

Dall'idea al successo

Il business plan come roadmap per il
successo

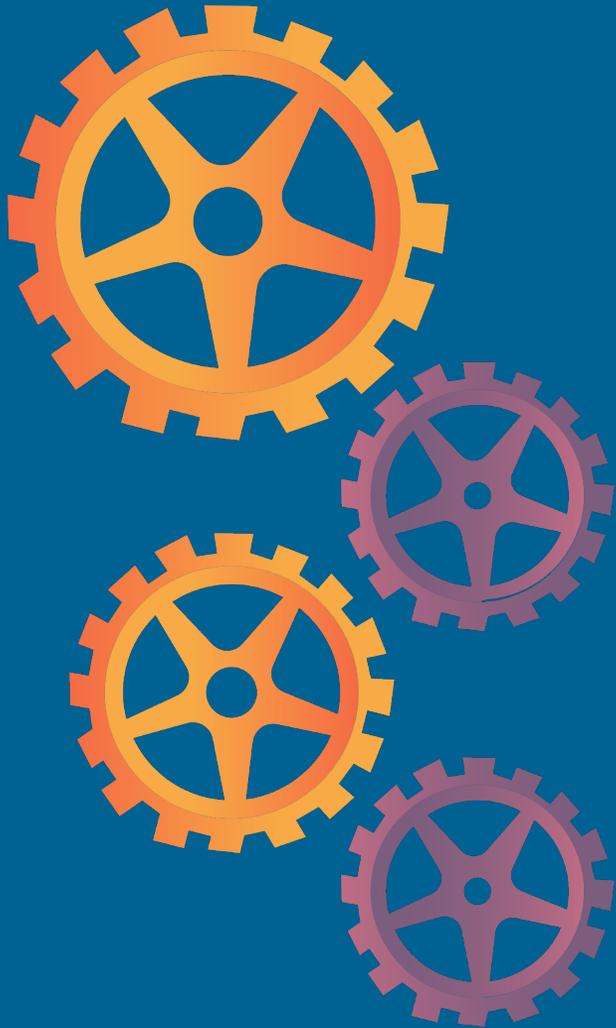


Un'idea di business o di prodotto è sufficiente per il successo?

No

- Il cliente non acquisterà l'idea ma il prodotto/servizio
- L'imprenditore deve creare o avere un'idea:
 - Organizzazione efficace per la fornitura del prodotto/servizio
 - Strategia efficace
 - Sostegno finanziario del progetto e
 - Situazione di mercato favorevole.

} Business Plan



Che cos'è un business plan e come posso scrivere un business plan che possa convincere gli altri a investire?

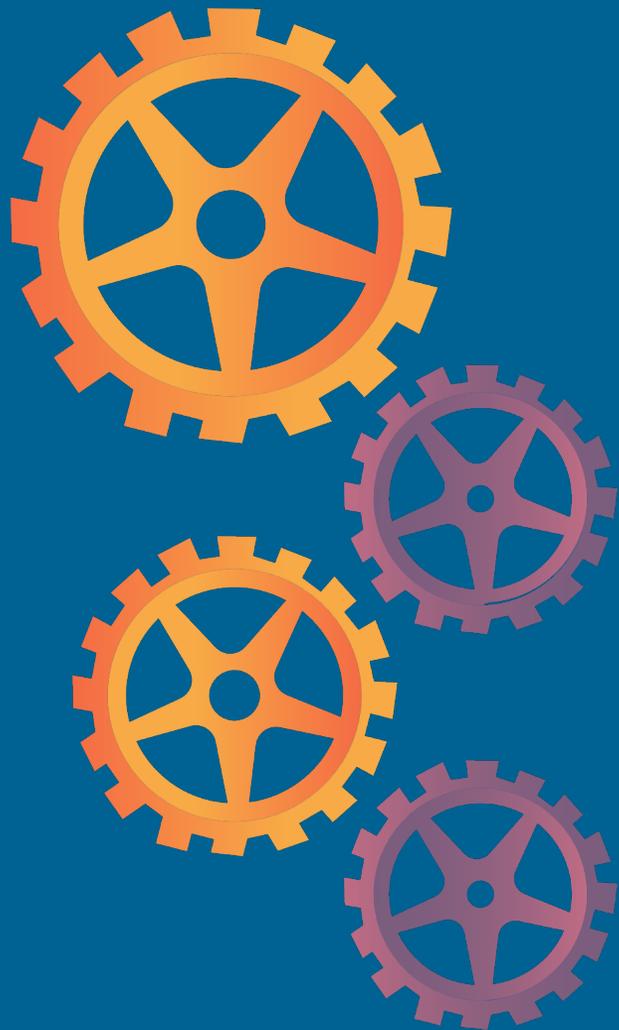
- Un Business Plan è una proposta dettagliata che descrive una nuova attività o l'espansione di una esistente. Un business plan viene utilizzato per:
 - Concentrarsi sugli scopi e sugli usi del piano
 - Identificare e sostenere le ipotesi chiave
 - Evidenziare i fattori critici di successo o fallimento
 - Delineare le tappe fondamentali in modo che gli utenti possano valutarne il successo.
 - Includere proiezioni finanziarie per testare il piano, impegnare l'imprenditore e facilitare la negoziazione.



Qual è la struttura di un business plan?

- Riassunto esecutivo
- Piano del prodotto/servizio
- Piano del team di gestione (risorse umane)
- Analisi del settore/mercato - Analisi di concorrenti/clienti/mercato
- Piano operativo
- Piano organizzativo
- Piano di marketing
- Piano di crescita
- Piano finanziario

E... un sacco di Allegati



Un buon business plan ...

- convince le persone che l'idea imprenditoriale e la sua realizzazione sono fattibili e hanno un potenziale di crescita. Un business plan, per essere convincente, deve:
 - Dimostrare la comprensione della tecnologia, del mercato, dei rischi e delle esigenze dei clienti.
 - Assunzioni difendibili che producono ipotesi testabili
 - Prove credibili di un impegno irrevocabile
 - Prove di reputazione e certificazione
 - Segnala la qualità e le capacità del team



Le insidie dei piani aziendali

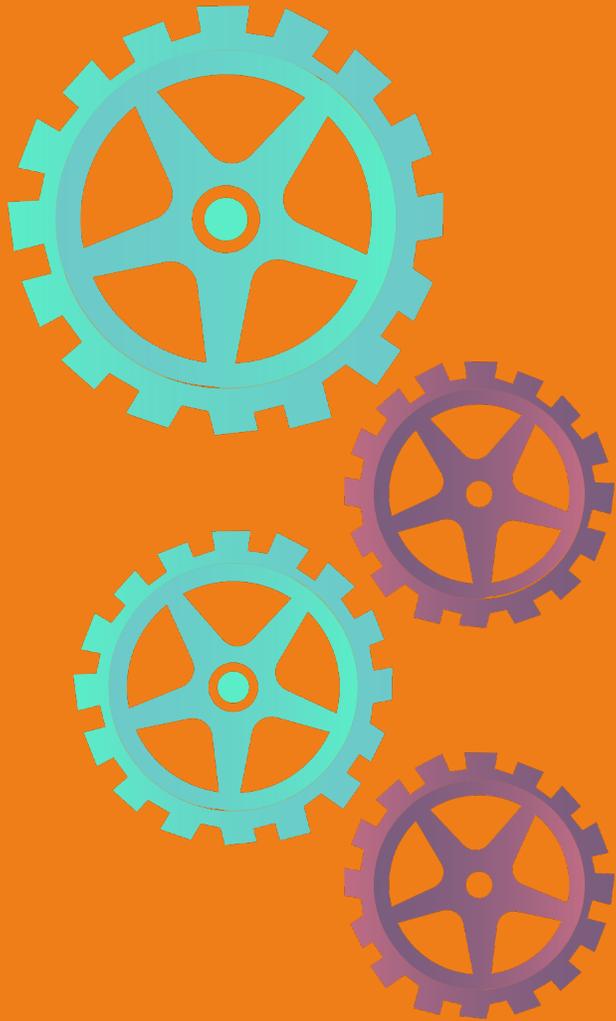
- Non aver identificato chiaramente il problema del cliente che l'impresa intende risolvere
- Non riuscire a identificare chiaramente un mercato target ristretto
- Affidarsi a un modello di business che non ha senso dal punto di vista economico.
- Affidarsi a un team altamente qualificato che non possiede le competenze critiche di cui l'impresa ha bisogno.
- Non riconoscere le minacce e i problemi potenziali



I bilanci sono importanti per un business plan?

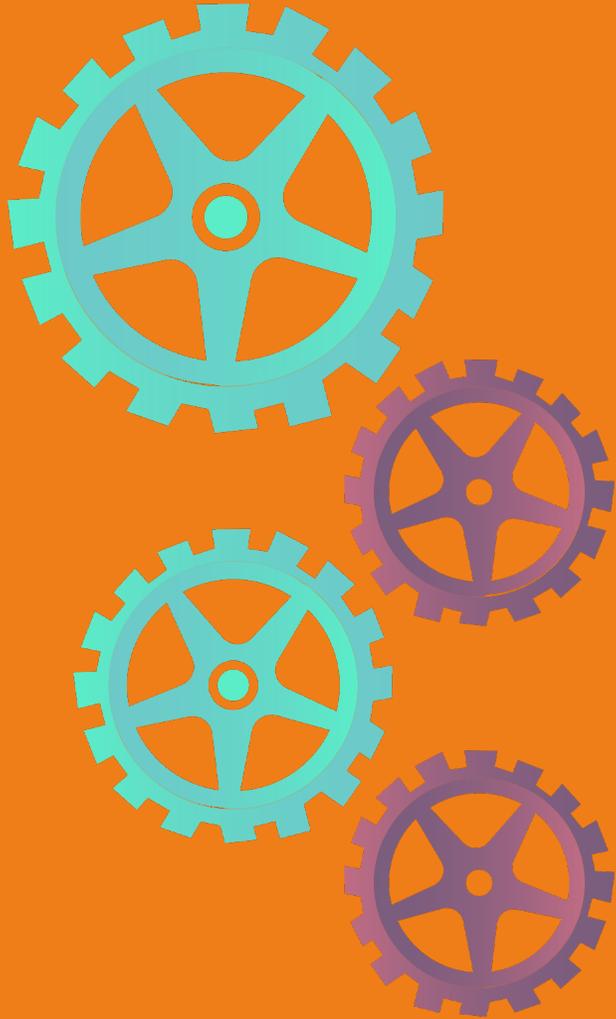
Yes

- ✓ Rappresentano la salute finanziaria, le transazioni e la situazione dell'azienda.
- ✓ Sono i vasi di comunicazione tra manager/proprietari, azionisti, banche, ecc. Vi sono incluse informazioni come profitti, vendite, investimenti, inventario, prestiti, ecc.
- ✓ Sono analizzati da molti stakeholder.
- ✓ Sono così importanti che sono estremamente regolamentati in termini di forma, accuratezza, tempi di pubblicazione, ecc.



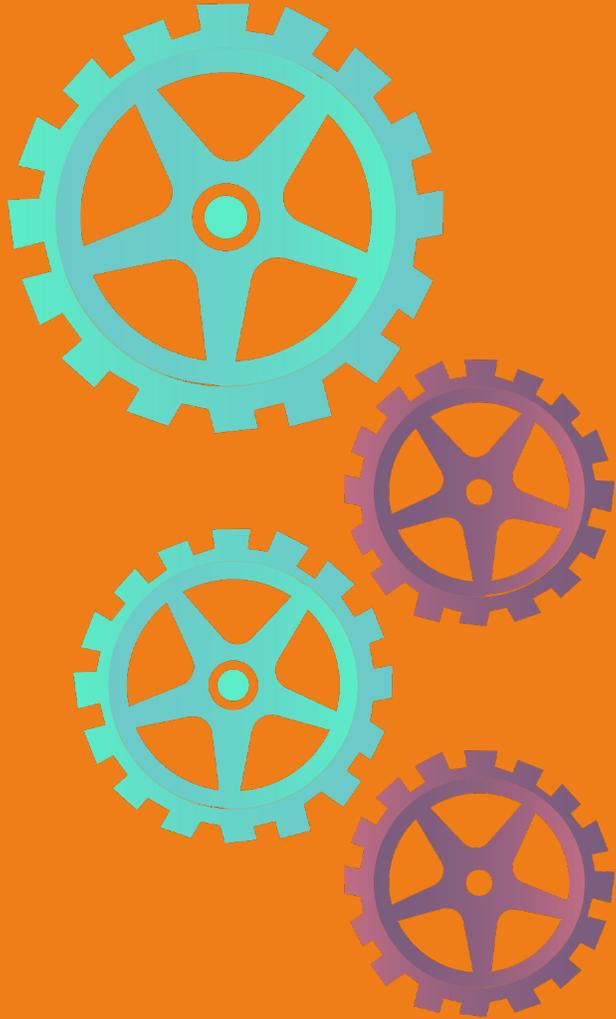
Chi può finanziare la mia idea imprenditoriale?

- ✓ Famiglia e amici
- ✓ Altre aziende
- ✓ Dipendenti
- ✓ Fondo speculativo
- ✓ Capitale di rischio
- ✓ Banche
- ✓ Finanziamento di massa
- ✓ E altri



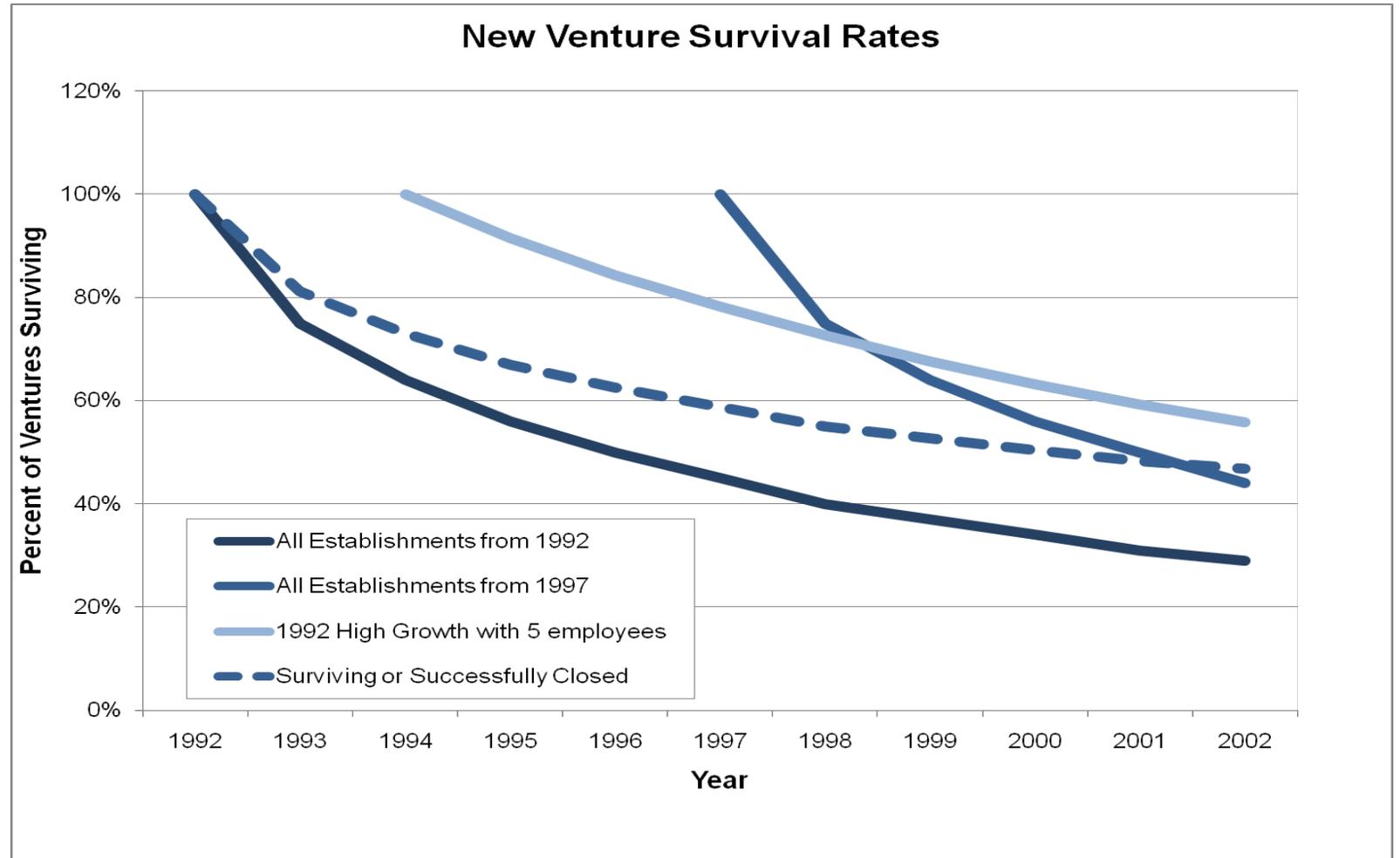
Chi può finanziare la mia idea imprenditoriale?

- ✓ Famiglia e amici
- ✓ Altre aziende
- ✓ Dipendenti
- ✓ Fondo speculativo
- ✓ Capitale di rischio
- ✓ Banche
- ✓ Finanziamento di massa
- ✓ E altri



Le start-up falliscono? (1)

Si



Source: 1998-2002 Business Information Tracking Series. Data available in "Small Business Growth: Searching for Stylized Facts," Small Business Administration Working Paper, 2007, prepared by Brian Headd and Bruce Kirchoff.

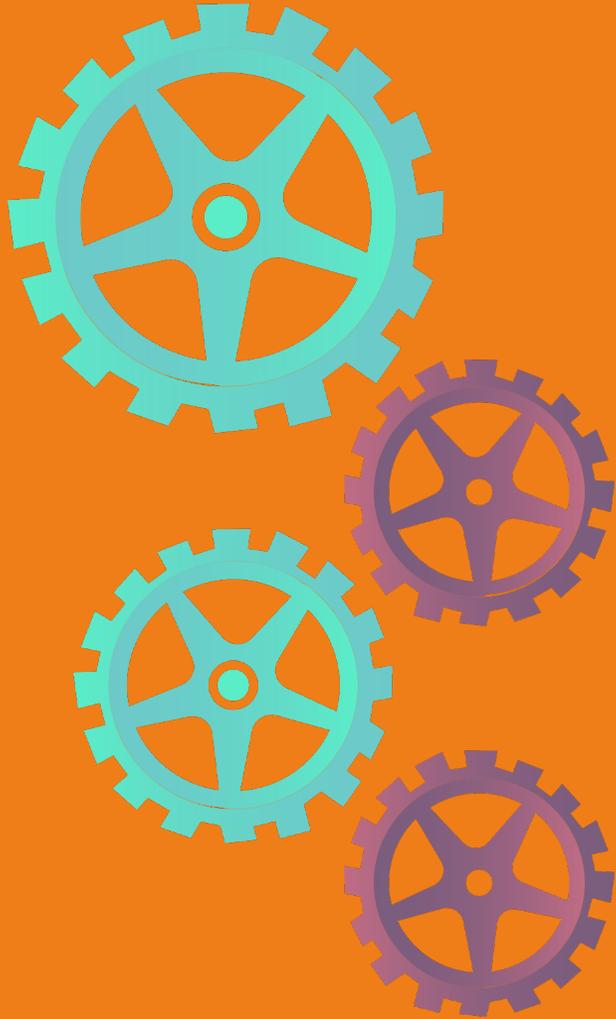
Perché le start-up falliscono?

✓ **Fallimento**

- ✓ Cattiva gestione
- ✓ Trascuratezza
- ✓ Sistemi di controllo deboli
- ✓ Capitale insufficiente

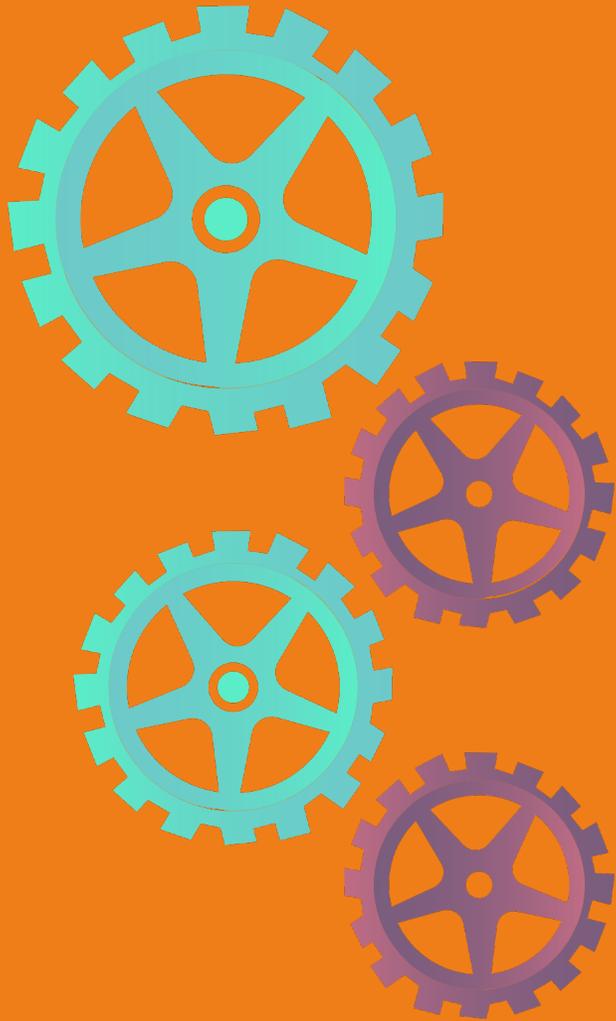
✓ **Successo**

- ✓ Duro lavoro, impegno e dedizione
- ✓ Domanda del mercato
- ✓ Competenza manageriale
- ✓ Fortuna!!!



L'ambiente internazionale e globale è importante per la formulazione di una strategia aziendale?

- ✓ Senza confini e frontiere
- ✓ Fattore chiave di successo: Logistica verso l'interno e verso l'esterno
- ✓ L'azienda non è in concorrenza con le imprese locali, ma con le imprese **di tutto il mondo.**



The project „Agile2Learn was financed with the support of the Erasmus+ Programme of the European Commission under the Grant No.: 2021-1-CZ01-KA220-VET-000025558

[Agile2learn.eu](https://agile2learn.eu)