

Extra life: Business Plan Development, Business Model Canvass, Strategic forms

Module 5

Part 1



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Risultati di apprendimento

Alla fine di questo modulo sarai in grado di:

- Descrivere la tua idea di un Business Plan sociale sia tradizionale che Canvas
- Intraprendere l'analisi di mercato analizzando potenziali clienti e concorrenti



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Che cos'è un Business Plan?

Il **business plan** è un documento, strutturato secondo uno schema preciso, che sintetizza i contenuti e le caratteristiche di un progetto imprenditoriale.

In sintesi il suo scopo ultimo è capire se l'idea di business è realizzabile o no. Inoltre se il Business Plan è realizzabile, come si può realizzare, con quali risorse e in che tempi?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



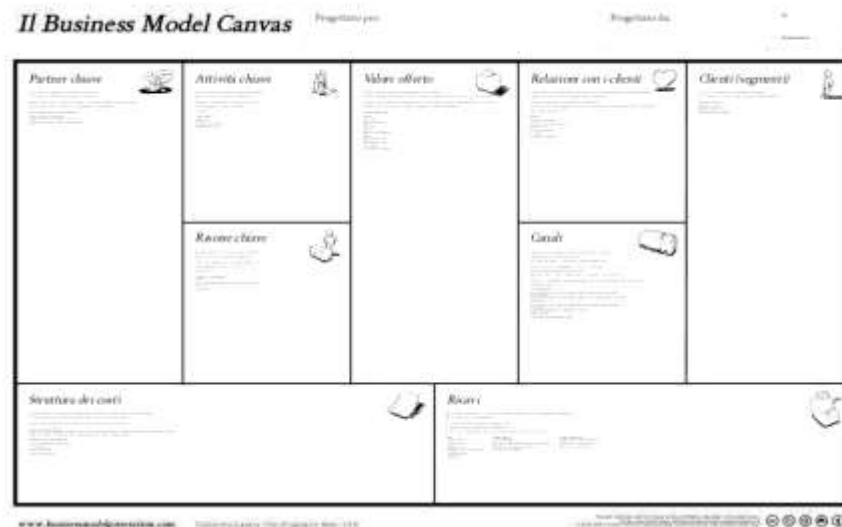
Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Quanti modelli di Business Plan esistono?

Il Business Plan (tradizionale)

invece è un documento molto più complesso ed articolato; Indica che cosa, quanto tempo e quanti soldi servono per mettere in pratica il modello di business.

Il Business Model Canvas è uno strumento strategico che attraverso il linguaggio visivo aiuta a creare e descrivere qualsiasi modello di business.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

CHI LO PREPARA?.....

Lo scenario classico che prevede l'elaborazione di un **business plan** è quello delle start-up sociale, per il quale, questo documento fornisce informazioni significative sull'idea imprenditoriale che si vuole realizzare



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S U Y S E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Da quali sezioni è composto il business plan?

Il business plan è composto da 3 parti principali:

Il primo è il **concetto di business**, in cui si presenta la struttura aziendale, il prodotto/servizio che s'intende realizzare
(Vedi anche il Modulo 1 e 3)

La seconda è la **sezione del mercato**, in cui si descrivono e analizzano i potenziali clienti e i competitors **(Vedi anche il Modulo 4)**

Infine, il **Piano Marketing (Vedi anche il Modulo 4)**, l'Analisi SWOTT, il TEAM e la sezione finanziaria.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

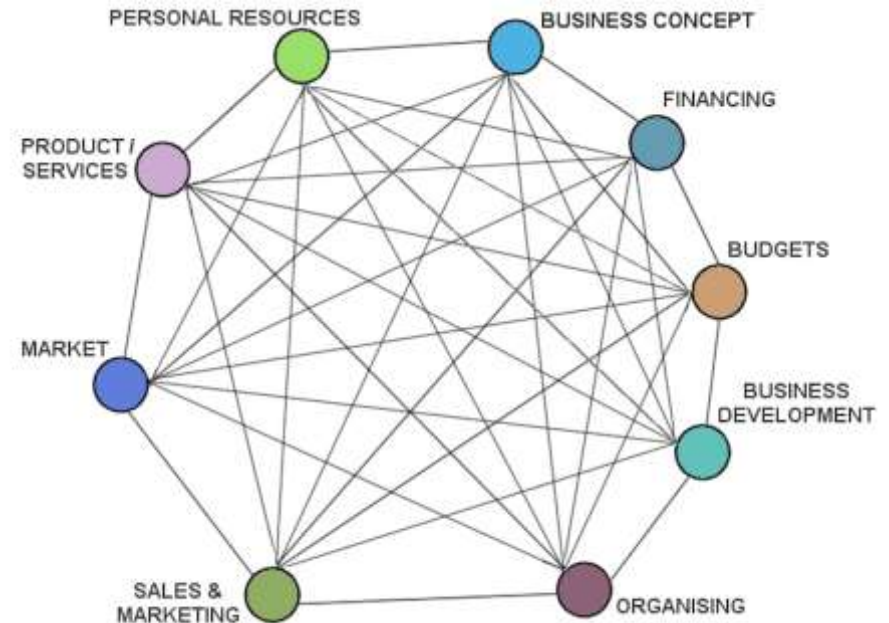
S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Le sezioni che compongono il business plan

1. Sintesi idea imprenditoriale
2. Mission
3. Descrizione del servizio o prodotto offerto
4. Target di Mercato (Clienti)
5. Analisi Competitiva (Competitors di mercato)
6. Piano Marketing
7. Analisi Swot
8. Team
9. Analisi Economica e Finanziaria



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Sintesi idea imprenditoriale

La sintesi del business plan prevede un riassunto del progetto che si intende realizzare. La descrizione della parte

introduttiva del Business Plan è il «Biglietto da visita» che dovrebbe stimolare, in chi lo legge, il desiderio di lettura del Business Plan stesso.

La descrizione dell'idea imprenditoriale dovrebbe essere **SINTETICA** ma allo stesso tempo **CHIARA e COMPRENSIBILE**.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

2. Mission

Questa è la sezione dedicata alla descrizione più approfondita della società, sezione con la quale si apre il vero cuore del business plan. La sezione ha lo scopo di illustrare la natura dell'impresa descrivendone le caratteristiche fondamentali, partendo dalla **Mission** (che non è semplicemente fare denaro/profitto - vedi Imprese Sociali), passando dalla esposizione degli obiettivi di breve, medio e lungo termine, fino ad arrivare al tipo di società, data di costituzione, forma giuridica, investitori, amministratori ed l'organigramma

(Vedi anche il Modulo 2)



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

3. Descrizione del servizio o prodotto offerto



Questa sezione è dedicata alla descrizione dei prodotti/servizi offerti dall'impresa, alla loro illustrazione approfondita ed ai piani per il futuro. E' necessario specificare se i prodotti/servizi sono già esistenti e commercializzati, pronti per l'immissione sul mercato (indicando la data di lancio) o, nel caso in cui i prodotti siano in elaborazione (indicare il time to market). In

questa sezione, inoltre, si dovranno elencare le caratteristiche distintive del prodotto (es. marchio, brevetto) o le possibili fonti di vantaggio competitivo

(Vedi anche il Modulo 2 e 3)



4. Target di Mercato (Clienti)

Questa sezione risponde alle seguenti domande:

Dove opereremo?

Che caratteristiche ha il mercato in cui entriamo?

Chi sono i nostri clienti?

L'analisi di mercato è fondamentale per capire come i fattori decisionali veicolano la scelta d'acquisto dei potenziali clienti
(Vedi anche il Modulo 2 e 4)



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

5. Analisi Competitiva (Competitors di mercato)

Questa sezione risponde alle
seguenti domande:

**Chi sono i nostri concorrenti
nella fetta di mercato in cui
vogliamo entrare?**

L'analisi della concorrenza è una
componente essenziale della
strategia aziendale.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

This project has been funded by the European Union, under de Programme Erasmus+ KA2 Strategic Partnerships



"This document reflects the views only of the authors, and the Education, Audiovisual and Culture Executive Agency and the European Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship