

FIRST THINGS FIRST

SAFFRON



HONEY



THE HIVE

SOAP



FLOWERBED SEEDS



S

Strengths

W

Weaknesses

O

Opportunities

T

Threats

WHAT IS  
SWOT  
ANALYSIS

**STRATEGIES**

**Hand-made soap San Lorenzo**



**Business idea**



**SWOT ANALYSIS**

**STRENGTHS**

**WEAKNESSES**

**OPPORTUNITIES**

**THREATS**

**COST ANALYSIS**

Erasmus+

Green Teen Entrepreneurs



### **Idea imprenditoriale del sapone naturale vegetale:**

La nostra idea imprenditoriale nasce dalla forte espansione dei saponi naturali sul mercato negli ultimi 10 anni

Puntiamo ad ottenere la certificazione Bio e quella VeganOK in quanto i prodotti sono al 100% naturali e vegetali: caratteristica questa ampiamente apprezzata dal mercato odierno e che offre buone prospettive soprattutto per il futuro

Intendiamo partire con semplici saponette da bagno seppure pensiamo in un prossimo futuro di allargarci a produrre sapone per stoviglie e per vestiti. Abbiamo scelto il Mugello per fondare la nostra società perché ha un territorio capace di offrire tutte le risorse di cui abbiamo bisogno.

I nostri ingredienti principali sono: Olive, soda caustica, miele e oli essenziali. Acquistiamo le olive da aziende agricole vicine alla scuola, la soda caustica all'ingrosso e gli oli essenziali da una scuola agraria nostra partner di Faenza. Il miele viene prodotto da the hive ed anche presente in quest'incontro transnazionale

In un primo momento abbiamo pensato di vendere i nostri saponi biologici in tutti i supermercati e le erboristerie nel raggio di 30km per poi espanderci a vendere in tutto il centro Italia. Puntiamo a ridurre l'impatto ambientale al minimo utilizzando per le nostre confezioni un imballaggio minimalista, seppur efficace realizzato con carta e plastica riciclata..

### **Entrepreneurial idea of natural vegetable soap San Lorenzo:**

Our business idea stems from the strong expansion of natural soaps on the market in the last 10 years

We aim to obtain the **Bio** and the **VeganOK** certification as the products are 100% natural and vegetable: a characteristic that is widely appreciated by the current market and which holds good hopes also for the future

We intend to start with simple bathroom soaps even if we think in the near future to expand to produce soap for dishes and clothes. We chose Mugello to found our company because it has a territory capable of offering all the resources we need.

Our main ingredients are: Olives, caustic soda or lye, honey and essential oils. We buy olives from farms close to the school, caustic soda from wholesalers and essential oils from a partner farming school in Faenza. Honey is produced by Giotto Ulivi's the hive and is also present in this transnational meeting

At first we thought to sell our organic soaps in all supermarkets and herbalists within a radius of 30km and then expand to sell throughout central Italy. We aim to reduce environmental impact to a minimum by using a minimalist packaging for our soap boxes, albeit effective with recycled paper and plastic.

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. Users of a SWOT analysis often ask and answer questions to generate meaningful information for each category to make the tool useful and identify their competitive advantage. SWOT has been described as the true tool of strategic analysis.

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. Identification of SWOTs is important because they can inform later steps in planning to achieve the objective. 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.

### **Punti di forza del Sapone San Lorenzo:**

concorrenza praticamente inesistente nel settore dei saponi e detersivi biologici

Indagini di mercato molto favorevoli ai saponi biologici

Attrezzatura presente a scuola. Costo 0 di partenza

Il miele è prodotto a scuola ed è quindi a costo 0 per creare nuove ricette di saponi

vasta gamma di prodotti commerciabili.  
Certificazione Bio e VeganOK facile da ottenere

Oli essenziali naturali e biologici al 100% garantiti a prezzo speciale dalla scuola partner di Faenza

La produzione farà parte di specifiche attività di laboratorio per le classi di chimica senza bisogno di assumere personale esterno

### **Strengths of San Lorenzo Soap:**

virtually non-existent competition in the sector of organic soaps and detergents

Market research very favorable to organic soaps

Equipment already present at school. Cost 0 of departure

Honey is produced at school so it comes at 0 cost to create new recipes of soaps

wide range of tradable products.

**Bio** and **VeganOK** certification easy to obtain

100% natural and organic essential oils guaranteed at special prices by the partner school in Faenza

The production will be part of specific laboratory activities for chemistry classes without the need to hire external staff

**Punti di debolezza del sapone San Lorenzo:**

dipendenza dai fornitori di Olive e oli essenziali

manca delle certificazioni Bio e VeganOK al momento dell'avviamento dell'attività

costo elevato della messa in vendita nei supermercati dei nostri prodotti

scarsa popolarità iniziale del marchio e del prodotto

possibile futura richiesta di finanziamento

**Opportunità:**

settori del sapone solido e dei detersivi biologici in forte espansione di mercato

**Minacce:**

grande competizione delle aziende che offrono prodotti non biologici ad un prezzo sensibilmente inferiore

**Natural soap San Lorenzo's WEAKNESSES**

dependence on the suppliers of extra virgin olive oil and essential oils

Lack of the Bio and VeganOK certifications when starting up the business

high cost of selling our products in supermarkets

low initial popularity of the brand and the product

possible future request for funding

**Opportunities:**

sectors of organic solid soap and detergents are rapidly expanding

**Threats:**

great competition from companies that offer non-organic products at a significantly lower price



Strategie per il sapone naturale San Lorenzo:

Programmare una pubblicità rivolta ad un target mirato di utenti disposti a spendere qualcosa in più Pur di favorire l'ambiente e la qualità del prodotto

sottolineare i pregi dei nostri prodotti e le differenze rispetto alla concorrenza attraverso:  
la creazione di un sito web che evidenzi i punti di forza dei saponi e sottolinei la grande qualità del sapone San Lorenzo. Tale sito web dovrebbe essere subito pronto per l'e-commerce

Partecipazione a fiere ecosostenibili

pubblicità tracciante attraverso banner specializzati su vari giornali online e portali

pubblicità su giornali locali e poster

Strategies for San Lorenzo natural soap:

Plan an advertising campaign aimed at a target of eco-friendly users willing to spend a little more money while promoting the environment and the quality of hand-made natural products

highlight the merits of our products and the differences compared to the competition through:  
the creation of a website that underlines the strengths of soaps and the great quality of the San Lorenzo natural vegetable soap. This website should be immediately ready for e-commerce

Participation in eco-sustainable fairs

Promote specific tracking advertising through specialized banners on various online newspapers and portals

advertising in local newspapers and posters



### Analisi di Mercato:

Dall'analisi di mercato è emerso che nel raggio di 30 km dalla nostra ubicazione sono presenti:

7 aziende che producono sapone non biologico

2 aziende che producono saponi biologici

1 azienda di medie dimensioni che produce saponi solidi simili ai nostri

0 aziende che producono detersivi biologici

Prezzo: Dato che i nostri prodotti sono di altissima qualità e i costi fissi incideranno molto sulla produzione per la mancanza di un'economia di scala ci aspettiamo un prezzo di:

- 7,6€ per una saponetta da 500g
- 5€ per un detersivo da 1l
- 2,50€ per una saponetta 5x5 cm sul modello di quelle portate qui

### Market analysis:

The market analysis showed that within a radius of 30 km from our location there are:

7 companies that produce non-organic soap

2 companies that produce organic soaps

1 medium-sized company that produces organic detergents

0 companies that produce solid soaps similar to ours

Price: Given that our products are of the highest quality and the fixed costs will affect a lot on production due to the lack of an economy of scale we expect a price of:

€ 7.6 for a 500g bar of soap

€ 5 for a 1l detergent

€ 2.50 for a 5x5 cm soap as the ones we brought here on display