

FIRST THINGS FIRST

SAFFRON



HONEY



THE HIVE

SOAP



FLOWERBED SEEDS



S

Strengths

W

Weaknesses

O

Opportunities

T

Threats

WHAT IS
SWOT
ANALYSIS

COST ANALYSIS

STRATEGIES

SWOT ANALYSIS

SAFFRON
MUGELLO



THE HIVE

STRENGTHS

WEAKNESSES

OPPORTUNITIES

THREATS



Business idea

Erasmus+

Green Teen Entrepreneurs



L'analisi SWOT è una tecnica di pianificazione strategica utilizzata per aiutare una persona o un'organizzazione a identificare punti di forza, punti deboli, opportunità e minacce legate alla competizione aziendale o alla pianificazione del progetto.

Si intende specificare gli obiettivi dell'impresa commerciale o del progetto e identificare i fattori interni ed esterni che sono favorevoli e sfavorevoli al raggiungimento di tali obiettivi. Gli utenti di un'analisi SWOT spesso chiedono e rispondono alle domande per generare informazioni significative per ogni categoria per rendere lo strumento utile e identificare il loro vantaggio competitivo. SWOT è stato descritto come il collaudato strumento di analisi strategica.

Punti di forza e debolezza sono spesso collegati internamente, mentre le opportunità e le minacce si concentrano comunemente sull'ambiente esterno. Il nome è un acronimo per i quattro parametri che la tecnica esamina:

Punti di forza: caratteristiche del business o del progetto che gli conferiscono un vantaggio rispetto agli altri.

Punti deboli: caratteristiche del business che pongono l'azienda o il progetto in svantaggio rispetto agli altri.

Opportunità: elementi nell'ambiente che l'azienda o il progetto potrebbero sfruttare a proprio vantaggio.

Minacce: elementi nell'ambiente che potrebbero causare problemi all'azienda o al progetto.

Il grado in cui l'ambiente interno dell'azienda corrisponde all'ambiente esterno è espresso dal concetto di adattamento strategico o Strategic Fit. In altre parole lo Strategic Fit esprime il grado in cui un'organizzazione fa corrispondere le sue risorse e capacità con le opportunità presenti nell'ambiente esterno. L'identificazione degli SWOT è importante perché possono informare i passaggi successivi nella pianificazione per raggiungere l'obiettivo. In primo luogo, i decisori dovrebbero considerare se l'obiettivo è raggiungibile, dati gli SWOT. Se l'obiettivo non è raggiungibile, devono selezionare un obiettivo diverso e ripetere il processo.

SWOT analysis is a strategic planning technique used to help a person or organization identify strengths, weaknesses, opportunities, and threats related to business competition or project planning. It is intended to specify the objectives of the business venture or project and identify the internal and external factors that are favorable and unfavorable to achieving those objectives.

Strengths and weakness are frequently **internally-related**, while opportunities and threats commonly focus on the external environment. The name is an acronym for the four parameters the technique examines:

- **Strengths**: characteristics of the business or project that give it an advantage over others.
- **Weaknesses**: characteristics of the business that place the business or project at a disadvantage relative to others.
- **Opportunities**: elements in the environment that the business or project could exploit to its advantage.
- **Threats**: elements in the environment that could cause trouble for the business or project.

The degree to which the internal environment of the firm matches with the external environment is expressed by the concept of strategic fit. In other words the **Strategic fit** expresses the degree to which a company is matching its resources and capabilities with the opportunities in the external environment. First, decision-makers should consider whether the objective is attainable, given the SWOTs. If the objective is *not* attainable, they must select a different objective and repeat the process.

IDEA IMPRENDITORIALE dello Zafferano

La nostra idea è quella di coltivare zafferano e rivenderlo ai ristoranti locali come base e metterlo sul mercato ad esempio nei supermercati e nei mercatini locali. Vogliamo anche aprire una piattaforma di vendita online.

Il capitale sociale servirà nell'acquistare gli strumenti indispensabili per tutte le fasi di lavorazione dello zafferano incluso l'acquisto dei bulbi e soprattutto per far conoscere attraverso cartelli pubblicitari e eventi la nostra azienda nel mugello e dintorni.

Le competenze e conoscenze all'interno della scuola ci permettono di svolgere un lavoro perfetto. Inoltre confidiamo nella nostra determinazione di creare un'attività redditizia e piacevole fatta con il cuore.

SAFFRON BUSINESS IDEA

Our idea is to grow saffron and sell it to local restaurants as a base and put it on the market for example in supermarkets and local stall markets. We also want to open an online sales platform.

The social capital will be used to purchase the indispensable tools for all stages of saffron processing including the purchase of bulbs and above all to make our company known in Mugello and surroundings through advertising and events.

The skills and knowledge within our school allow us to do a perfect job. We also trust in our determination to create a profitable and enjoyable business done with the utmost passion.

PUNTI DI FORZA DELLO ZAFFERANO

la localizzazione dell'azienda al centro del Mugello è adatta a valorizzare il territorio e a facilitare la distribuzione del prodotto.

poiché la raccolta dello zafferano viene fatta rigorosamente a mano c'è la possibilità di utilizzare la manodopera degli studenti durante le ore di laboratorio

Il basso costo della strumentazione richiesta dalla lavorazione rispetto ad altri prodotti dell'agricoltura

il basso prezzo di vendita che sarà possibile praticare per battere la concorrenza e per farci conoscere soprattutto nel primo periodo di nascita dell'azienda

la possibilità di espansione utilizzando più terreno della scuola che per il momento non è utilizzato

SAFFRON'S STRENGTHS

the location of the company in the center of Mugello is suitable for enhancing the territory and facilitating the distribution of the product.

since the collection of saffron is done strictly by hand, there is the possibility to use the students' laboratory experiences

The low cost of the equipment required by processing compared to other agricultural products

the low selling price that can be practiced to beat the competition and to make ourselves known especially in the first period of birth of the company

the possibility of expansion using more school land that for the moment is not used

PUNTI DI DEBOLEZZA DELLO ZAFFERANO

- la concorrenza di altre aziende nate prima
- il tempo necessario per trovare una clientela
- parassiti e funghi presenti nel terreno

Opportunità

- Mercato in forte espansione
- facilità di contatti col mondo della ristorazione

Minacce

- il clima invernale a volte troppo freddo
- la difficile tecnica di estrazione del pistillo
- conservazione del bulbo

SAFFRON WEAKNESSES

- competition from other companies born before
- the time needed to find a clientele
- pests and fungi present in the ground

SAFFRON'S OPPORTUNITIES

- Expanding market
- ease of contact with the catering world

SAFFRON'S THREATS

- the winter climate
- the difficult pistil extraction technique
- conservation of the bulb

STRATEGIE PER LO ZAFFERANO

Iniziare rivolgendosi direttamente a ristoranti locali.

Avviare una strategia di marketing adatta a far conoscere il prodotto di ottima qualità partecipando a fiere agricole ed eventi culinari e agricoli.

Produrre un video amatoriale sulle fasi di lavorazione e caricarlo sulla pagina Facebook e sul sito di the hive.

Approfittare dell'alto numero degli studenti per creare interesse intorno allo zafferano di The Hive attraverso i social network, i giornali e la televisione locale

Puntare molto sulla competitività del prodotto nel rapporto qualità-costo per favorire il passaparola

Oltre alla coltivazione dello zafferano sul terreno possiamo coltivare altri prodotti nel periodo in cui lo zafferano non è coltivabile

ZAFFRON'S STRATEGIES

Start by turning directly to local restaurants.

Start a marketing strategy suitable for making our best quality product known by participating in agricultural fairs and culinary and agricultural events.

Produce an amateur video on the processing phases and upload it to the Facebook page and **the hive** website.

Take advantage of the high number of students of the school to create interest around the **saffron of The Hive** through social networks, newspapers and the local television

To focus a lot on the competitiveness of the product in the quality-cost ratio to promote word of mouth

Besides the cultivation of saffron on the ground we can grow other products during the period when saffron cannot be cultivated

Analisi dei costi e resa dello zafferano

Partiamo dal bulbo. Come in tutte le cose, ci sono bulbi di ogni prezzo, fino ad arrivare ad 1 euro cadauno. Stiamo parlando sempre di bulbi biologici e da un corno di agricoltura biologica possono crescere dai 3 ai 5 fiori. La nostra azienda The Hive ha optato per bulbi da 0,45 centesimi

Occorrono 100 fiori grandi o 200 piccoli per avere un grammo di prodotto completo. E un grammo di zafferano costa mediamente 20 euro.

E dunque cosa ci occorre per poter far diventare redditizia questa attività e, soprattutto, a che prezzo? In sintesi se abbiamo mille metri quadrati di terreno potremo impiantare 10 mila bulbi che renderanno circa 220 grammi di zafferano che valgono 4.400€ .

Un bel gruzzolo che però si ottiene con molta pazienza non essendo “tirchi” e investendo in bulbi più redditizi. Tieniamo presente che per fare un risotto per sei persone sono sufficienti 0,25 gr di zafferano in pistilli ovvero mezza busta da 0,50 grammi o ¼ di una busta da 1 grammo

Saffron Cost analysis and yield

Let's start from the bulb. As in all things, there are bulbs of all prices, up to 1 euro each. We are always talking about biological bulbs and from a bulb of organic farming can grow from 3 to 5 flowers. Our company The Hive opted for 0.45 cents bulbs.

It takes 100 large or 200 small flowers to have one gram of product full. And one gram of saffron costs an average of 20 euros.

In short, if we have a thousand square meters of land we can plant at least 10 thousand bulbs that will make about 220 grams of saffron worth € 4,400

A nice nest egg but you get that very patiently not being “stingy” and investing in more profitable bulbs. We remind you that to make a risotto milanese for six people 0.25 grams of saffron in pistils are enough or half a bag of 0.50 grams or ¼ of a bag of 1 gram.