

L'utilità del Business Plan per presentare le proprie idee

Progetto Rete VIP 2014

Alessandra Marchesini
Innovation Advisor, Dintec

Cosenza, 29/05/2014



Temi Trattati

- Gli elementi di un Business Plan di successo;
- Il Business Planning: verifica dell'idea ed elaborazione del documento;
- Tips and Tricks



Temi Trattati

- Gli elementi di un Business Plan di successo;
- Il Business Planning: verifica dell'idea ed elaborazione del documento;
- Tips and Tricks



Cosa intendiamo per business Plan di successo

La redazione di un documento che traduca su carta situazioni reali e che raccolga il consenso dei soggetti a cui è destinato.





Cosa può influire sul successo...

- Qualità dell'idea, del team, del modello di business
- Veridicità delle informazioni riportate
- Customizzazione del documento in relazione all'utilizzo



Il Business Plan per la finanza innovativa: il caso del capitale di rischio

- Documento dettagliato;
- Riservare particolare attenzione:
 - Team
 - Mercato
 - Innovatività
 - Protezione (brevetto/secreto)
 - Previsioni economico finanziarie





Il Business Plan per la finanza tradizionale

- Documento snello
- Riservare particolare attenzione:
 - Solidità della parte economico finanziaria





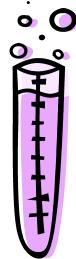
Temi Trattati

- Gli elementi di un Business Plan di successo;
- Il Business Planning: verifica dell'idea ed elaborazione del documento;
- Tips and Tricks

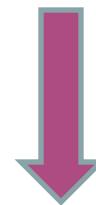


Temi Trattati

- Gli elementi di un Business Plan di successo;
- Il Business Planning: verifica dell'idea ed elaborazione del documento;
- Tips and Tricks



Si parte da un'intuizione



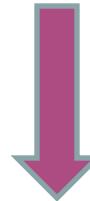
PROCESSO ORGANIZZATO DI VERIFICA
DELL'IDEA





Al termine di tale processo dovranno essere definiti:

- Il modello di business dell'impresa
- Il portfolio prodotti servizi e relative caratteristiche tecniche
- Il tipo di mercato che si intende servire
- La strategia di marketing
- La struttura organizzativa
- Gli investimenti/risorse tecniche necessarie



Business Plan





Aree di analisi

I contenuti minimali del business plan sono:

l'idea imprenditoriale

l'impresa

il prodotto/servizio

il mercato, i clienti, la concorrenza

la strategia aziendale

l'organizzazione e il management

le previsioni economiche e finanziarie





L'idea imprenditoriale

Contenuti



l'idea alla base del progetto imprenditoriale, come è nata e come funziona (modello di business)

settore di attività nel quale intende operare

portfolio prodotto/servizio da proporre sul mercato

destinatari del prodotto/servizio e tipo di bisogno soddisfa (latente, consolidato, diffuso)

stadio attuale di sviluppo del prodotto/servizio

obiettivi, tempistica, attività per la messa a punto del prodotto/servizio per l'ingresso sul mercato/commercializzazione



L'impresa

principali punti descrittivi

*quando è stata creata l'impresa,
forma e composizione societaria
i passi più importanti realizzati
le principali difficoltà incontrate
principali risultati economici e (fatturato, redditività, capitale proprio)
Partnership e collaborazioni*





Il portfolio prodotto/servizio

elementi di analisi



Descrizione e definizione del portfolio prodotto/servizi (caratteristiche tecniche, elementi distintivi – punti di forza, tecnologie di produzione)

Applicazioni e possibili estensioni del portfolio

Stato di sviluppo attuale (nel caso in cui la tecnologia debba ancora essere sviluppata è necessario dettagliare il piano di sviluppo)

Esistenza di marchi o brevetti o altra proprietà intellettuale



Mercato di riferimento

analisi del settore di riferimento

Profilo, dimensione, trend

barriere all'entrata (es: elevati investimenti, difficoltà di accesso ai canali commerciali; lobby concorrenti)

Minacce (es. normativa, nuove tecnologie alternative)

Opportunità (agevolazioni, partnerships)

Barriere all'uscita (es. alti costi di riconversione)





I clienti

punti di analisi del target di clienti



aspetti quantitativi: quanto acquista (per quantificare i volumi di produzione), dove, come e perchè acquista (per la finalizzazione della strategia commerciale)

aspetti qualitativi: quando insorge il bisogno di quel bene/servizio, come viene soddisfatto ad oggi, quali sono le caratteristiche che il cliente si aspetta il prodotto abbia e quali di queste considera nel processo d'acquisto



Concorrenza

cosa indagare

Profilo dei concorrenti

Caratteristiche dell'offerta

Risultati raggiunti e fattori di successo





Strategia aziendale

elementi della strategia di marketing

il prodotto

il prezzo (politica di prezzo)

la distribuzione

la comunicazione:





Organizzazione



L'organizzazione deve essere strutturata in maniera tale da facilitare il raggiungimento degli obiettivi aziendali

Le risorse e i profili necessari per l'attività aziendale devono essere identificati



Management



Le “persone chiave”: *vanno individuati i ruoli dell’imprenditore e dei responsabili delle diverse aree; per ognuno si deve riportare, un breve curriculum vitae con le principali esperienze e le attività svolte*

Motivazioni ed aspettative dei proponenti



Previsioni economiche e finanziarie

Gli obiettivi di crescita previsti nel Business Plan devono essere coerenti con le risorse finanziarie disponibili e le strategie aziendali:

- *Piano degli investimenti*
- *Bilanci previsionali (almeno su tre anni)*
- *Piano delle fonti di finanziamento*



SWOT

L'analisi SWOT è uno strumento di pianificazione strategica usata per valutare i punti di forza (Strengths), debolezza (Weaknesses), le opportunità (Opportunities) e le minacce (Threats) di un progetto o in un'impresa laddove sia necessario prendere una decisione per raggiungere un obiettivo.





Temi Trattati

- Gli elementi di un Business Plan di successo;
- Il Business Planning: verifica dell'idea ed elaborazione del documento;
- Tips and Tricks



Temi Trattati

- Gli elementi di un Business Plan di successo;
- Il Business Planning: verifica dell'idea ed elaborazione del documento;
- Tips and Tricks



Errori frequenti

gli errori da non commettere

scarsa credibilità dell'idea o del progetto

- *Non sostenibilità del modello di business*
- *Mercato non interessante (o non argomentato)*
- *Assenza di argomentazione dei vantaggi competitivi*
- *Team non ben identificato*
- *Barriere non identificate*

Poca chiarezza/mancanza di affidabilità

Sovrastima dell'idea



Presentazione

Come presentare al meglio il tuo lavoro?

Redazione di un Executive Summary

Sinteticità del documento

Testo scorrevole e ben scritto

Comunicare i concetti in modo conciso ma chiaro

Utilizzare uno stile sobrio ma efficace

Formattazione



For more info or contact:

Alessandra Marchesini

a.marchesini@wit-team.com

Mobile 3471288806