: l'acquisto della macchinetta e il bando per poter posizionare il distributore nella scuola; per quanto riguarda il primo, come abbiamo già detto in precedenza, si tratterebbe di una spesa di 30'000€, mentre il bando si attesta attorno ai 1000€ l'anno, ma potrebbe essere evitato.

I costi variabili del nostro progetto, considerando che l'elettricità e l'acqua saranno pagati dalla scuola, sono la frutta, i bicchieri e le cannuce.

- La frutta, acquistata presso l'azienda Alima, costerebbe 1,5€/kg; ipotizzando, quindi, di vendere 50 centrifugati al giorno e che con un 1 kg di frutta si facciamo 4 centrifugati, la quantità di frutta necessaria al giorno sarebbe di 12,5 kg. Moltiplicando questo valore per il numero di giorni di un anno scolastico (192) e per il prezzo al kg (1,5 euro) otteniamo la spesa totale annua della frutta, che è di **3600€**.

- Per quanto riguarda i bicchieri, optando per la soluzione più economica in plastica, spenderemmo 0,10€ l'uno, personalizzazione inclusa. Sempre ipotizzando di vendere 50 centrifugati al giorno per l'intero anno scolastico, la spesa sarebbe quindi di **960€**.

- L'ultimo costo da considerare sono le cannuce, che vengono vendute al prezzo di 1€ ogni 100.

Ipotizzando di vendere 9600 bicchieri ogni anno, il costo delle cannuce sarebbe di **96€**.

Per calcolare gli incassi annui, abbiamo moltiplicato il numero totale di centrifugati per il loro prezzo e il risultato è di **19200€** all'anno.

Sommando quindi tutte le nostre spese e sottraendole all'incasso, avremmo un **guadagno annuo di circa 14550€** per ogni scuola. Per questo motivo, nel caso in cui riuscissimo ad evitare i costi dell'appalto, riusciremmo a rientrare del nostro investimento nel corso di poco più di 2 anni scolastici.

Se, invece, la media di 50 centrifugati al giorno risultasse troppo ottimistica e ne volessimo ipotizzare 30 (circa il 3% del totale degli studenti) il nostro piano di rientro sarebbe comunque poco più di 3 anni scolastici.

## BrainUp

Ecco le 6 giovani menti che hanno contribuito allo sviluppo del nostro progetto e che si impegneranno a migliorare l'alimentazione dei nostri coetanei:

- Pemilla di Censo: Instagram @pemi.14
- Josellyn Huaranga: Instagram @huaringajosellyn
- Mattia Luccarini: email (mattialuccarini5@gmail.com ), Instagram @mattilucca
- Raoul Braghieri: email (reverberi.ra@gmail.com ), Instagram @raoul\_reverberi
- Federico Minieri: email (mini.fede18@gmail.com), Instagram @aka.50migno
- Diego Taglioli: email (diegotaglio@gmail.com). Instagram @aka.sdayscott

Inoltre aggiungiamo la mail del gruppo: [brainup.golinelli@gmail.com](mailto:brainup.golinelli@gmail.com)