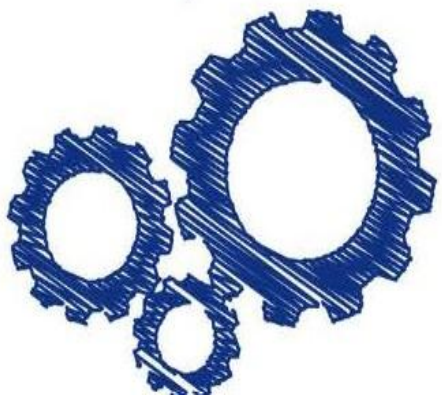




Business Plan



Elevator Pitch



Cosa mi aspetto di trovare in un Business Plan?

1. La strategia di mercato della mia azienda
2. I clienti del mio mercato di riferimento
3. La mia proposta di valore
4. Il mio modello di business
5. I miei obiettivi di mercato
6. La prospettiva del mercato in cui opero
7. L'implementazione della mia strategia
8. Le risorse di cui ho bisogno
9. I risultati economico/finanziari che mi aspetto
10. Il monitoraggio delle mie performance e dei risultati

Quale è la definizione di Business Plan?

E' un documento che sintetizza i contenuti e le caratteristiche di un progetto imprenditoriale.

Serve a:

1. Progettare il Business
2. Presentare il Business
3. Gestire il Business

Come cambia il Business Plan in base al contesto di riferimento?

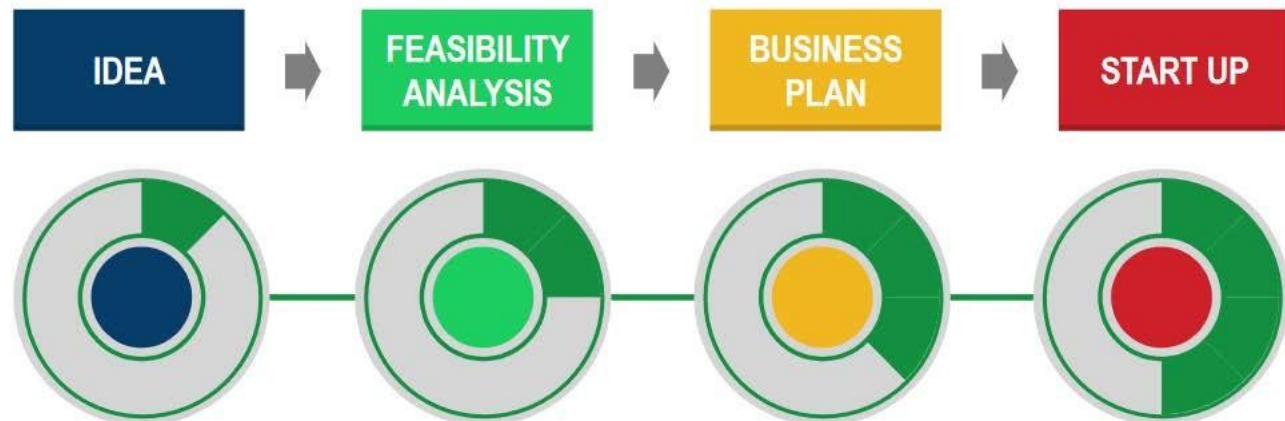
1. Aziende in equilibrio → per guidare il management
→ per finanziare il progetto
→ per valutazioni economiche
2. Start-up → per finanziare l'avvio
3. Aziende in crisi → per favorire il processo di risanamento nell'ambito delle procedure concorsuali

Checklist

Does your business idea answer the following questions?

- Who is the customer?
- Why should the customer buy the product?
What need does it meet?
- What exactly is innovative about the business idea?
- Why is the product better than comparable alternatives?
- What are the competitive advantages of the new company, and why can a competitor not simply copy them?
- How unique is the business idea? Can it be protected by patent?
- Can the product make money? What are the costs involved, and what price can be asked?

Dove si inserisce il Business Plan nel processo di Start-Up?



Quali saranno le sfide future?



Intelligenza Artificiale



ESG e Cambiamento Climatico

Esempi



ChatGPT

Cosa serve prima di partire?

IDEA

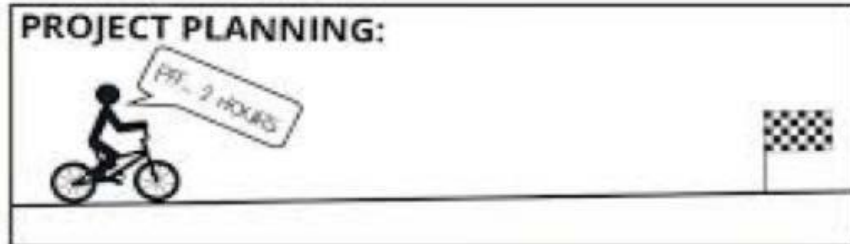
TEAM

MARKET

TIMING

EXECUTION

RISKS



La struttura di un Business Plan

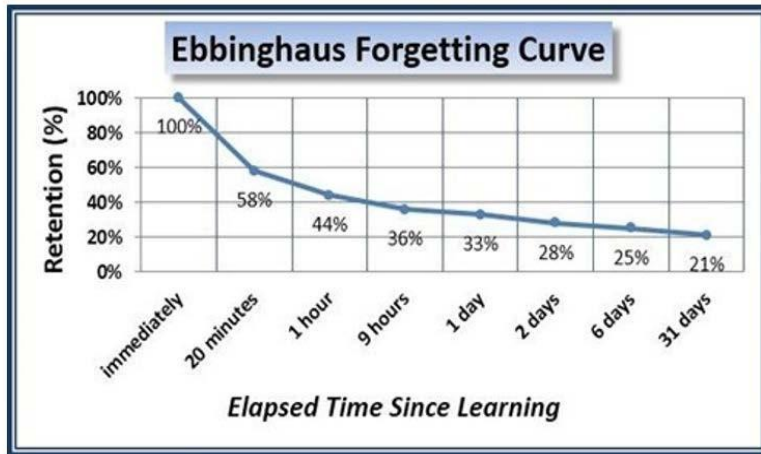


Executive Summary

- ❑ L'idea in breve: stato dell'arte, problema e soluzione
- ❑ Descrizione del prodotto/servizio
- ❑ Il team
- ❑ Descrizione delle caratteristiche e degli attori del mercato di riferimento
- ❑ Modello di business
- ❑ Pianificazione e metriche
- ❑ Proiezioni finanziarie
- ❑ Necessità di finanziamento

Executive Summary

The Enemy

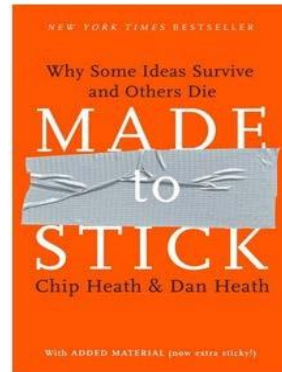


The Solution

After a presentation, 63% of attendees remember stories. Only 5% remember statistics.



Source: Dan and Chip Heath



Storytelling

Esempio Executive Summary

EXECUTIVE SUMMARY

INFO AZIENDA	ELEVATOR PITCH
PROBLEMA CHE STIAMO RISOLVENDO	SOLUZIONE
TARGET	ANALISI COMPETITIVA
BUDGET DI LANCIO	PREVISIONI DI FATTURATO
FINANZIARI + FINANZIAMENTI	PROSPETTIVE SUI PREZZI
STRATEGIA GO-TO-MARKET	PIANO DI SUPPORTO
LEADERSHIP + TEAM	PARTNER

Il mercato di riferimento

- Market sector
- Target marketing
- Competitor outlook

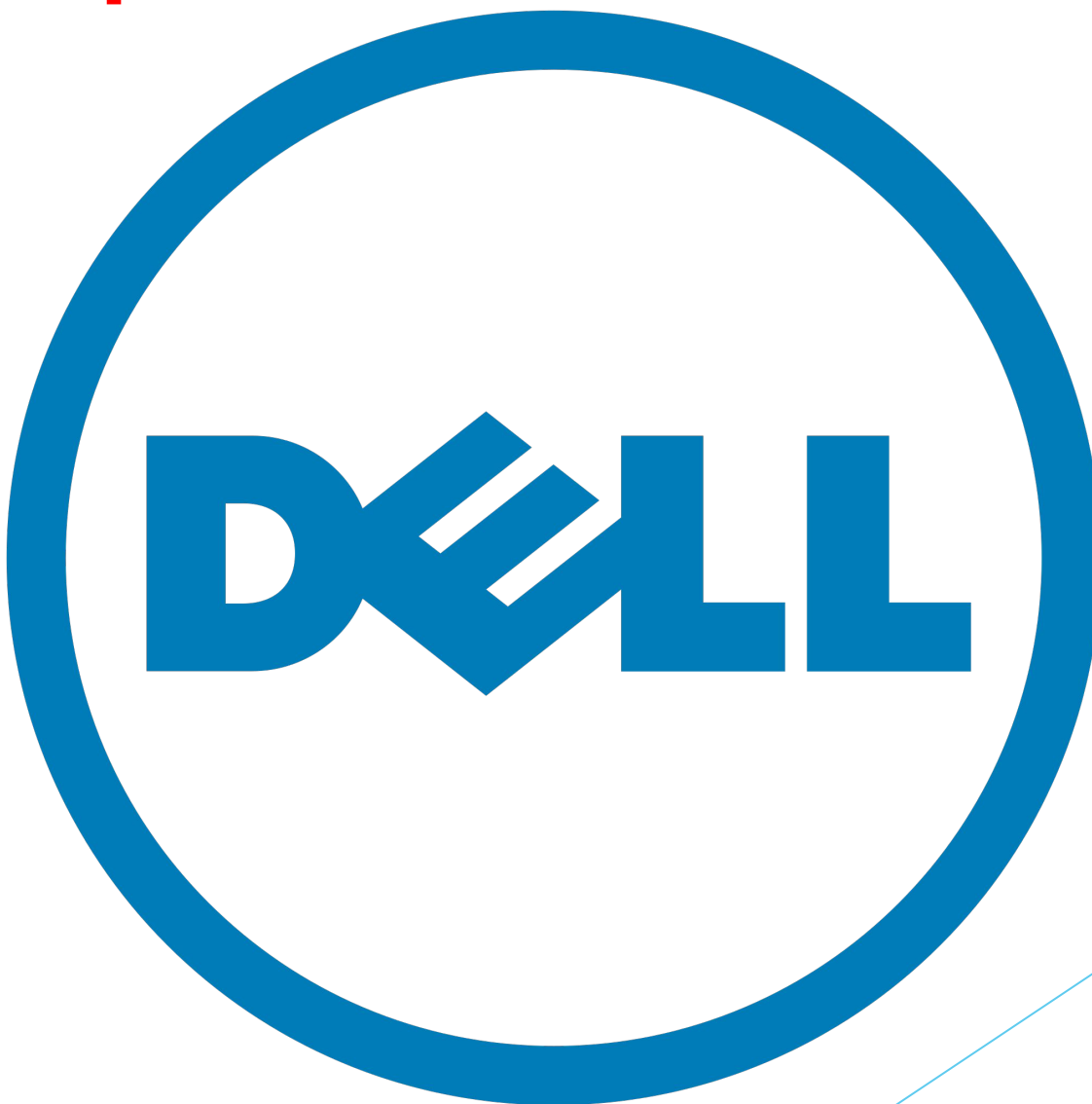
TOOLS

- Market data
- Positioning
- SWOT Analysis

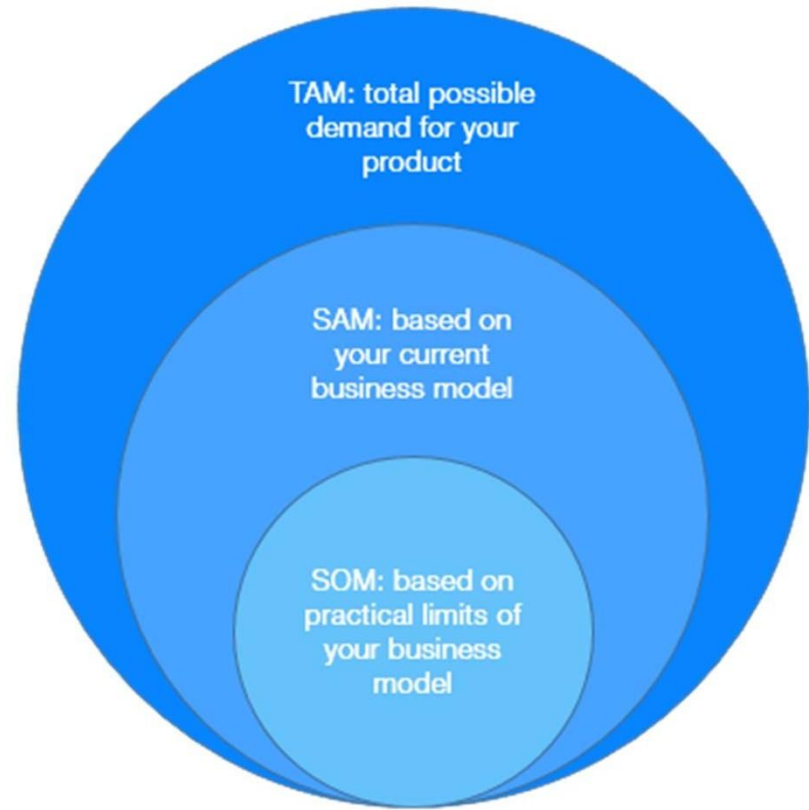
Esempio



Esempio



Il mercato di riferimento

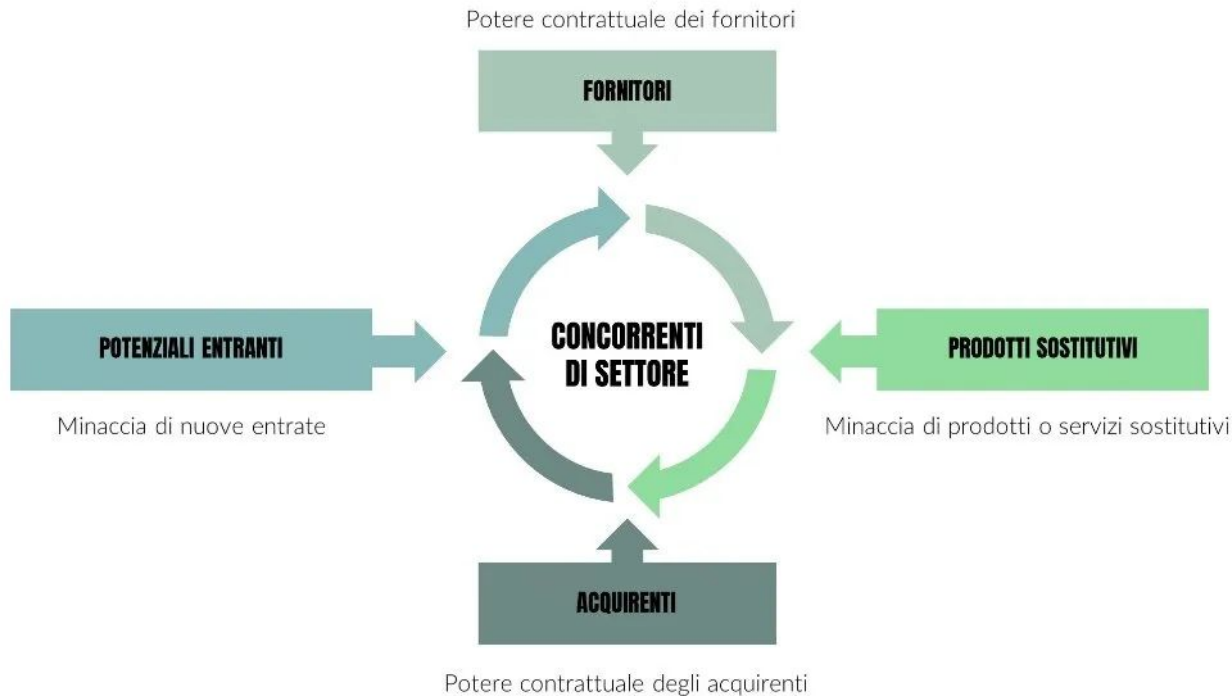


Esempio



Lo scenario competitivo

Analisi delle 5 Forze di Porter



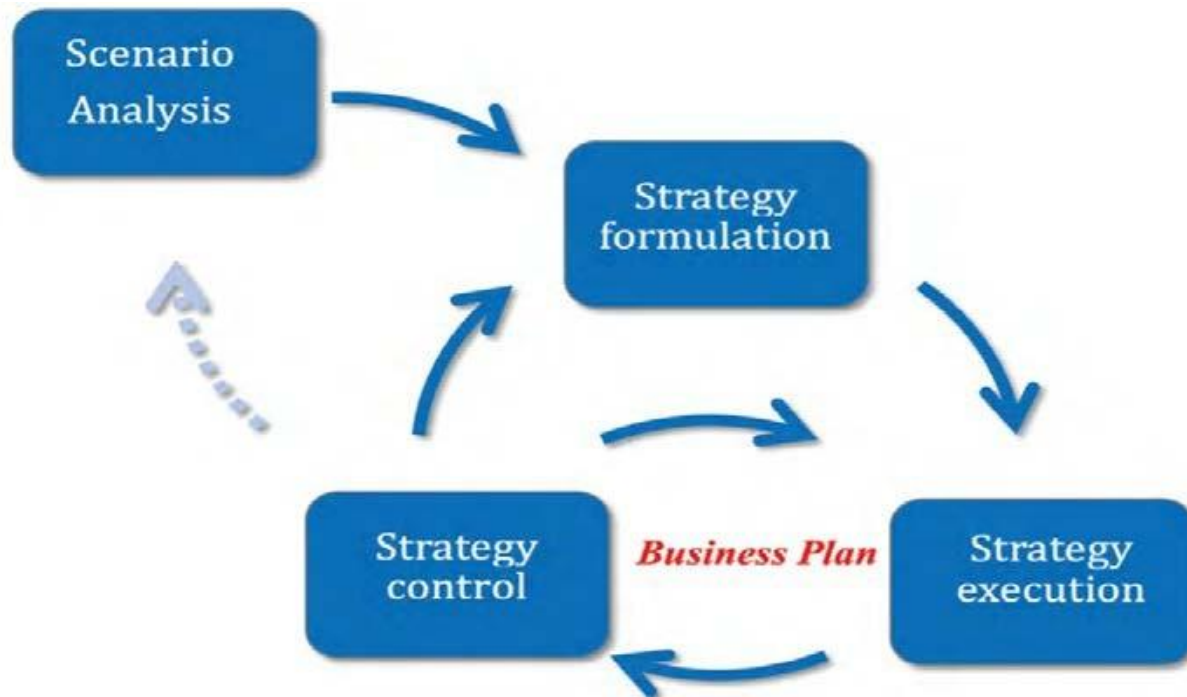
Esempi

Carrefour 

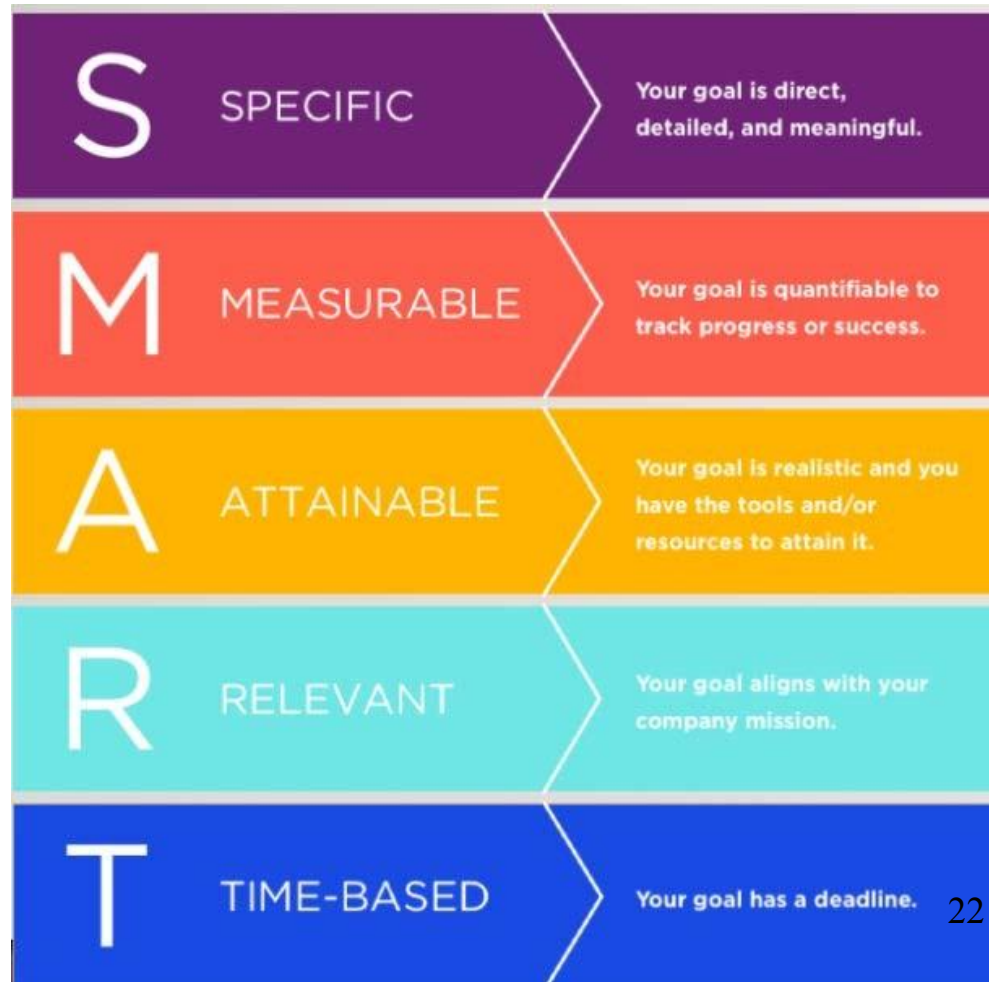


**|| Eleven
|| Labs**

Come arrivo a formulare la strategia?



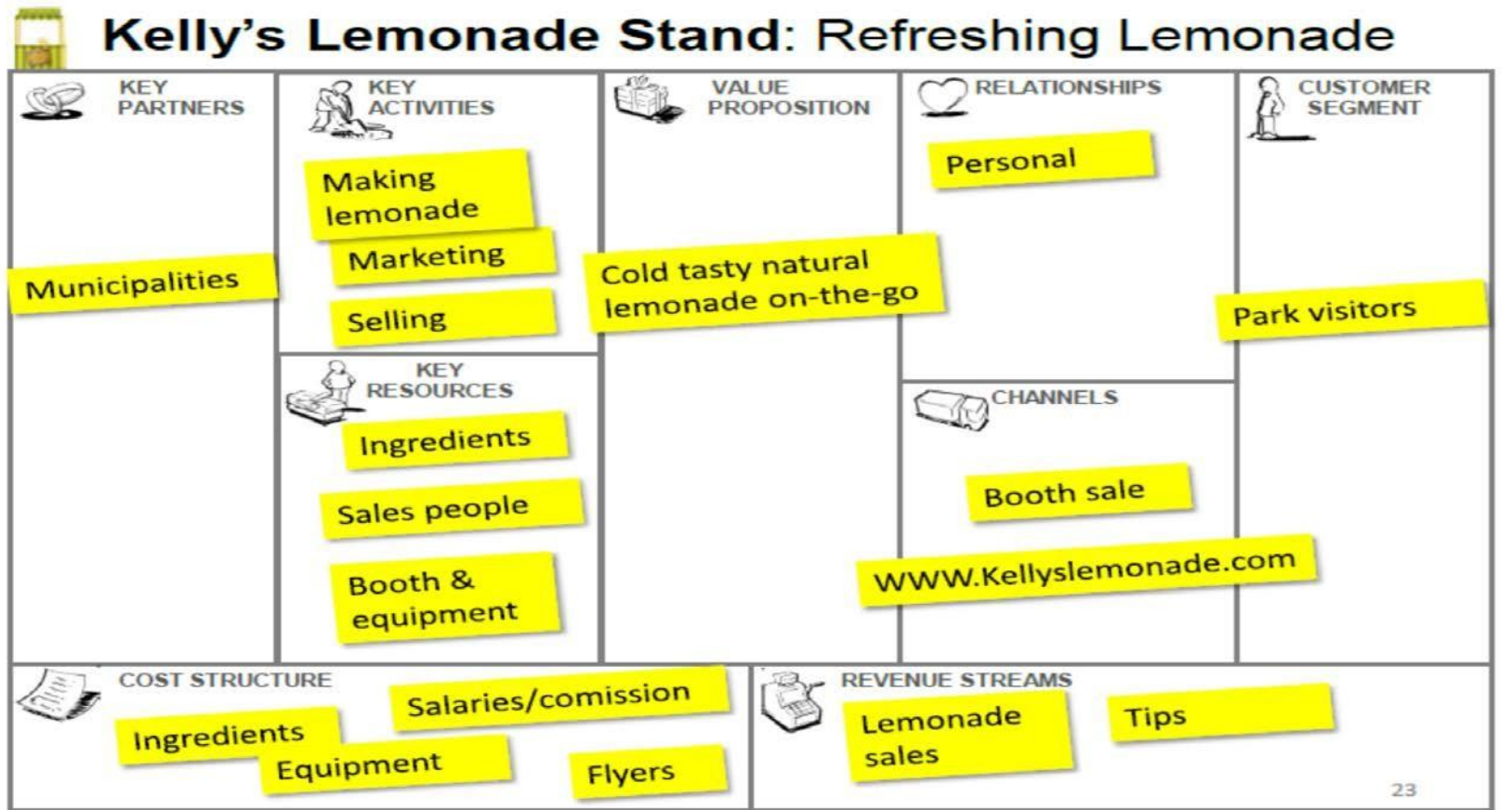
Come devono essere gli obiettivi?



Business Model Canvas

Prodotto/Servizio		Problema / Necessità		
Partner Chiave	Attività Chiave	Proposta di Valore	Relazione con i clienti	Segmenti di mercato
	Risorse Chiave		Canali	
Struttura Costi		Indicatori	Flussi di Ricavi	

Esempio



23

L'organizzazione



Key points

- Time Investment
- Roles & duties

Prospettiva Finanziaria e Costi

Qualunque cosa io faccia, comporta una spesa.

Devo stimare:

- Gli elementi di capitale
- Le spese operative
- Proiezioni Future – (Break Even Point)

Previsioni eco/fin

La formulazione dei risultati attesi è solo l'ultimo passo del processo di pianificazione strategica.
Nel BP:

1. il modello economico (Ricavi / costi) legato ai prodotti / clienti
2. il modello economico collegato alle iniziative strategiche scelte.

Previsioni eco/fin

Alcuni suggerimenti...

- Must be simple!
- Full figures (no decimals or broken)
- Easy to read
- You: ready to motivate each figure
- Logical .xlsx model in the backup

Previsioni eco/fin

Figures in K€	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4
Revenues	101,453.78	300	600	1.200
Gross Margin	10	40	150	400
Ebitda	-30	-20	-30	10
Net profit	-30	-20	-32	8
<i>Headcount</i>	2	10	20	25
<i>N. of clients</i>	1	50	150	300

This format
is wrong!

In conclusion...



Grazie per l'attenzione