1. **INQUADRAMENTO TERRITORIALE, ANALISI DELL’OFFERTA E DELLA DOMANDA**
	1. **Il contesto di riferimento.**

L’azienda progettata è ubicata in Calabria, precisamente sulla costa tirrenica cosentina. In una regione vocata alla coltura e alla cultura del peperoncino. Grazie soprattutto all’Accademia italiana del peperoncino che opera a Diamante da circa 30 anni

* 1. **A chi ci rivolgiamo?**

Ci rivolgiamo agli abituali consumatori di peperoncino. Con particolare riguardo ai residenti in Calabria

1. **FOCUS SUL PEPERONCINO**
	1. **Chi sono i competitor e cosa offrono?**

I competitor sono piccole aziende artigianali quasi tutte produttrici di prodotti tipici regionali

1. **LA FORMULA IMPRENDITORIALE DEL NUOVO BUSINESS**
	1. **Cosa vogliamo realizzare?**

Finalità dell’azienda è la produzione di polvere di peperoncino in due varietà: polvere fina e scaglie. Prodotti di uso comune nella gastronomia calabrese di tutti i giorni, utilizzati anche nelle aziende produttrici di salami, pasta e sughi pronti.

* 1. **Come ci differenziamo dalla concorrenza?**

L’azienda programmata assicura un prodotto proveniente da coltivazioni in loco. La Calabria è una regione vocata alla coltivazione del peperoncino. La produzione però non soddisfa la domanda e quasi tutte le aziende della concorrenza utilizzano peperoncini o addirittura polvere già pronta proveniente dall’estero che si limitano a confezionare in loco. La nostra formula imprenditoriale dà molta importanza alla qualità del prodotto e insiste nel riaffermare che le polveri e le scaglie sono prodotte in Calabria utilizzando esclusivamente peperoncini coltivati in Calabria. In mancanza di un marchio di qualità che assicuri la provenienza dei prodotti, l’azienda si avvarrà della collaborazione con l’Accademia italiana del peperoncino alla quale sarà chiesto di utilizzare il logo dell’Associazione con la dicitura “Prodotto garantito dall’Accademia italiana del peperoncino”. Saranno messe in vendita confezioni di 50 grammi destinate all’uso domestico e confezioni in busta da un Kg destinate alle aziende produttrici di specialità gastronomiche.

1. **CONTO ECONOMICO PREVISIONALE**
	1. **Quali sono i ritorni economici.**

I conti economici effettuati ci danno costi di produzione pari a euro 10 per Kg. Per ogni confezione da 50 grammi è previsto un costo di produzione di euro 1 tutto compreso (prodotto, contenitore, etichetta). Si conta di commercializzare le confezioni a un prezzo di euro 3,50. Con una presenza sul mercato a euro 4,50 comprensiva della ricarica del rivenditore. Le confezioni di 1 Kg saranno messe in vendita a euro 20 a fronte di un costo di produzione di euro 10.