



Promuovere la trasformazione digitale e l'innovazione sociale nell'IFP  
per un migliore accesso degli studenti sordi al mercato del lavoro

2022-1-PL01-KA220-VET-000086953

# 3D4DEAF PACCHETTO DI FORMAZIONE DOPPIA

Modulo 2: Imprenditorialità sociale

Tema 4: Business Model Canvas



Numero di progetto: 2022-1-PL01-KA220-VET-000086953



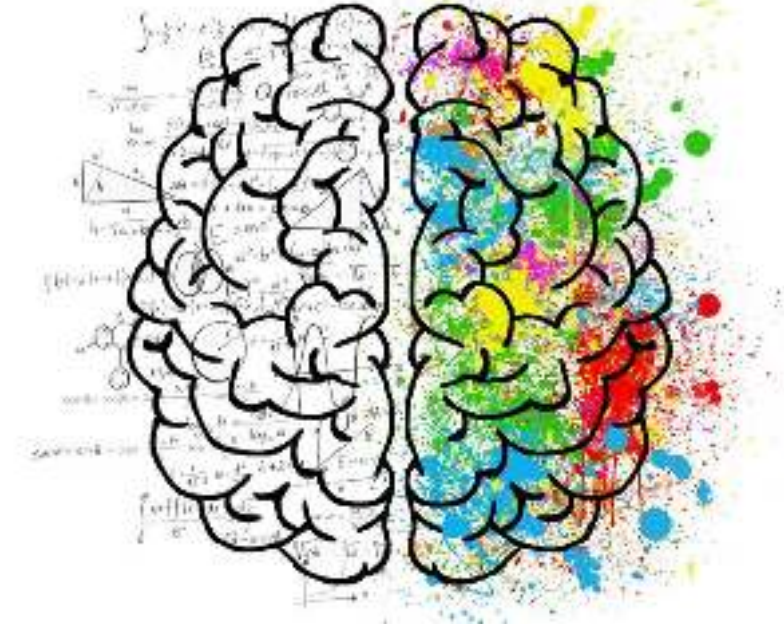
# 3D4DEAF

## ARGOMENTO:

Modello di business canvas

## SOTTO ARGOMENTI:

- Che cos'è un Business Model Canvas (BMC) - introduzione
- A cosa prestare attenzione e cosa evitare
- Come creare il proprio modello- passo dopo passo



Sviluppato da: **PITAGORAS**   
STOWARZYSZENIE ROZWOJU



# Consorzio del progetto



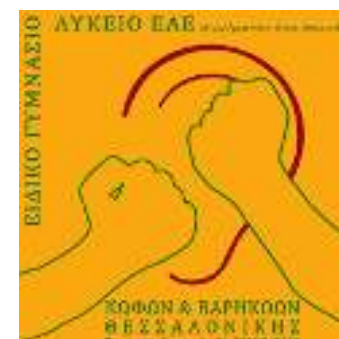
ISTITUTO DEI SORDI  
DI TORINO



**PITAGORAS**  
STOWARZYSZENIE ROZWOJU



**Emphasys**  
CENTRE



# Contenuto della presentazione



- **Sotto-argomento 1:** Cos'è un Business Model Canvas (BMC) - introduzione
- **Sotto-argomento 2:** A cosa prestare attenzione e cosa evitare
- **Sotto-argomento 3:** Come creare il proprio modello- passo dopo passo

# Simboli chiave



Definizione



Suggerimenti



Risorse aggiuntive



Attività



Video



# Descrizione dell'argomento

**L'obiettivo principale di questo argomento è**

- **presentare uno strumento** per l'elaborazione di un modello di business:  
il Business Model Canvas
- per **fornire suggerimenti essenziali** su come lavorare con esso
- per **differenziarlo** da un business plan



Sotto-argomento 1:  
**Che cos'è un  
Business Model Canvas (BMC)  
- un'introduzione**

In questa sezione, ci occuperemo di:

- introdurvi al Business Model Canvas
- mostrare gli elementi di questo strumento
- e dirvi perché dovrete usarlo



# Risultati dell'apprendimento

## Modulo: Imprenditorialità sociale Argomento: Business Model Canvas

### CONOSCENZA

### COMPETENZE

### ATTITUDINI

#### Sotto-argomento: Cos'è un Business Model Canvas - introduzione

- |  |  |  |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Un'introduzione teorica al tema</li><li>• Cos'è un modello di business canvas</li><li>• Di quali elementi è composta la tela</li><li>• Vantaggi della tela</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Sviluppo delle conoscenze sulla gestione aziendale</li><li>• Identificazione degli elementi della tela e dei suoi vantaggi</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Comprendere i principi e le idee su come opera l'azienda</li><li>• Consapevolezza delle varie soluzioni nella pianificazione aziendale</li><li>• Ottenere informazioni</li><li>• Sviluppo della conoscenza</li></ul> |
|--|--|--|





# Introduzione



La costituzione di un'azienda o l'avvio di una qualsiasi attività comporta sempre la presentazione di un piano d'azione.

In esso definiamo i nostri obiettivi:

- ✓ in quale settore lavoreremo
- ✓ cosa venderemo
- ✓ Quali clienti stiamo cercando
- ✓ quale sarà il nostro modus operandi
- ✓ quali profitti ci aspettiamo



## Cos'è un Business Model Canvas (BMC) - un'introduzione

Tuttavia, la creazione e l'implementazione di un business plan spesso implica un'intensa attività di registrazione.

Inoltre, la crescita della nostra azienda comporta oneri sotto forma di un aumento del ritmo di attività e della necessità di rispondere ai cambiamenti dinamici del mercato e della realtà che ci circonda.

La somma dei problemi riscontrati può essere talmente schiacciante da portare a **ritardare l'avvio o apportare le modifiche necessarie** ad un'azienda già operativa



# Cos'è un Business Model Canvas (BMC) - un'introduzione

In una situazione del genere, il giusto modello di business viene in soccorso!

**Il Business Model Canvas** (BMC) è particolarmente utile

Può sostituire con successo un business plan voluminoso e dispendioso in termini di tempo, che alla fine può rivelarsi inutile o scoraggiare del tutto l'azione.



# Che cos'è un Business Model Canvas?



Il Business Model Canvas è uno strumento utilizzato in ambito manageriale: si tratta di **un modello visivo di 9 blocchi** per creare un modello di business.

In sostanza, una tela - **una tela da pittura**, sulla quale abbozziamo un'immagine della nostra attività.

Invece dei colori, **riempiamo la tela con le nostre idee**, le nostre visioni d'azione.

**Abbozziamo concetti** che ci porteranno ritorni tangibili.

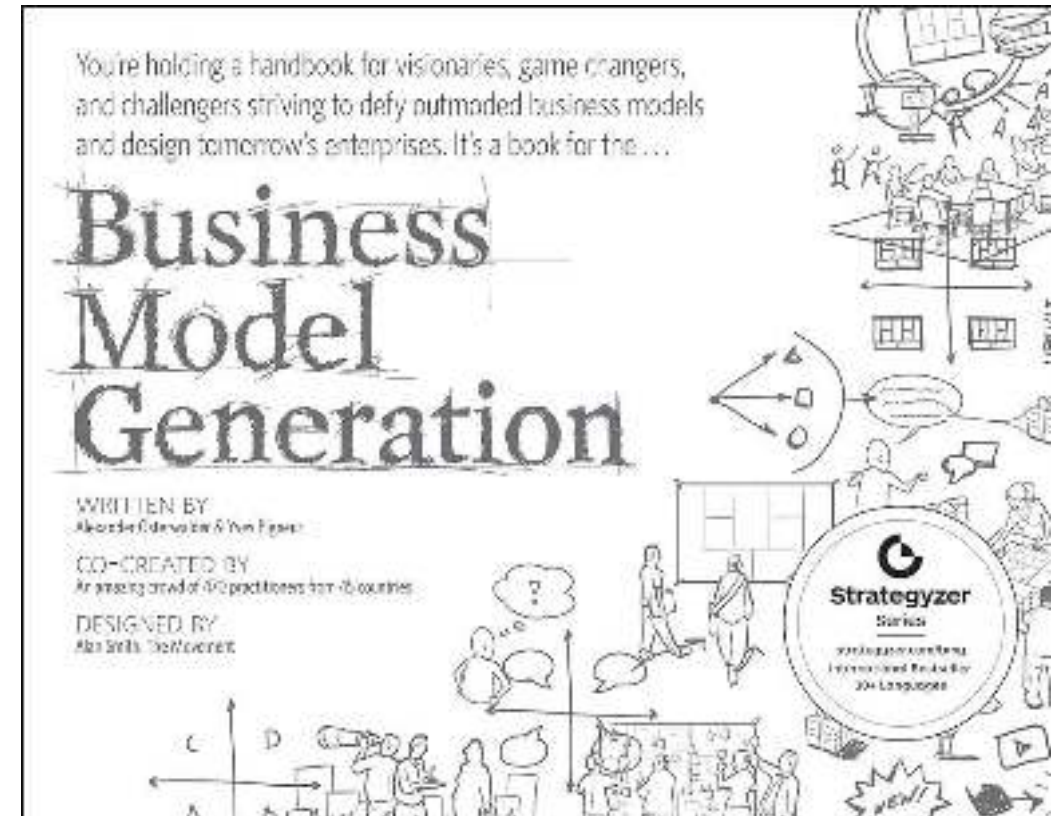


# Cos'è un Business Model Canvas (BMC) - un'introduzione

Questo metodo è stato sviluppato da **Alexander Osterwalder** e presentato più ampiamente nel suo libro

*Generazione di modelli di business: Un manuale per visionari, cambiatori di gioco e sfidanti*

(insieme a **Yves Pigneur**)



# Cos'è un Business Model Canvas (BMC) - un'introduzione

Grazie alla sua semplicità, la tela consente di

- stabilire in modo semplice e rapido gli elementi chiave dell'attività aziendale
- capire come sono interconnessi
- e le interazioni tra loro

Questo strumento ci permette di semplificare e velocizzare

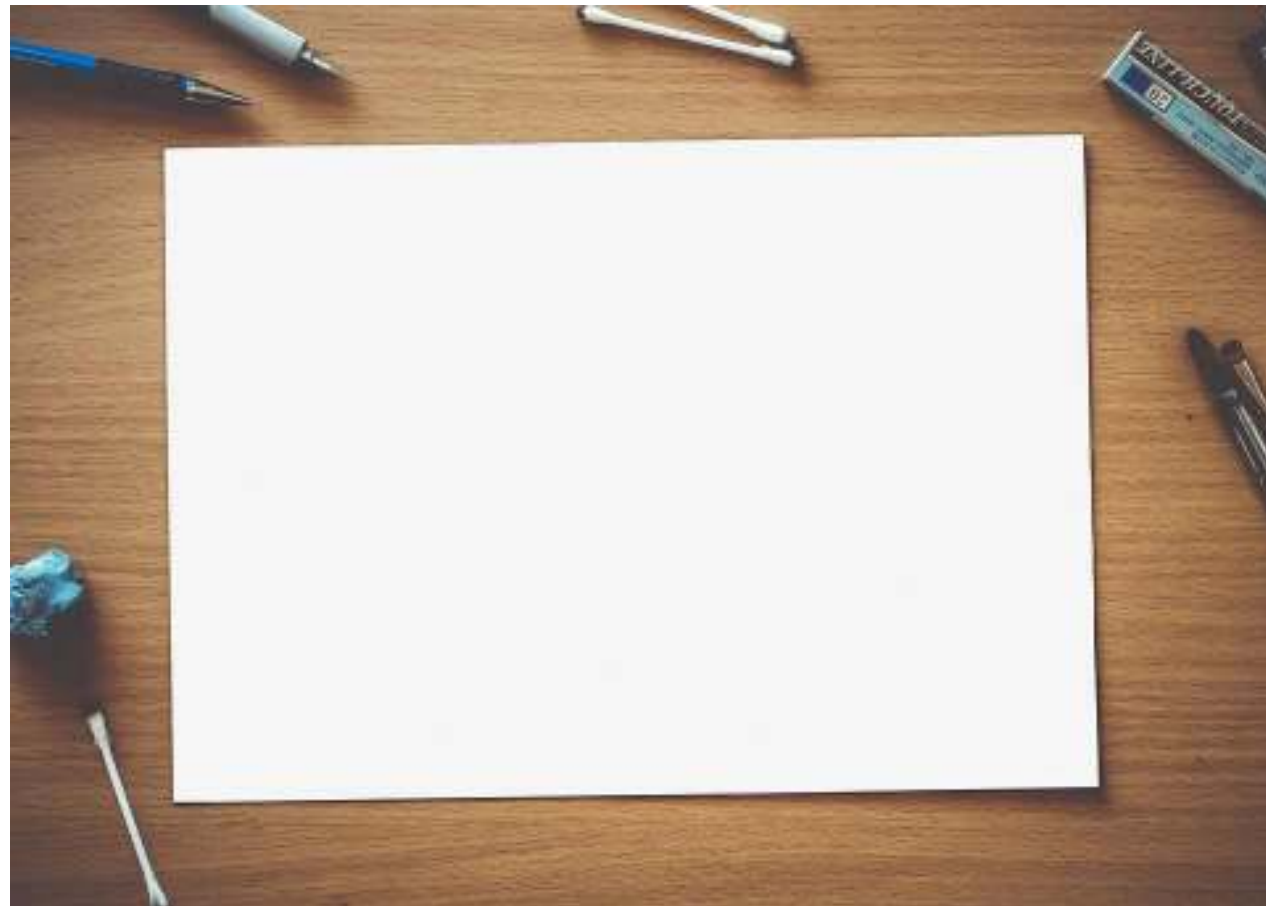
- **sviluppare** un modello di business
- **presentare** e comprendere gli elementi chiave dell'azienda
- **definire le** nostre ambizioni e la nostra strategia per l'azienda
- **identificare le** aree di cambiamento e sviluppo



# Cos'è un Business Model Canvas (BMC) - un'introduzione

Tutto ciò di cui avete bisogno è

- ❖ un grande foglio di carta
- ❖ una penna
- ❖ e 45 minuti



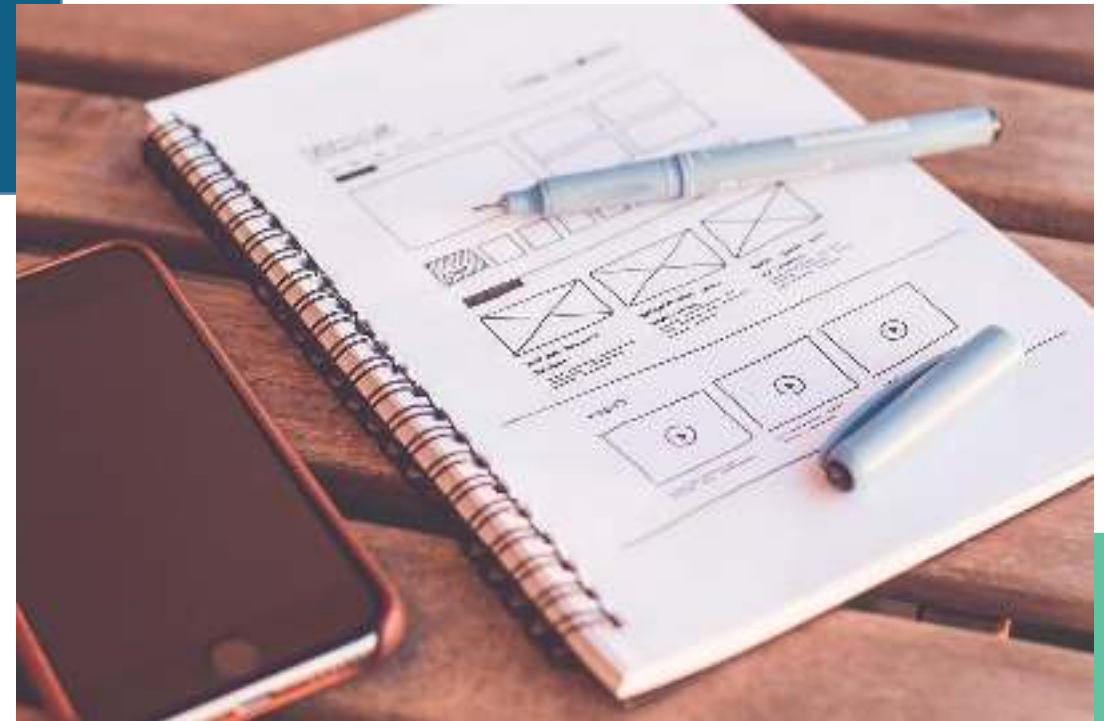
# Di quali elementi si compone?



Osterwalder e Pigneur suddividono il modello di business in **nove elementi fondamentali** che entrano nel processo di creazione di denaro di un'azienda.

Questi elementi riguardano **quattro aree di business fondamentali**: clienti, offerta, infrastrutture, posizione finanziaria.

Quindi, sulla tela del modello di business, troveremo i seguenti componenti:





## Cos'è un Business Model Canvas (BMC) - un'introduzione

1. **Segmenti di clientela**, ovvero quale gruppo di clienti (individui e organizzazioni) desideriamo raggiungere
2. **Proposte di valore**, ovvero cosa (prodotti e servizi) offriremo ai clienti
3. **Canali** (comunicazione, distribuzione, vendita), ovvero come raggiungere i clienti.
4. **Rapporti con i clienti**, ovvero quale sarà la natura del rapporto tra noi e il cliente



## Cos'è un Business Model Canvas (BMC) - un'introduzione

- 5. Flussi di reddito**, ovvero come la nostra offerta genererà reddito
- 6. Risorse chiave**, ovvero quali sono le risorse di cui abbiamo bisogno (materiali e immateriali) per gestire la nostra attività
- 7. Attività chiave**, ovvero quali sono le attività chiave che dobbiamo intraprendere per mantenere l'attività senza intoppi.
- 8. Partner chiave**, ossia qual è la rete di collaboratori e fornitori attraverso cui possiamo operare in modo efficiente
- 9. Struttura dei costi**, ovvero quali spese sosteniamo per operare con un particolare modello di business



## Cos'è un Business Model Canvas (BMC) - un'introduzione

Troverete un modello grafico nella **diapositiva 43** - potete saltarci sopra e scriverlo su un foglio di carta in pochi secondi.  
in pochi secondi!

Tutti gli elementi citati sono **interconnessi** e dobbiamo fare in modo che lavorino insieme e si completino a vicenda.

Solo in questo modo garantiranno il  
il successo della nostra azienda.

# Quali sono i vantaggi del Business Model Canvas?



- Modulo **semplice**, comprensibile e facile da usare
- È **versatile** e si adatta a diversi settori
- È possibile sviluppare **rapidamente** un modello per il proprio modello di business e descrivere i principi di base dell'azienda.
- Mettete tutte le informazioni più importanti sulla vostra azienda su **un unico foglio di carta**: un pensiero aziendale strutturato e coerente.



# Quali sono i vantaggi del Business Model Canvas?



- È possibile **modificare facilmente** singoli campi, testare diverse opzioni, identificare e correggere i punti deboli, aggiornando costantemente la propria strategia aziendale.
- Definite gli elementi chiave dell'attività **in modo chiaro e trasparente**, evitando rischi e molti problemi.



# Quali sono i vantaggi del Business Model Canvas?



- Potete costruire **con precisione** la vostra strategia di marketing
- È fondamentalmente **incentrato sul cliente** e sulle sue esigenze: la creazione di un'offerta su misura e l'attenzione al cliente sono fondamentali.



## Sotto-argomento 2: **A cosa prestare attenzione e cosa evitare**

In questa sezione, ci occuperemo di:

- vi darà alcuni consigli pratici su come lavorare con BMC
- aiutarvi a definire la vostra idea imprenditoriale
- e vi dirà cosa evitare



# Risultati dell'apprendimento

## Modulo: Imprenditorialità sociale Argomento: Business Model Canvas

### CONOSCENZA

### COMPETENZE

### ATTITUDINI

Sotto-argomento: A cosa prestare attenzione e cosa evitare

- Consigli pratici per iniziare a lavorare con la tela
- Come definire la propria attività
- Quali errori evitare

- Formulare la propria attività
- Selezione dell'area di attività e delle relative aspirazioni
- Prestare attenzione a possibili errori e problemi

- Consapevolezza dei propri vantaggi e svantaggi
- Determinare le proprie esigenze e i propri obiettivi
- Pensiero critico
- Immaginazione
- Preparazione
- Analisi e pianificazione



## Suggerimenti pratici per iniziare a lavorare con il Business Model Canvas



- **Preparate il materiale:** fogli di carta grandi, foglietti adesivi, penna.
- **Scrivete tutti i 9 temi** sul foglio e lasciate uno spazio sotto ciascuno di essi per appunti e/o idee.
- **Ricordate** che tutti i punti presentati sono strettamente correlati tra loro!

## Consigli pratici per iniziare a lavorare con il Business Model Canvas

- **Iniziate definendo il vostro gruppo di clienti.** Prestate loro particolare attenzione, perché saranno loro a determinare il successo della vostra attività. *Chi sono? Come li acquistate? Come li mantenete?* Dovete preparare tutto per le esigenze dei vostri clienti!
- Una volta definiti i vostri clienti e la vostra offerta per loro, sarà più facile specificare il prezzo dei vostri prodotti/servizi, come raggiungerli, costruire relazioni con loro, ecc.



## Consigli pratici per iniziare a lavorare con il Business Model Canvas

- **1 immagine esprime più di 1 000 parole.**

A seconda delle vostre esigenze, utilizzate diagrammi, immagini, disegni, infografiche, note adesive, ecc.

- **Evitate testi lunghi:** siate concisi e diretti al punto.



## Consigli pratici per iniziare a lavorare con il Business Model Canvas

- **Combinare i componenti**, ad esempio per ogni proposta di valore (offerta), identificare il segmento di clienti e il flusso di ricavi pertinenti.
- Se avete più segmenti di clienti, **assegnate un colore diverso** a ciascuno di essi: sarà più facile verificare l'esistenza di una proposta di valore e di un flusso di ricavi per ogni segmento.
- Assicurarsi che tutti gli elementi sul lato sinistro del modello siano riflessi nel lato destro della tabella.

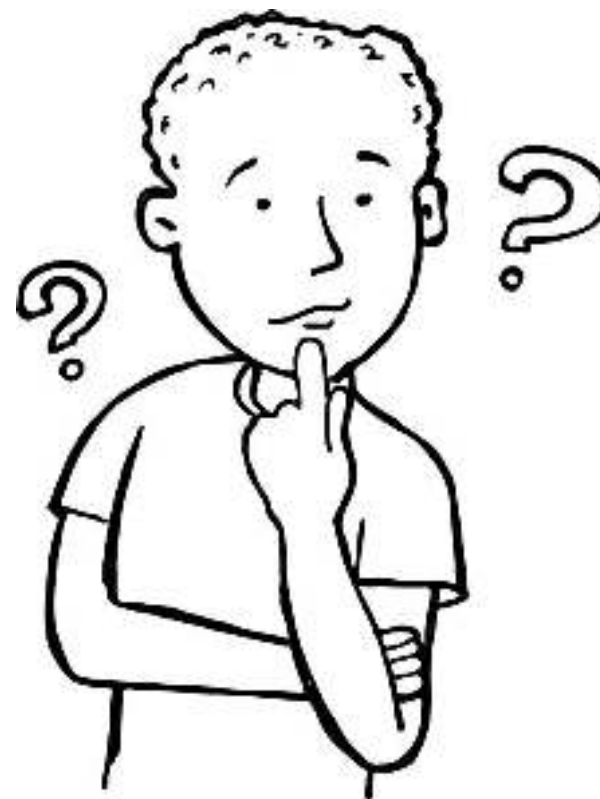


# Come definire la propria attività?



Se state muovendo i primi passi nell'imprenditoria e non avete ancora un'idea di business, non preoccupatevi!

**Non paragonatevi ai giganti del mercato:** certamente il loro successo può ispirarvi, ma ricordate che dietro c'è un duro lavoro di anni



## Come definire la propria attività?

All'inizio è meglio pensare a livello locale. **Analizzate l'**ambiente che **vi** circonda:

- Che tipo di persone vivono nella sua città?
- Quali sono le loro esigenze?
- Hanno qualche problema che le aziende attuali non stanno risolvendo su larga scala?
- Quali sono le imprese che operano nella vostra città?
- C'è una domanda di servizi che queste aziende non soddisfano?

Oppure siete attivi online e avete osservato comunità che cercano prodotti e soluzioni specifiche?



## Come definire la propria attività?

Dividere un foglio di carta in due parti:

- Sul lato sinistro, scrivete tutte le *domande, le preoccupazioni e le lacune osservate* che vi vengono in mente riguardo al vostro ambiente.
- A destra, scrivete i vostri *interessi, le idee imprenditoriali, i suggerimenti per risolvere i problemi esistenti, ecc.*

**Potete combinare le domande e le risposte** che avete scritto in modo che vi indichino chiaramente un settore/un'area di attività in cui potreste svilupparvi?



# Come definire la propria attività?



**Una volta chiarita la direzione delle vostre aspirazioni, o se avete avuto una buona idea fin dall'inizio, utilizzare i seguenti consigli per svilupparlo:**





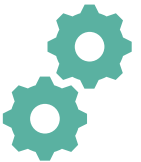


# 1. Assumere il punto di vista del cliente

- ✓ guardare il vostro potenziale business attraverso i loro occhi e
- ✓ cercare di capire l'ambiente, le abitudini, i bisogni e problemi di questa persona

## Come si svolge la giornata del vostro cliente?

Dove lavora, come trascorre il tempo libero, cosa gli interessa?



## Quali sono i problemi e le difficoltà che incontra nello svolgimento delle attività quotidiane?

Cosa trova difficile, cosa evita, cosa richiede uno sforzo eccessivo o troppo tempo?





## Quali sogni potrebbe avere?

Cosa migliora la qualità della sua vita,  
quali benefici cerca?

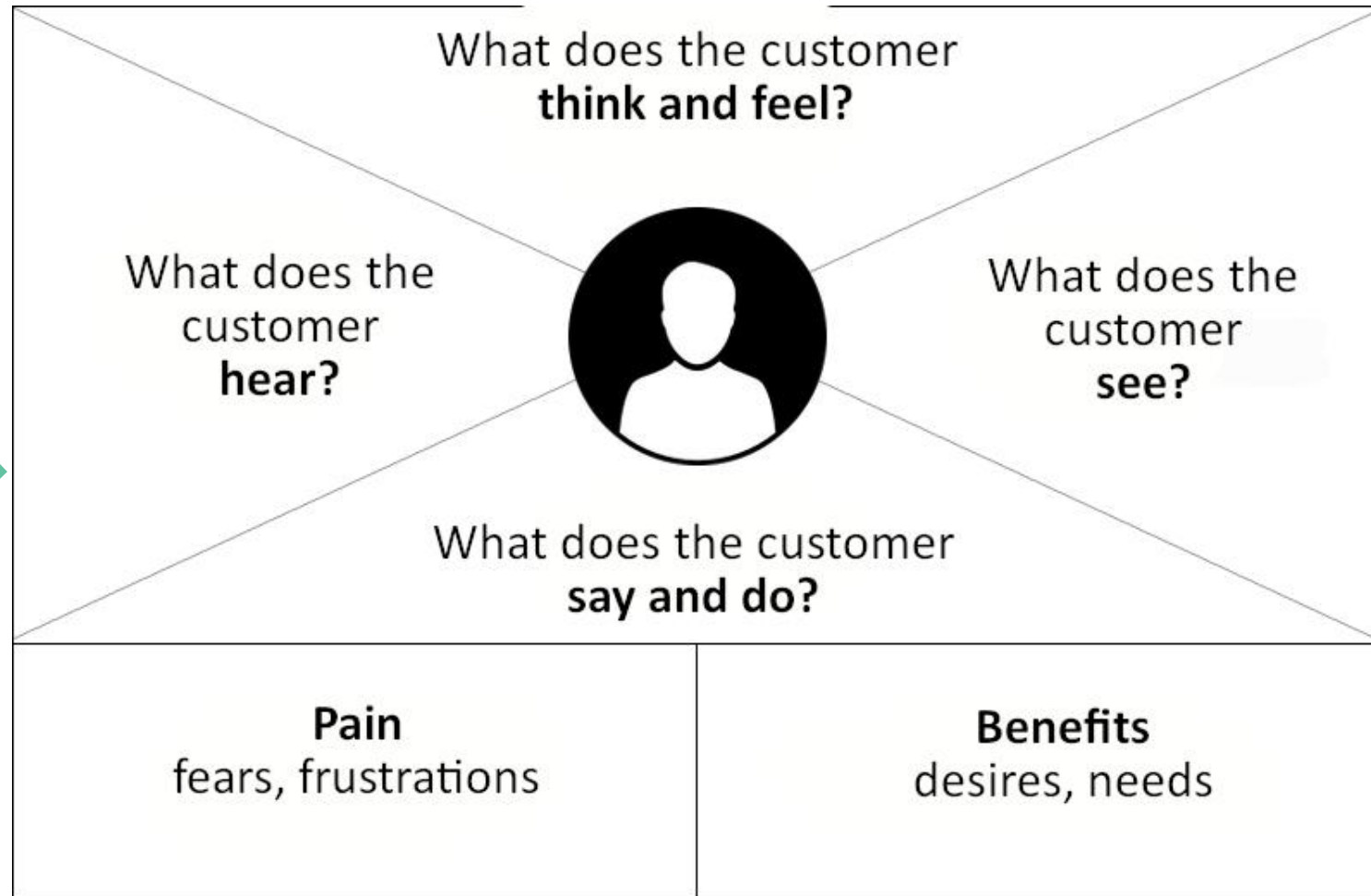
## In che modo il prodotto/servizio che offrite può aiutarlo?

Gli fornirà emozioni ed esperienze  
emozioni ed esperienze positive?



**Una mappa dell'empatia  
può essere utile in questo  
compito.**







## 2. Concentrarsi sulle proprie idee

(Non guardare alla concorrenza, non guardare al passato).

- scrivete il più possibile
- poi metterli in ordine
- e scegliere i migliori che possono essere implementati



Può essere utile coinvolgere i colleghi nel brainstorming.





### 3. **Raccontare una storia**

- Creare una storia semplice con il protagonista che dia una prospettiva della vostra azienda, ad esempio come cliente o dipendente.
- Utilizzare immagini appropriate (foto, clip, scene, cartoni animati)



In questo modo, sarà **più facile creare un quadro completo della vostra attività**, della direzione delle vostre aspirazioni - e più facile convincere potenziali investitori o partner della vostra idea!



# Quali errori evitare?



Notiamo anche alcune cose  
da **evitare!**




## Quali errori evitare?

- **Non lasciatevi scoraggiare** dagli errori e dagli scarsi risultati. Imparate da ciò che non ha funzionato e migliorate continuamente le vostre operazioni.
- **Non smettete mai di ottimizzare la** vostra attività. Analizzate la vostra attività: valutate la situazione, fate piccoli passi e monitorate i risultati.



## Quali errori evitare?

- **Non mettete voi stessi e la vostra azienda al centro.** Ricordate  di essere centrati sul cliente
- **Evitare di costruire una strategia a lungo termine.** Non potete definire i vostri profitti, la vostra posizione o i vostri canali di distribuzione in cinque anni. Si possono invece definire gli obiettivi e i modi per raggiungerli per il prossimo mese o trimestre.



## Quali errori evitare?

- **Non abbiate paura di cambiare.** Modificate il vostro modello di business se ritenete che alcuni elementi non funzionino.  
Se un particolare prodotto non vende, modificate la vostra offerta; se i clienti preferiscono acquistare online, forse non avete bisogno di molti punti vendita, ecc.
- **Non affidatevi a presupposti rigidi.** Dovete adattarvi al mercato e rimanere flessibili ai cambiamenti che vi circondano.



## Sotto-argomento 3: **Come creare la propria tela - passo dopo passo**

In questa sezione, ci occuperemo di:

- presentare il modello BMC
- spiegare le fasi successive
- e vi spiegherà cos'è un business plan e come si fa



# Risultati dell'apprendimento

## Modulo: Imprenditorialità sociale Argomento: Business Model Canvas

### CONOSCENZA

### COMPETENZE

### ATTITUDINI

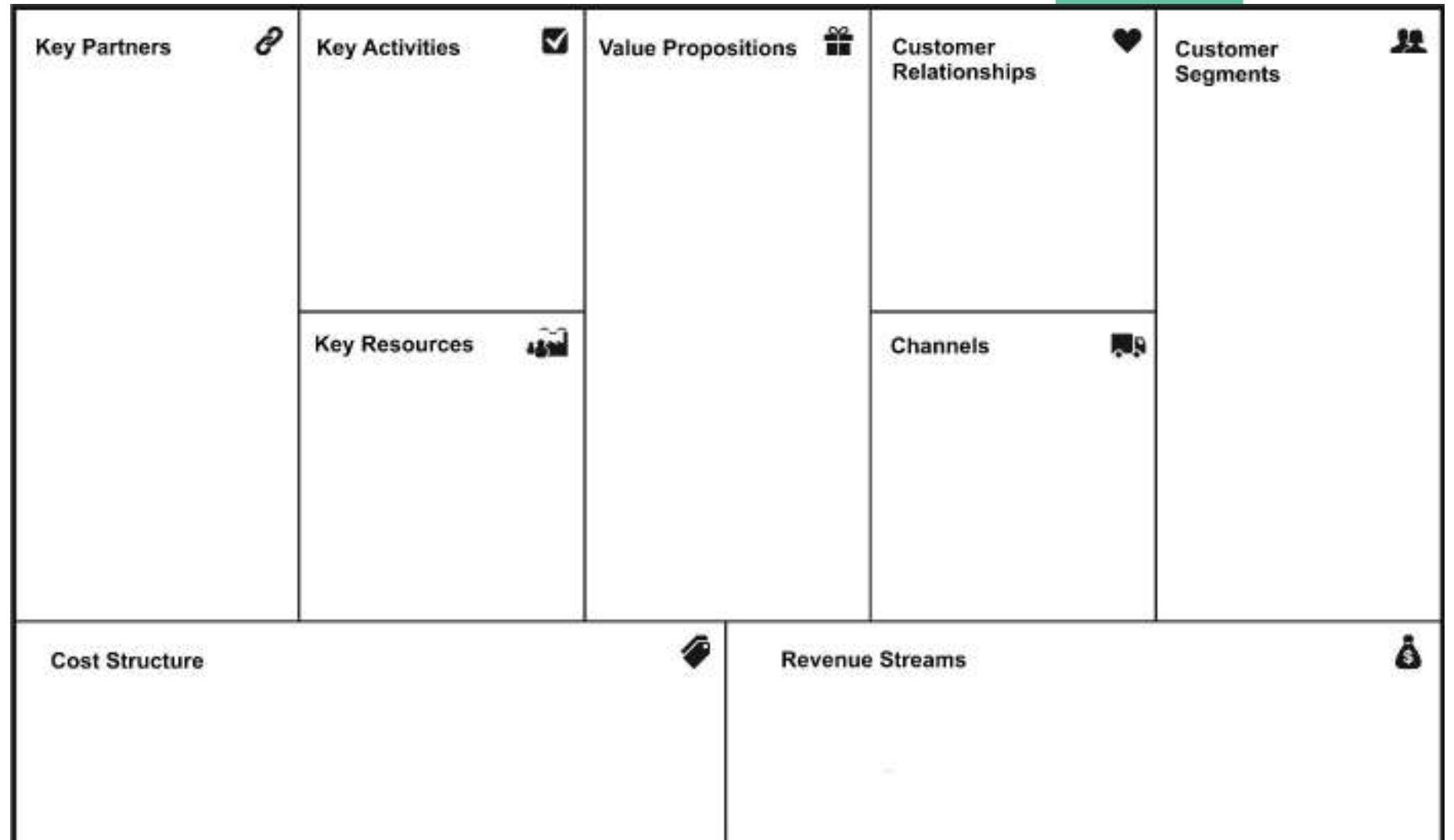
Sotto-argomento: Come creare la propria tela - passo dopo passo

- |   |  |  |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Introduzione al modello canvas</li><li>• Passare in rassegna gli elementi e le fasi successive da eseguire</li><li>• Passaggi dettagliati su come creare un business plan</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Creare il proprio modello di business</li><li>• Identificazione di bisogni, opportunità e problemi</li><li>• Conduzione di discussioni</li><li>• Gestione del team</li><li>• Divisione delle responsabilità e delle aree di attività</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Creatività e immaginazione</li><li>• Pensiero analitico</li><li>• Processo decisionale</li><li>• Definizione degli obiettivi</li><li>• Lavoro di squadra</li><li>• Comunicazione</li><li>• L'indipendenza</li><li>• Assunzione di responsabilità</li></ul> |
|---|--|--|



# Il modello di Business Model Canvas

Gli elementi della tela elencati nelle diapositive 16-17 sono stati organizzati da Osterwalder e Pigneur nel seguente ordine:



# Il modello di Business Model Canvas

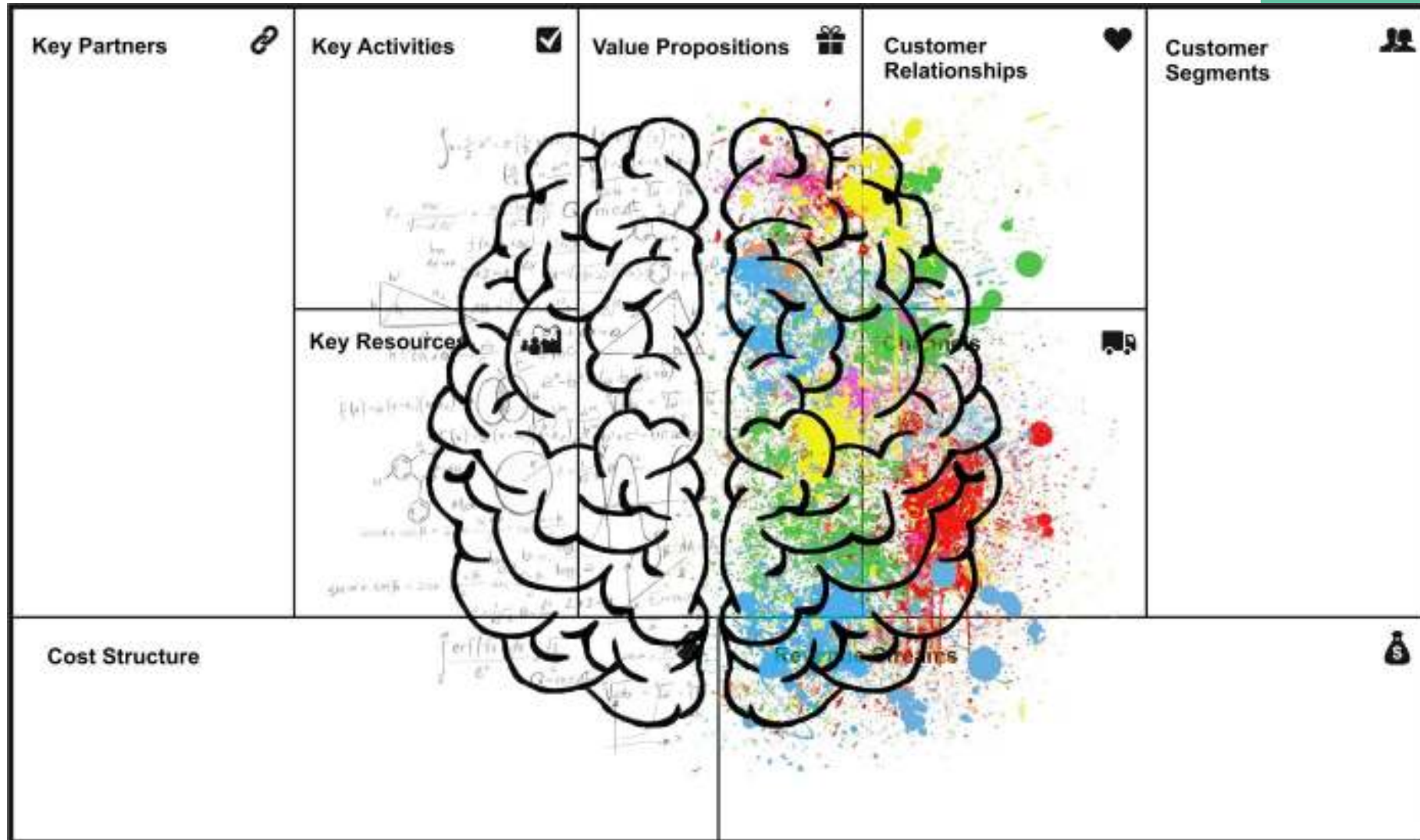
È interessante notare che l'autore paragona il modello di tela al principio degli emisferi **del cervello umano**:

- l'emisfero sinistro è responsabile della logica
- l'emisfero destro per le emozioni

## Nella tela:

- il lato sinistro è responsabile della performance (attività, partner, costi, risorse)
- il lato destro per i valori (clienti, canali, ricavi)

# Il modello di Business Model Canvas



# Riempire la Tela passo dopo passo



È il momento di creare  
la propria tela!

**Cominceremo con gli elementi  
che è meglio considerare per  
primi**

Utilizzate le domande di  
supporto per la discussione o il  
pensiero indipendente



# 1. **Segmenti di clienti**, ovvero quale gruppo di clienti (individui e organizzazioni) vogliamo raggiungere

- Chi può beneficiare della nostra offerta?
- Per chi vogliamo produrre?
- Quali sono le esigenze e gli interessi del nostro gruppo target?





Riempire la Tela passo dopo passo

## 2. **Proposta di valore**, ovvero cosa (prodotti e servizi) offriremo ai clienti.

- Cosa vogliamo creare?
- Quali bisogni vogliamo soddisfare?
- Come ci differenzieremo dalla concorrenza?



Riempire la Tela passo dopo passo

**3. Canali** (comunicazione, distribuzione, vendita), ovvero come raggiungeremo i clienti e forniremo la nostra offerta.

- Vendita diretta?
- Internet?
- Cartolerie?



## 4. **Rapporti con i clienti**, ovvero quale sarà la natura della relazione tra noi e il cliente

- Forniamo assistenza personale?
- Assistenza clienti?
- Self-service?
- Co-creazione?
- Formazione?



Riempire la Tela passo dopo passo

## 5. **Flussi di reddito**, ovvero come la nostra offerta genererà reddito

- Quali flussi adotteremo: vendita di asset, canone di abbonamento, leasing, licenze, pubblicità?
- Quali prezzi fisseremo - fissi o variabili a seconda delle condizioni di mercato?



## 6. **Risorse chiave**, ovvero quali sono le risorse di cui abbiamo bisogno (materiali e immateriali) per operare la nostra attività

- Edifici, veicoli, attrezzature, punti vendita
- marchio, competenza
- dipendenti qualificati
- risorse finanziarie



**7. Attività chiave**, ovvero quali sono le attività più importanti che dobbiamo intraprendere per mantenere l'attività senza intoppi.

- Progettazione, produzione e consegna dei prodotti
- risoluzione dei problemi
- funzionamento della nostra piattaforma e/o rete di vendita



Riempire la Tela passo dopo passo

## 8. **Partner chiave**, ovvero qual è la rete di collaboratori e fornitori attraverso cui possiamo operare in modo efficiente

- Chi deve essere considerato un partner chiave per la vostra azienda?
- Quali partner sceglierete per ridurre i costi del vostro lavoro?
- Quali attività affideremo loro?
- Quali risorse acquisiamo dai partner?



Riempire la Tela passo dopo passo

## 9. **Struttura dei costi**, ovvero quali spese sosteniamo per la gestione della nostra attività

La struttura è influenzata da:

- costi fissi (stipendi, affitti, manutenzione degli impianti)
- costi variabili (in proporzione ai beni prodotti/servizi forniti)
- economie di scala (associate a un aumento del volume di produzione, ad esempio grandi acquisti = prezzi all'ingrosso)
- economie di scopo (associate all'espansione dell'attività)





Riempire la Tela passo dopo passo

**Ricordate** che tutti questi componenti  
devono interagire e completarsi a vicenda



**Analizzare** la relazione tra loro

**Identificare** i punti di forza e di debolezza  
del vostro modello di business

Riempire la Tela passo dopo passo

Infine, potete **porvi** queste domande di supporto:



- ✓ Il vostro modello di business è scalabile? Potete espandervi?
- ✓ Il vostro modello di business vi consente di generare entrate ricorrenti?
- ✓ Il vostro modello di business garantisce un vantaggio e una protezione dalla concorrenza?

## Riempire la Tela passo dopo passo

- **Sapete** già cos'è un business model canvas, conoscete i suoi componenti e **come** utilizzarlo.
- **È possibile** crearlo **da soli** o **in** gruppo.
- Può essere utilizzato per avviare un'attività, ma anche nel corso della stessa, per analizzare la situazione e apportare eventuali modifiche.
- Il limite è solo la vostra **immaginazione!**

# ...e come creare un business plan?



Abbiamo già appreso la natura, la forma e i vantaggi dello strumento noto come Business Model Canvas.

**Ma in cosa differisce da un business plan?**



## Come creare un business plan?

- Un business plan assume la forma di un **documento formale** e **dettagliato**, talvolta di centinaia di pagine.
- Il documento delinea la strategia dell'azienda, la visione del manager, le modalità di implementazione del modello di business, il budget, la posizione finanziaria futura (bilancio previsionale) e le operazioni dell'azienda.



## Come creare un business plan?

- Contiene informazioni dettagliate sul mercato, sulla concorrenza, sull'analisi SWOT e sulla strategia di marketing, sui piani operativi e finanziari.
- Di solito viene utilizzato per attirare investitori o finanziamenti
- Verifica il modello di business attraverso ipotesi e dati quantitativi più accurati.



## Come creare un business plan?

In sintesi:

- **il canvas** si concentra sulla presentazione degli elementi del modello di business in modo grafico e, compresi gli obiettivi e le strategie, accessibile
- mentre **il business plan** fornisce una descrizione dettagliata dell'attività e analisi del mercato e della concorrenza, i piani operativi e finanziari



Come creare un business plan?

Ma come si crea esattamente un business plan?

Sul sito web del governo per gli imprenditori [biznes.gov.pl](https://www.biznes.gov.pl)  
si trova una guida completa con esempi  
su come preparare un business plan:

<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00173>





# Come creare un business plan?

## Tenetelo a mente:

- Preparate un business plan per voi stessi e per la vostra azienda, quindi potete utilizzare qualsiasi modello o creare il vostro layout personale.
- Soprattutto, deve includere informazioni e dati che consentano di valutare il potenziale della vostra idea imprenditoriale.
- Un business plan può essere richiesto da un'istituzione esterna da cui volete ricevere denaro per finanziare e sviluppare la vostra attività. Se state preparando un business plan per un'istituzione di questo tipo, verificate se questa dispone di un proprio modello. In caso affermativo, dovrete utilizzarlo



# Come creare un business plan?



- Non copiate i business plan esistenti. Il business plan deve essere ben pensato, ben sviluppato e, soprattutto, deve corrispondere alla vostra idea imprenditoriale. Un piano copiato da qualcun altro non vi preparerà a gestire la vostra attività.
- Quando create il vostro business plan, guardate al futuro: pensate a come volete far crescere la vostra attività (a medio e lungo termine), a come volete costruire il vostro marchio e sviluppare i vostri prodotti o servizi.

Come creare un business plan?

Ecco una panoramica  
dei **passi** da compiere  
**per preparare**  
il vostro **piano aziendale:**

# Come creare un business plan?

## Primo passo: cosa si vuole vendere

### Pianificare e definire:

- Quale sarà la fonte di reddito?
- Che tipo di servizi o prodotti intendete vendere e sono suscettibili di interessare i clienti nell'attuale realtà di mercato?
- Quale sarà il vostro vantaggio competitivo e potrà differenziarvi sul mercato?
- Quale potrebbe essere la domanda per il prodotto o il servizio che offrite?
- Come volete raggiungere il pubblico del vostro servizio? Come dovrebbero scoprirlo? Con quale frequenza intraprenderete queste attività?



# Come creare un business plan?

## Secondo passo: conoscere il cliente

Rispondete alla domanda: a chi volete offrire il vostro servizio o prodotto?

- Si tratta di un individuo? In caso affermativo, cercate di identificare le sue caratteristiche più importanti, ad esempio l'età, il reddito, l'occupazione, il luogo di residenza.
- È un'azienda? Se sì, identificatene le dimensioni (piccola, media, grande). Qual è il suo profilo aziendale? Pensate a chi dovete raggiungere in questa azienda (per esempio: produzione, acquisti, vendite, marketing).
- È possibile suddividere i clienti in segmenti, cioè in gruppi che condividono caratteristiche simili.



# Come creare un business plan?

## Terzo passo: pianificare le vendite

- Pianificate quanti e a chi volete vendere i vostri prodotti (servizi) e a quale prezzo per i primi tre mesi, tra sei mesi, tra nove mesi, tra un anno e tra due anni.
- In questa fase, utilizzate le informazioni ricavate dalla fase uno - descrizione del prodotto o del servizio - e dalla fase due - descrizione del cliente. I vostri clienti sono un gruppo piuttosto simile o devono essere divisi in sottogruppi e per ognuno di essi deve essere preparato un piano di vendita leggermente diverso?
- Potete realizzare il vostro piano di vendita nella forma che preferite, ad esempio in un foglio di calcolo Excel.



# Come creare un business plan?

## Quarto passo: conoscere i concorrenti

- Ricerca l'ambiente circostante la vostra azienda e vedere come operano i vostri futuri concorrenti.

(Ricordate che i vostri concorrenti non saranno solo le aziende che offrono esattamente la stessa cosa, ma anche quelle che forniscono un servizio diverso ma che soddisfano un'esigenza simile del cliente. Ad esempio, i concorrenti di un'azienda che propone una dieta in scatola includono altre aziende di catering, nonché ristoranti o negozi di alimentari locali).

- Dovete acquisire quante più conoscenze possibili sul mercato e sull'ambiente in cui volete operare. Questo vi permetterà di valutare se avete la possibilità di entrare nel mercato e di far crescere la vostra attività.
- Considerate la possibilità che alcuni clienti si spostino verso la vostra azienda e quanti nuovi clienti dovete attrarre. Su questa base, verificate i vostri piani per il numero di clienti e la loro possibile segmentazione.



# Come creare un business plan?

## Quinto passo - chi sarà il vostro partner commerciale

- Considerate chi sarà il vostro partner commerciale più importante, ad esempio il vostro fornitore o appaltatore chiave.
- Gli appaltatori e i fornitori sono un legame importante perché la qualità dei prodotti o delle materie prime che forniscono e la tempestività dei servizi che erogano si tradurranno nella vostra offerta.  
La salute finanziaria, la qualità del lavoro fornito e il grado di impegno del fornitore e dell'appaltatore determineranno il successo della vostra attività.
- Definite attentamente i criteri di selezione dei fornitori. Ad esempio, se volete vendere prodotti dietetici, un criterio di selezione potrebbe essere la certificazione per la produzione biologica o il tempo necessario per la consegna delle materie prime.





# Come creare un business plan?

## Sesta fase: conteggio dei costi

- Considerate quanto denaro vi serve per avviare l'attività e quanto vi costerà ogni mese la sua gestione
- I costi dipendono dalle specificità dell'azienda.
- Il più delle volte, in relazione all'avvio di un'attività, gli imprenditori pagano: hardware, software e relativa implementazione, merci, affitto di locali o magazzini, deposito per l'affitto di locali/uffici/magazzini, adattamento dei locali (ristrutturazione e attrezzature), permessi o licenze, costruzione di un sito web, attività pubblicitarie



## Come creare un business plan?

- Quanto più affidabili sono i dati, tanto più affidabili e realistici saranno i calcoli.
- Vale la pena di basare i calcoli su scenari più pessimistici, soprattutto quando si tratta di prevedere le finanze dell'azienda. Dovete presumere che ci saranno delle battute d'arresto lungo il percorso e che non riuscirete a soddisfare il 100% delle vostre ipotesi.
- Il buffer è molto importante in questo caso. È una buona idea ricalcolare tutto con attenzione, analizzare più volte, identificare i punti deboli.
- **Ricordate** di includere sempre nel vostro business plan un importo per eventuali costi aggiuntivi (cost buffer).



# Come creare un business plan?

## Settimo passo: da dove prendere i soldi per l'avviamento?

- Una volta stabilito l'importo necessario per l'avvio dell'impresa, è necessario individuare le fonti da cui reperire i fondi. Queste possono essere: fondi propri, un prestito, un credito, un finanziamento da parte del centro per l'impiego, altre sovvenzioni.
- Qualunque sia la fonte scelta, verificate le condizioni di finanziamento nel dettaglio e pianificate i costi associati alla raccolta del capitale e al rimborso. Vale la pena di determinare attentamente le proprie esigenze per non assumersi un onere finanziario eccessivo e per evitare di trovarsi in una situazione in cui il denaro a disposizione per lo sviluppo e la gestione dell'attività è insufficiente.
- **Ricordate!** Le rate del prestito o del credito devono essere incluse tra i costi fissi nel vostro business plan.



# Come creare un business plan?

## Ottavo passo: avete conoscenze sufficienti?

- Analizzate le vostre competenze. Scoprite quali vi mancano e se siete in grado di acquisirle.
- Includete nel vostro business plan i possibili costi associati all'acquisizione delle qualifiche. A seconda della fase in cui vi trovate, si tratterà di un costo iniziale una tantum o di un costo variabile.
- **Ricordate!** Per alcune attività è necessario possedere una qualifica specifica, senza la quale non sarà possibile registrare la propria attività. È opportuno verificare se l'attività che intendete svolgere richiede un documento (certificato, licenza) che attesti le vostre qualifiche.
- Se non avete le qualifiche giuste e volete gestire un'attività che le richiede, dovete assumere dipendenti con le qualifiche giuste.



# Come creare un business plan?

## Calendario delle attività

- Una volta completate tutte le informazioni, preparate un calendario delle attività.
- La programmazione delle attività nel tempo è fondamentale per raggiungere gli obiettivi. Organizza i compiti e supporta il controllo dell'esecuzione del piano.  
Un programma di attività correttamente costruito è anche un metodo per verificare la vostra idea imprenditoriale e identificare i rischi che non avevate notato in precedenza.
- Il programma deve essere semplice e chiaro e deve mostrare relazioni logiche tra le attività.
- **Ricordate!** Pianificate scadenze realistiche. Pensate se vale la pena di aggiungere un buffer di tempo alle vostre ipotesi in caso di eventi imprevisti: questo è un metodo per ridurre il rischio.



# Come creare un business plan?

In particolare, il **programma** dovrebbe:

- indicare la data di inizio dell'attività
- identificare i compiti più importanti nell'ordine in cui devono essere svolti
- indicare la persona responsabile del compito
- indicare la data di inizio e di fine dell'attività
- indicare le pietre miliari o i punti di controllo - i punti in cui si verifica che si sta operando secondo il piano

**Ricordate!** Verificate sempre in quale fase di completamento vi trovate. Verificate che ciò che avete pianificato sia stato fatto.



# Come creare un business plan?

## Scrivete un business plan!

- Il vostro business plan è praticamente pronto: avete un'idea, molti dati, avete pensato al perché vale la pena farlo. Non dimenticate di scrivere tutto! Questo è un momento importante in cui metterete finalmente in ordine tutte le informazioni, le verificherete ancora una volta con le conoscenze acquisite nelle fasi successive e apporterete le modifiche che ritenete necessarie.
- Gli elementi successivi del business plan non sono altro che il risultato del vostro lavoro precedente messo su carta: ricerca e verifica delle informazioni, pianificazione dei costi e delle attività, ecc.
- Il business plan deve convincervi che la vostra idea è buona e ha reali possibilità di successo. Se, a seguito di questo lavoro, pensate che sia ottima, iniziate!



## Come creare un business plan?

Come si può notare, quando si crea un piano aziendale si fanno quasi le stesse cose che si fanno con il BMC

La differenza sta nell'approccio alla raccolta delle informazioni, che devono essere più precise, descritte accuratamente e supportate da dati concreti.

**Perciò, raccogliete i vostri pensieri,  
e mettetevi al lavoro!**



# Riferimenti

Potete trovare ulteriori informazioni utili qui:

- Alexander Osterwalder, Yves Pigneur - Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers (Manuale per visionari, cambiatori di gioco e sfidanti)
- Jacek Pucher - Jak przygotować dobry Business Model Canvas (<https://www.parp.gov.pl/publications/publication/jak-przygotowac-dobry-business-model-canvas>)
- Jak przygotować biznesplan (<https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00173>)

Foto utilizzate nella presentazione: <https://pixabay.com>



# Rimanete in contatto con noi



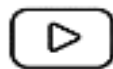
<https://3d4deafproject.eu/>



@3d4deaf



@3d4deaf



@3d4deaf



Funded by  
the European Union

Finanziato dall'Unione europea. I punti di vista e le opinioni espresse sono tuttavia esclusivamente quelli degli autori e non riflettono necessariamente quelli dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione Europea né l'EACEA possono essere ritenute responsabili.



[www.3d4deafproject.eu](http://www.3d4deafproject.eu)



Il presente documento può essere copiato, riprodotto o modificato secondo le regole di cui sopra. Inoltre, un riconoscimento degli autori del documento e di tutte le porzioni applicabili della nota sul copyright devono essere chiaramente citati.