

## Convegno “**STARTUP E INNOVAZIONI: NUOVE SFIDE DEL MADE IN ITALY**”

Sabato 27 Febbraio 2016 ore 9.00

Aula Magna Istituti RIGHI – Chioggia

*Dott. Loris Pancino – Responsabile Provinciale CNA Costruzioni, Impianti e Produzione Venezia*

### **SINTESI dell'INTERVENTO**

La prima preoccupazione che ha un soggetto con un'idea imprenditoriale che ritiene vincente è quella di capire come tutelarsi per evitare che gli venga “rubata”.

Le idee che nella maggior parte dei casi potranno avere successo hanno una caratteristica comune: la novità. Nella fase iniziale di sviluppo dell'idea rendere pubbliche o divulgare le novità ad un numero indeterminato di persone: distrugge le novità stesse!

Bisogna evitare la circolazione delle informazioni relative all'idea allo scopo di non compromettere la novità, esempi errati sono: la diffusione, anche involontaria, delle informazioni sufficienti a realizzare l'idea; la pubblicazione su internet, ecc.

Però molte volte per concretizzare l'idea è indispensabile il confronto con altre persone.

Pertanto il passaggio di informazioni verso “l'esterno” (amici, colleghi, professionisti del settore, ecc.) deve avvenire vincolando il destinatario a stringenti obblighi di riservatezza. Mentre la tutela verso “l'interno”, nel caso in cui le idee concepite siano frutto dall'apporto creativo di più soggetti, si può attuare tenendo un dettagliato resoconto che descriva chi ha fatto cosa e quando, coinvolgendo tutti i soggetti interessati.

Una volta sviluppata l'idea di business è necessario costruire la “struttura aziendale” attraverso, prima, la definizione delle strategie con la stesura di un business model e poi l'elaborazione di un business plan.

#### **BUSINESS MODEL**

Il Business Model descrive la logica con la quale un'organizzazione crea, distribuisce e cattura valore. La prima attività da svolgere per avviare una startup ad alto valore, è quella di creare il proprio modello di business, per stabilire con precisione: cosa bisogna fare, come bisogna farlo e per quali precisi clienti l'azienda vuole creare valore.

Il Business Model Canvas, è uno strumento strategico che utilizza il linguaggio visuale per creare e sviluppare modelli di business innovativi. Consente di rappresentare visivamente il modo in cui un'azienda crea, distribuisce e cattura valore.

E' un potente strumento di lavoro all'interno del quale sono rappresentati sotto forma di blocchi i 9 elementi costitutivi di un'azienda: segmenti di clientela; proposte di valore; canali; relazioni con clienti; flussi di ricavi; risorse chiave; attività chiave; partners chiave; struttura dei costi.

#### **BUSINESS PLAN**

Quando si avvia un'azienda dopo aver definito un modello di business è di fondamentale importanza redigere il business plan.

Il Business Plan è in pratica un documento di pianificazione e programmazione, che determina gli obiettivi che l'imprenditore vuole raggiungere con la sua nuova impresa sulla base della strategia già definita in precedenza, le modalità operative che intende adoperare per raggiungerli e, inoltre, serve a mettere in luce tutti i problemi e i pericoli che potrebbero presentarsi durante questo percorso.

L'aiuto che dà questo documento dipende dal modo in cui esso viene redatto, che prevede un elenco di punti a cui si deve rispondere in modo esauriente e il più completo possibile.

Nella redazione del business model si avrà cura di sviluppare in modo dettagliato e preciso i seguenti punti: i dati dell'imprenditore e dell'azienda; la descrizione del progetto; l'analisi di mercato; la strategia di marketing; la struttura organizzativa; le previsioni economico-finanziarie; le fonti di copertura degli investimenti; lo stato patrimoniale e il conto economico; i flussi di cassa; la documentazione da allegare.