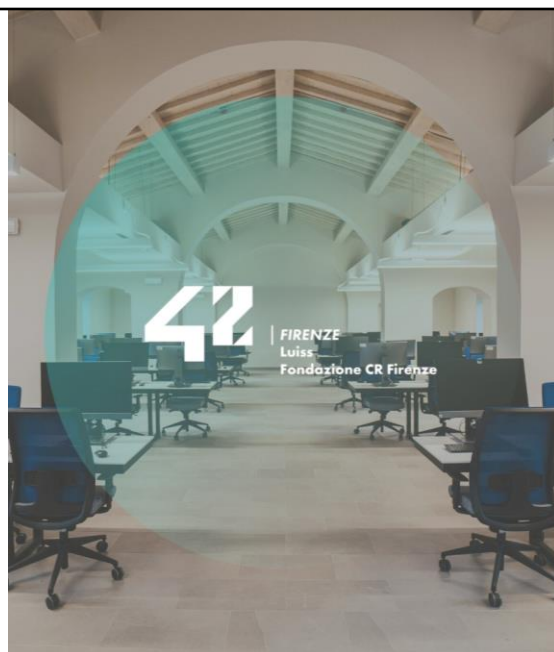



# Entrepreneurship Pills

Dall'MVP al modello di Business, fattori  
chiave per avviare un'attività di  
impresa.





## Summary

### ➤ **Ecosistema dell'Innovazione & Startup**

- *MVP (Minimum Product Viable)*
- *Tipologie di MVP*
- *MVP – Fattori di Successo*
- *Unique Value Proposition*
- *Business Model & Revenue Model*
- *Team & Skills*
- *Market Target & Segmentation*
- *Timing & Budget*
- *Business Plan*



## II Cosa è una Startup?

*Una Startup è un'impresa innovativa in grado di crescere velocemente nel settore di riferimento attraverso un **Business Model** scalabile ed un **MVP** che riesca:*

1. a soddisfare una data esigenza del mercato;
2. a trasformarsi in un prodotto Mass Market.

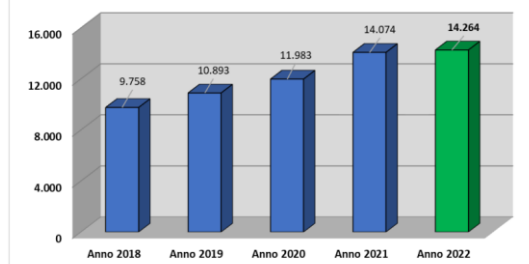
# Ecosistema dell'Innovazione e Startup

## Ecosistema dell'Innovazione in Italia

In Italia si contano **14.264** Startup innovative, collocate per la maggior parte (35%) nell'Italia nord-occidentale, in **Toscana** è concentrato circa il **4,5%** delle Startup italiane.

Nel 2022 il livello occupazionale all'interno delle Startup è cresciuto sostanzialmente (+10,8%) raggiungendo le **23.800 unità** per un valore della produzione pari a circa **2,06 miliardi di euro** in totale.

Figura 1.1.a: Andamento del numero di startup innovative nel corso del quinquennio 2018-2022



Fonte: elaborazioni su dati Infocamere

# Ecosistema dell’Innovazione e Startup

Il **51,1%** delle Startup attive opera in servizi di **informazione e comunicazione** (ATECO-J), circa 7.283 imprese.

Tra queste circa **5.695 Startup** si occupano di **produzione di software**, consulenza informatica ed attività annesse.

Tabella 1.1.b: Startup innovative distinte per settori di attività economica Ateco 2007

Settori Ateco	Anno 2021		Anno 2022	
	n°	peso %	n°	peso %
A - Agricoltura, silvicoltura e pesca	105	0,7%	108	0,8%
B - Estrazione di minerali da cave e miniere	1	0,0%	0	0,0%
C - Attività manifatturiere	2.099	14,9%	2.008	14,1%
D - Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	115	0,8%	106	0,7%
E - Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento	31	0,2%	33	0,2%
F - Costruzioni	134	1,0%	139	1,0%
G - Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli	421	3,0%	422	3,0%
H - Trasporto e magazzinaggio	28	0,2%	33	0,2%
I - Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	66	0,5%	60	0,4%
J - Servizi di informazione e comunicazione	7.032	50,0%	7.283	51,1%
K - Attività finanziarie e assicurative	36	0,3%	37	0,3%
L - Attività immobiliari	27	0,2%	31	0,2%
M - Attività professionali, scientifiche e tecniche	3.257	23,1%	3.290	23,1%
N - Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	341	2,4%	337	2,4%
P - Istruzione	148	1,1%	144	1,0%
Q - Sanità e assistenza sociale	76	0,5%	69	0,5%
R - Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	52	0,4%	56	0,4%
S - Altre attività di servizi	50	0,4%	48	0,3%
Non specificato	55	0,4%	60	0,4%
Totale Italia	14.074	100,0%	14.264	100,0%

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere

# Ecosistema dell'Innovazione e Startup



---

## Cosa sono gli Incubatori e Acceleratori di Startup?

**Incubatori e Acceleratori** sono società di capitali, a volte costituiti anche in forma cooperativa, residenti in Italia, che offrono servizi per sostenere la nascita e lo sviluppo di startup innovative.

In Italia gli incubatori e acceleratori certificati ad oggi sono **237**.

## Cosa è un Programma di accelerazione?

Un **Programma di accelerazione** è un percorso rivolto a Startup innovative con l'intento di accelerare lo sviluppo di una Business Idea, avvalendosi di mentor ed advisor esperti e qualificati. Le tematiche affrontate sono:

1. *Validazione dell'Idea di Business;*
2. *Pianificazione economico-finanziaria e Business Plan;*
3. *Sviluppo d'impresa e Go To Market.*



### Hubble (Acceleration Program)

**Hubble** è un programma di supporto finalizzato alla creazione di nuova impresa e/o accelerazione di imprese già esistenti ed ha come obiettivo lo scouting, tutoring, mentoring e starting up/business acceleration delle migliori idee imprenditoriali attive sul territorio Toscano, Italiano ed Europeo, con particolare attenzione a progetti dal forte impatto sul mercato digitale.





### ILS (Italian Life Style)

**Italian Lifestyle** è il programma di accelerazione dedicato alla ricerca di startup e PMI innovative che offrono soluzioni digitali nei settori del turismo, del fashion, del food. Il programma di accelerazione promuove le eccellenze e rafforza l'ecosistema dell'innovazione sul territorio fiorentino. Il programma si svolge a Nana Bianca presso l'Innovation Center di Fondazione CR Firenze.



ARTIFICIAL INTELLIGENCE



AR & VR



BIG DATA ANALYTICS



BLOCK CHAIN



IoT & 5G



CLOUD COMPUTING



CYBER SECURITY



MOBILE APP





➤ *Ecosistema dell'Innovazione & Startup*

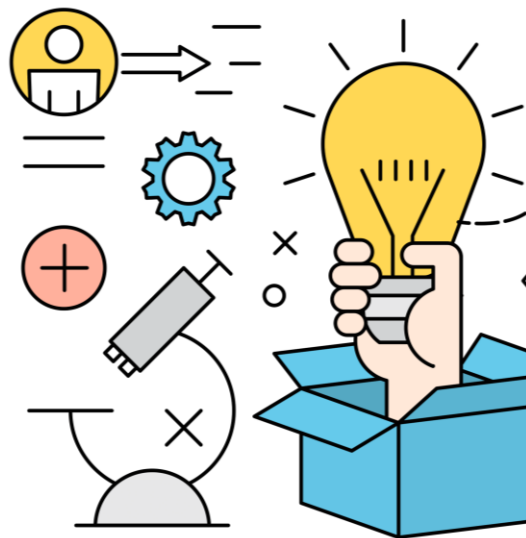
➤ **MVP (Minimum Product Viable)**

- *Tipologie di MVP*
- *MVP – Fattori di Successo*
- *Unique Value Proposition*
- *Business Model & Revenue Model*
- *Team & Skills*
- *Market Target & Segmentation*
- *Timing & Budget*
- *Business Plan*

## Cosa è un MVP?

Il termine **MVP (Minimum Viable Product)** è stato coniato per la prima volta da Frank Robinson nel 2001 ed è una versione di un nuovo prodotto che ha solo le **caratteristiche minime** per essere considerato fattibile: ha abbastanza caratteristiche per soddisfare i primi clienti (**Early Adopters**) e permette al team di prodotto di raccogliere i **feedback** necessari per migliorare le sue caratteristiche.

Per una Startup è fondamentale testare il mercato attraverso un MVP in modo tale da convalidare l'idea di business ed assicurarsi che vada a **soddisfare effettivamente un bisogno espresso** dal mercato.



# MVP

## 5 Motivi per cui è importante un MVP in fase di Startup:

- Può aiutare a capire se il **bisogno di mercato** che si vuole soddisfare sia un problema reale che deve essere risolto;
- Può essere utile a capire se il **target di mercato** selezionato sia disposto a pagare per risolvere il problema individuato;
- È un modo per testare l'**Idea di Business** con un investimento minimo (magari attraverso un Pilot Test);
- È un modo per ottenere un **feedback** dai potenziali clienti (fondamentale per creare un prodotto concorrenziale e scalabile sul mercato);
- È un modo per collocare sul mercato un primo prodotto che può generare **Revenues** da reinvestire nel Core Business dell'azienda.



# Creazione di un MVP



## 1. Definire il Target di clientela

Creazione del profilo cliente, individuazione delle esigenze, potere di acquisto.

## 2. Problema da risolvere

Definizione del bisogno da soddisfare nel mercato di riferimento.

## 3. Proposta

Perché i clienti dovrebbero scegliere il prodotto/servizio in sviluppo?

## 4. Definizione del Prodotto

Scelta delle caratteristiche del prodotto/servizio atte a risolvere il problema.

## 5. Creazione MVP

Definizione del primo prototipo concreto di prodotto/servizio.

## 6. Test di mercato e feedback

Lancio sul mercato con Pilot Test e raccolta dei feedback da parte del segmento utilizzatore.

# Dove si posiziona l'MVP nello sviluppo Prodotto?

## Proof of Concept (POC)

Ha come scopo quello di convalidare che il concept di un prodotto sia effettivamente praticabile sul mercato: l'output di un PoC è fondamentalmente un "sì" o un "no". Si realizza una bozza progettuale per testare l'idea o l'ipotesi di progetto, **al fine di dimostrarne la fattibilità**.

## Minimum Viable Product (MVP)

Una volta pronto il PT si crea sì una versione più semplice del prodotto che sia attraente, utile, utilizzabile e funzionale in modo che possa attirare i primi utenti, testarne il mercato e misurare i risultati ottenuti.

## Prototype (PT)

Quando il concept del prodotto si rivela fattibile, si procede con la progettazione del prototipo. Grazie infatti alla creazione di una versione semplificata del prodotto, si può testarne l'uso sugli utenti a cui si rivolge.

## Market Product (P)

Rappresenta l'MVP perfezionato e destinato alla commercializzazione su larga scala.

## Dove si posiziona l'MVP nello sviluppo Prodotto?



**Proof of Concept**



**Prototype**



**MVP**



**Market Product**



# Summary

➤ *Ecosistema dell'Innovazione & Startup*

➤ *MVP (Minimum Product Viable)*

## ➤ **Tipologie di MVP**

➤ *MVP – Fattori di Successo*

➤ *Unique Value Proposition*

➤ *Business Model & Revenue Model*

➤ *Team & Skills*

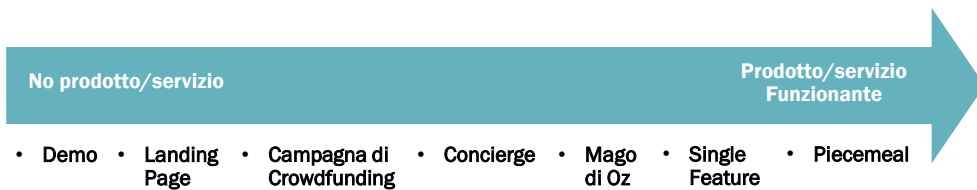
➤ *Market Target & Segmentation*

➤ *Timing & Budget*

➤ *Business Plan*

# MVP: Tipologie

Un MVP può essere declinato in 7 principali forme, a seconda della presenza o assenza di un prodotto funzionante:





**Link:** <https://www.youtube.com/watch?v=w4eTR7tci6A>



# Landing Page

Una **Landing Page** è una pagina di atterraggio dove gli utenti possono atterrare da una piattaforma web più evoluta. Viene solitamente impiegata nei Pilot Test per validare un'idea o una nuova proposta relativa ad un nuovo prodotto/servizio.

**ESEMPIO:** Buffer.com è un'azienda che offre un servizio per sequenziare correttamente i contenuti creati nei social in modo da creare un pubblico in maniera organica. Il co-founder nel 2010 per validare la propria idea creò una landing dove gli utenti interessati potevano lasciare la propria mail per essere ricontattati.

Oggi l'azienda fattura 20mln di dollari.



## Campagna Crowdfunding

Il **Crowdfunding** è uno strumento impiegato per vendere un prodotto/servizio prima della sua creazione, raccogliendo i capitali necessari per la produzione. Solitamente il prodotto/servizio viene venduto ad un prezzo inferiore di quello futuro. La piattaforma più conosciuta è Kickstarter.

**ESEMPIO:** la società Californiana Pebble detiene il record di raccolta su Kickstarter dopo aver rilasciato nel 2015 il Pebble Time, smartwatch che ha raccolto 20,3mln di dollari.

Link: <https://www.kickstarter.com/projects/getpebble/pebble-time-awesome-smartwatch-no-compromises>

19

42 Firenze by FORF

2 aprile 2024



# Concierge

Con il termine **Concierge** si intende una simulazione. Nello specifico il prodotto/servizio che dovrebbe essere automatico/automatizzato viene testato in manuale al fine di valutare il feedback del consumatore e correggere tempestivamente eventuali problemi.

**ESEMPIO:** Food on the Table, applicazione che raccoglie le preferenze alimentari e suggerisce ricette e negozi con le migliori offerte. Il Pilot fu realizzato dai founder trovando alcuni Early Adopters e visitando personalmente le loro case settimanalmente per raccogliere le loro preferenze alimentari.



# Mago di Oz

Il **Mago di Oz** è simile al Concierge, quindi si tratta di una simulazione in manuale, in questo caso però l'utente Early Adopter non sa che sta interagendo con un umano.

**ESEMPIO:** Zappos.com è un e-commerce di calzature, il founder Nick Swinmorn nel 1999, volendo verificare che le persone avrebbero acquistato scarpe on-line senza provarle, scattò foto nei negozi fisici a scarpe che non possedeva e le pubblicò sulla sua piattaforma.

Le persone iniziarono ad acquistare le calzature e l'idea fu validata. Oggi l'azienda fattura 1 miliardo di dollari.



# Single Feature

L'MVP **Single Feature** consiste nel realizzare una sola parte del prodotto/servizio funzionale a capire se l'idea di business è fattibile oppure no. La singola parte deve essere perfettamente funzionante ed utilizzabile.

**ESEMPIO:** OpenTable è uno dei marketplace più noti per prenotazioni nei ristoranti. La Startup ha iniziato con il fornire ai ristoranti un gestionale interno per le prenotazioni provenienti da telefonate, integrando successivamente tutte le features che poi hanno portato alla creazione del marketplace acquistato da Booking nel 2014 per 2,6 miliardi di dollari.



# Piecemeal

Un **Piecemeal** è un MVP costruito «pezzo per pezzo» ovvero attraverso l'utilizzo di tool o strumenti già presenti e validati sul mercato.

**ESEMPIO:** l'esempio più calzante è Groupon. la prima versione della piattaforma era stata sviluppata su Wordpress e finanziata da terze parti, per la stampa dei pdf relativi ai coupon venne impiegato FileMaker e per l'invio delle mail di conferma ordine Apple Mail.

Nessun tool ideato e sviluppato internamente fu impiegato all'inizio.





➤ *Ecosistema dell'Innovazione & Startup*

➤ *MVP (Minimum Product Viable)*

➤ *Tipologie di MVP*

➤ **MVP – Fattori di Successo**

➤ *Unique Value Proposition*

➤ *Business Model & Revenue Model*

➤ *Team & Skills*

➤ *Market Target & Segmentation*

➤ *Timing & Budget*

➤ *Business Plan*



## **MVP – Fattori di successo**

---

**01. Unic Value  
Proposition**

---

**02. Business  
Model &  
Revenue Model**

---

**03. Team &  
Skills**

---

**04. Market  
Target &  
Segmentation**

---

**05. Timing &  
Budget**



**Summary**

- *Ecosistema dell'Innovazione & Startup*
- *MVP (Minimum Product Viable)*
- *Tipologie di MVP*
- *MVP – Fattori di Successo*
- **Unique Value Proposition**
- *Business Model & Revenue Model*
- *Team & Skills*
- *Market Target & Segmentation*
- *Timing & Budget*
- *Business Plan*



## Unique Value Proposition

*La Unique Value Proposition o UVP è un concetto/messaggio chiaro ed univoco che definisce **chi** è l'azienda, **cosa** offre in termini di prodotto/servizio, i **benefici** della propria offerta e soprattutto perché l'utente finale dovrebbe **preferirla** a quella dei competitor.*

# Unique Value Proposition

## Elementi essenziali da valutare per una UVP ottimale:

- Identificare il **TARGET DI RIFERIMENTO**;
- Definire il **PROBLEMA**;
- Specificare il nome del **PRODOTTO/SERVIZIO**;
- Determinare la **CATEGORIA DI PRODOTTO/SERVIZIO**;
- Esplicare il **BENEFICIO**.

**UVP di UBER:** *«Mettiti alla guida e guadagna, guida tramite la piattaforma con la più grande rete di utenti attivi»*



# Unique Value Proposition

Target e Prodotto

Beneficio e risoluzione del problema



29

42 Firenze by FCRF

2 aprile 2024



The slide features a white background with a large, stylized 'X' shape formed by four triangles. The top-left triangle is yellow, the top-right is yellow, the bottom-left is green, and the bottom-right is yellow. A teal diagonal banner with the word 'Summary' in white is positioned across the top-left triangle. To the right of the banner, a list of topics is presented in a bulleted format, with the first two items in italics and the last two in bold.

**Summary**

- *Ecosistema dell'Innovazione & Startup*
- *MVP (Minimum Product Viable)*
- *Tipologie di MVP*
- *MVP – Fattori di Successo*
- *Unique Value Proposition*
- **Business Model & Revenue Model**
- *Team & Skills*
- *Market Target & Segmentation*
- *Timing & Budget*
- *Business Plan*

# Business Model & Revenue Model

## Definizione Business Model:

Il Business Model è il **piano di un'azienda** volto alla generazione di ricavi e alla realizzazione di utili. Si focalizza sulla definizione del prodotto/servizio offerto, il modo in cui si intende pubblicizzarlo e venderlo sul mercato. In sintesi definisce le **linee strategiche** che l'azienda deve seguire per il raggiungimento della sua mission.

## Definizione Revenue Model:

Il Revenue Model è uno **strumento di pianificazione aziendale** volto a individuare il modo in cui l'azienda intende creare revenues. Il Revenue Model trae informazione dal Business Model e definisce ciò che l'azienda offrirà al proprio target di clientela ed in che modo lo farà.



# Business Model – Tipologie/01

## TRANSAZIONALE - MARKUP

- Vendita di un prodotto/servizio su canale fisico o e-commerce ad un prezzo prestabilito
- Business basato su transazioni tra cliente e azienda

## MARKETPLACE

- Ricavi da intermediazione tra due parti su piattaforma
- Si dimostra necessaria una base utenti molto ampia ed è basato su commissioni
- Classici esempi E-Bay, Amazon, Vinted

## SAAS

- Software as a Service
- Modello basato sulle iscrizioni
- Utilizzo del prodotto/servizio con fee mensile/annuale
- Facile acquisizione e fidelizzazione della base utenti
- Si dimostra necessaria una base utenti molto ampia



## Business Model – Tipologie/02

### FREEMIUM

- Consiste nell'offrire un prodotto gratuito con funzionalità aggiuntive a pagamento
- Il cliente può sperimentare il modello gratuitamente e poi decidere se usare i servizi a pagamento

### PAY AS YOU GO

- Pagamento del servizio da parte del cliente in funzione del livello di utilizzo del prodotto/servizio
- Possibilità massima di personalizzare l'offerta
- Metodo utilizzato da Amazon per i servizi Cloud Web Services

### NOLEGGIO O LEASING

- Modello basato su noleggio di prodotti/servizi con applicazione di interessi sui pagamenti
- Valido per beni con prezzo di mercato molto elevato

## Business Model – Tipologie/03

### FRANCHISING

- Modello basato sull'utilizzo da una terza parte del proprio prodotto/servizio annesso ad un Marchio
- Pagamento di una Royalty per l'utilizzo del Marchio

### BROKER

- Fornitura di una piattaforma dove acquirenti e venditori possono entrare in contatto
- Garantita la sicurezza delle interazioni tra le parti
- Esempio più noto Paypal

### COMMUNITY

- Creazione di una community di utenti con interessi comuni
- Pagamento una tantum oppure pagamento di una fee mensile/annuale per i servizi di community

# Business Model – Tipologie/04

## AFFILIAZIONE

- Modello che si basa sulla promozione di collegamenti a prodotti tra loro pertinenti
- Riscossione di una commissione per ogni link e vendita generata

## MODELLO A INSERZIONI

- Modello Free totalmente gratuito volto a creare fan base
- Entrate vincolate esclusivamente ad attività pubblicitarie sulla piattaforma
- Necessità di una fan base molto ampia

## DONAZIONE

- Modello basato sulle donazioni da parte degli utenti
- Sono gli utenti a definire il prezzo di mercato
- Esempio Wikipedia

# Business Model

## TARGET DI MERCATO

**TAM** (Total Addressable Market) o mercato totale;

**SAM** (Served Available Market) o porzione di mercato adatta;

**SOM** (Serviceable Obtainable Market) mercato raggiungibile;

## POTENZIALI CLIENTI

Analisi approfondita dei clienti tramite attività di **Customer Discovery** che permettono di individuare i bisogni dei clienti

## CONCORRENZA

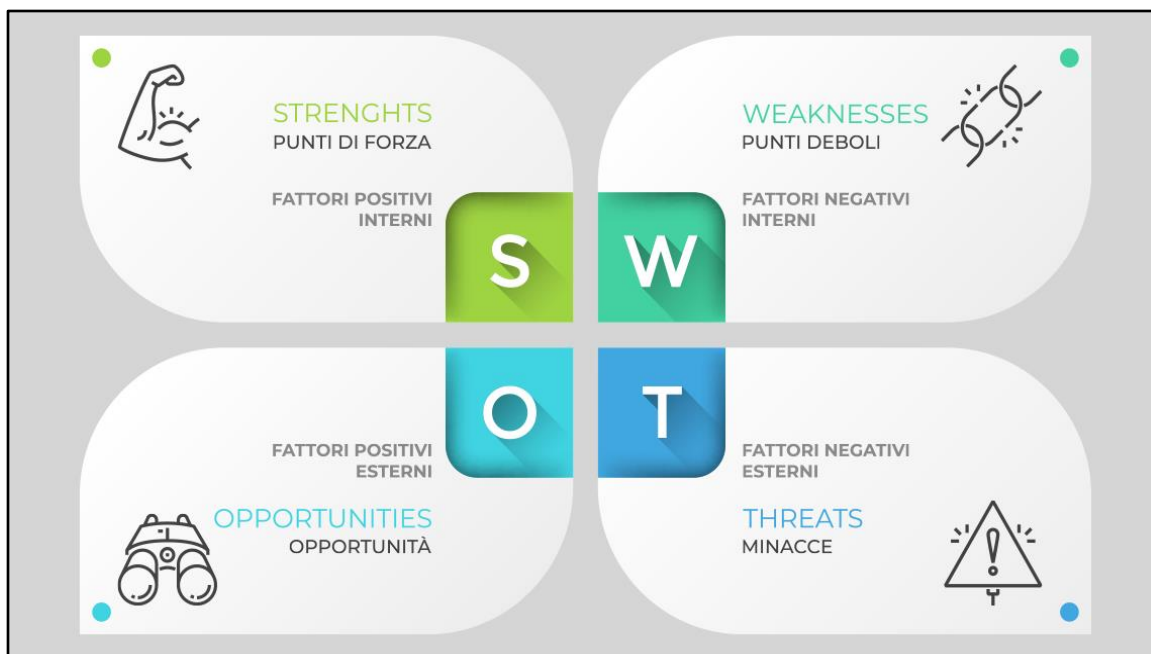
Analisi approfondita dei **competitor**, dei punti di forza e dei punti di debolezza, analisi delle minacce e delle opportunità.

## FONTI DI ENTRATE

Definizione dei **canali** attraverso i quali **generare entrate**, attività di up-selling o cross-selling, affiliazioni e/o commissioni.

## VALORE POTENZIALE

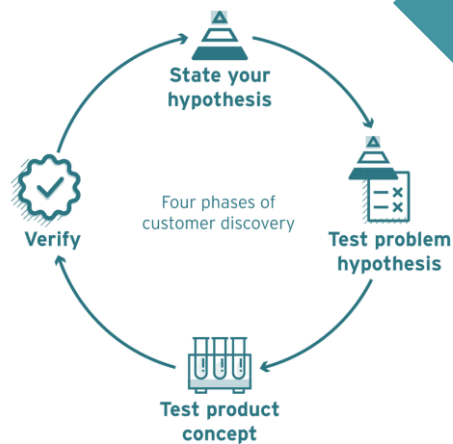
Individuazione delle **caratteristiche** del prodotto/servizio che apportano **maggior valore** al cliente rispetto ai competitor.



# Customer Discovery

## Fasi della Customer Discovery:

1. **FORMULAZIONE DELLE IPOTESI:** formulazione dell'ipotesi principe non ancora validata;
2. **TEST DELLE IPOTESI RELATIVA AL PROBLEMA:** definizione del problema e dei principali Early Adopters;
3. **TEST DELL'IPOTESI RELATIVA AL PRODOTTO:** viene identificata una prima soluzione da proporre agli Early Adopters per risolvere il problema;
4. **VERIFICA:** market test e verifica attraverso un Pilot Test.



# Entrate, Ricavi e Revenue Model

Per la definizione di un Business Model efficace è necessario analizzare i **canali che genereranno entrate in futuro** a seguito del conseguimento di Ricavi (**Revenue Streams**).

L'analisi dei Revenue Streams è fondamentale per la definizione del Revenue Model aziendale che dovrà essere complementare agli obiettivi strategici individuati nel Business Model.

## Principali Revenue Streams:

- ☐ Vendita a prezzo prestabilito;
- ☐ Fee in abbonamento periodico;
- ☐ Licenze o Royalties;
- ☐ ADV e pubblicità;
- ☐ Canone di utilizzo (PayPerUse);
- ☐ Noleggio/Leasing/affitto/prestito;
- ☐ Commissioni da intermediazione;
- ☐ Incasso interessi da transazione.

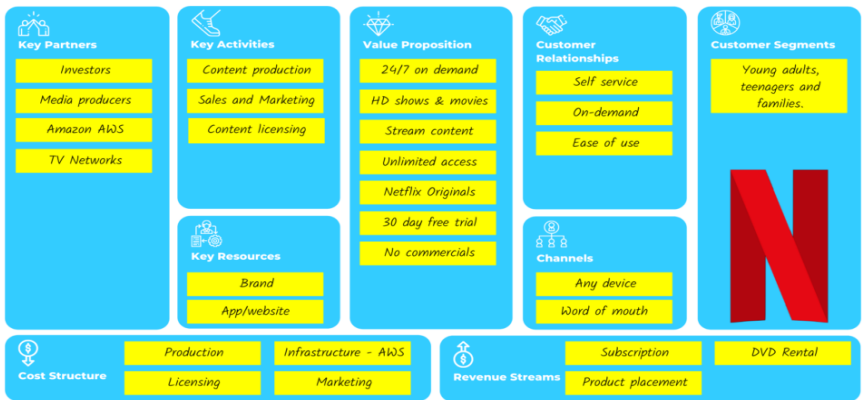
# Business Model CANVAS



40 42 Firenze by FCRF 2 aprile 2024

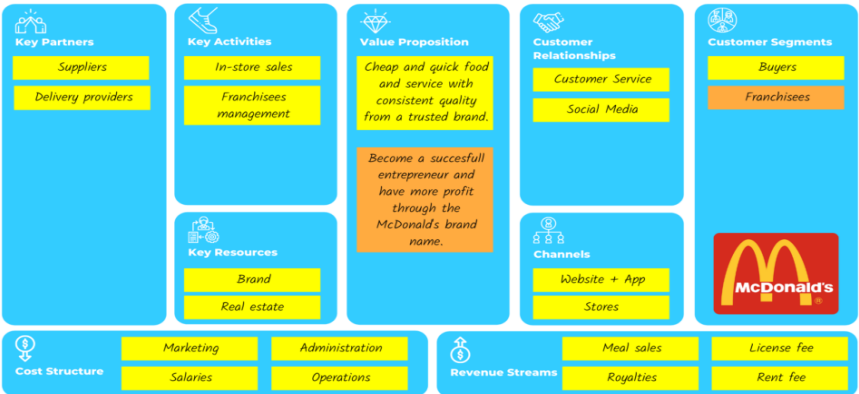


# Esempio CANVAS - Netflix



41      42 Firenze by FCRF      2 aprile 2024

# Esempio CANVAS – McDonald's



# Esempio CANVAS - Tesla





**Summary**

- *Ecosistema dell'Innovazione & Startup*
- *MVP (Minimum Product Viable)*
- *Tipologie di MVP*
- *MVP – Fattori di Successo*
- *Unique Value Proposition*
- *Business Model & Revenue Model*
- **Team & Skills**
- *Market Target & Segmentation*
- *Timing & Budget*
- *Business Plan*



## III Team & Skills

*Il Team è un fattore determinante il successo o l'insuccesso di una Startup e di conseguenza di un MVP. Per il lancio dell'MVP è sufficiente un Team con le competenze base per gestire un Pilot Test, per il Market Product è necessario maggiore struttura.*

# Competenze del Team

## Competenze tecniche:

Una startup ha bisogno di tecnici che dovranno sviluppare il progetto di business per poi inserirsi nella quota di mercato desiderata.

## Competenze di marketing e comunicazione:

Un prodotto per essere validato e migliorato deve necessariamente raggiungere il pubblico giusto o i potenziali clienti, attraverso campagne di comunicazione e di marketing efficaci.

## Competenze organizzative:

Una startup che funziona crea un prodotto (o un servizio) e lo vende, ma all'interno di questo meccanismo si inserisce un processo di organizzazione del lavoro molto complesso.



# Ruoli Strategici

## AREA DECISIONALE

**CEO** (Chief Executive Officer) figura trasversale che gestisce l'azienda e cura le relazioni esterne.

## AREA FINANCE

**CFO** (Chief Financial Officer) figura che segue la gestione finanziaria ed il controllo di gestione.

## AREA TECNICA

**CTO** (Chief Technical Officer) figura tecnica che si occupa dello sviluppo del prodotto.

## AREA MARKETING

**CMO** (Chief Marketing Officer) figura responsabile delle attività di marketing e comunicazione.

## AREA OPERATIVA

**COO** (Chief Operations Officer) figura che si occupa della parte operativa e di direzione.



**Summary**

- *Ecosistema dell'Innovazione & Startup*
- *MVP (Minimum Product Viable)*
- *Tipologie di MVP*
- *MVP – Fattori di Successo*
- *Unique Value Proposition*
- *Business Model & Revenue Model*
- *Team & Skills*
- **Market Target & Segmentation**
- *Timing & Budget*
- *Business Plan*



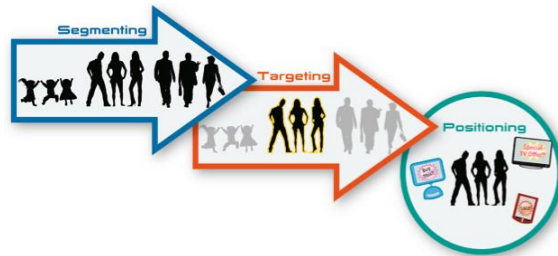
## 4. Market Target & Segmentation

### Market Segmentation:

Il processo di segmentazione del mercato consiste nel **suddividere** quest'ultimo in tante differenti tipologie in base a criteri prestabiliti. Questa analisi è fondamentale per definire tutti i vari potenziali clienti che possono testare l'MVP.

### Market Target:

Una volta segmentato il mercato e individuate le caratteristiche di ogni potenziale categoria di cliente, l'MVP deve essere **testato su un segmento specifico**, ovvero il target di mercato.





The slide features a white background with a large 'X' shape formed by four triangles: two yellow triangles at the top and bottom, and two green triangles at the left and right. A teal diagonal banner on the left side contains the word 'Summary' in white. To the right of the banner is a list of topics, each preceded by a teal arrowhead. The topics are: Ecosistema dell'Innovazione & Startup, MVP (Minimum Product Viable), Tipologie di MVP, MVP – Fattori di Successo, Unique Value Proposition, Business Model & Revenue Model, Team & Skills, Market Target & Segmentation, Timing & Budget, and Business Plan.

**Summary**

- *Ecosistema dell'Innovazione & Startup*
- *MVP (Minimum Product Viable)*
- *Tipologie di MVP*
- *MVP – Fattori di Successo*
- *Unique Value Proposition*
- *Business Model & Revenue Model*
- *Team & Skills*
- *Market Target & Segmentation*
- **Timing & Budget**
- *Business Plan*

## 5. Timing & Budget

### L'importanza del Timing per il lancio di un MVP:

Il corretto Timing è essenziale per la riuscita di qualsiasi progetto a maggior ragione per lanciare un Pilot test per un MVP.

### Esempi di Timing perfetto:



Inizialmente la startup ebbe difficoltà perché non si credeva che le persone fossero disposte ad affittare dello spazio nelle proprie case. AirBnB rilasciò la prima release nel primo periodo di forte recessione negli Stati Uniti (fine 2007), quando le persone avevano la forte necessità di avere entrate extra durante la crisi dei mutui sub-prime.



Nel momento in cui ha incontrato il mercato, stava crescendo il numero di persone che possedeva un'auto e stava cercando nuovi modi per fare dei soldi extra, oltre al proprio lavoro principale.

## 5. Timing & Budget

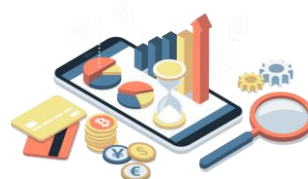
### Budget:

Strumento di programmazione aziendale che permette di stimare e settare attraverso Assumptions le risorse che verranno impiegate dalla Startup per lo svolgimento delle proprie attività.

La redazione del Budget solitamente viene effettuata con largo anticipo oppure l'anno precedente a quello di interesse e le previsioni vengono poi confrontate a consuntivo con i risultati aziendali.

### Tipologie di Budget:

- **Budget operativo:** i costi di esercizio sono i costi sostenuti per il normale svolgimento delle attività e confluiscono nel conto economico di esercizio;
- **Budget degli investimenti:** l'insieme dei costi capitalizzati nello stato patrimoniale del bilancio e capaci di incrementare il valore patrimoniale dell'azienda;
- **Budget finanziario:** l'insieme delle fonti e degli impieghi delle risorse finanziarie.



# Budget in fase MVP:

## COPERTURE

- Capitale proprio
- Capitale a Debito
- Capitale di terzi (AUCAP in cambio di equity)
- Auto capitalizzazione tramite le entrate generate

## COSTI VARIABILI

- Spese in marketing
- Interessi su prestiti
- Spese amministrative
- Spese commerciali
- Spese relative all'avvio di impresa/di progetto

## COSTI FISSI

- Spese per personale dipendente
- Spese per acquisto licenze o Software una tantum
- Spese per acquisto Hardware
- Affitti immobili
- Rate prestiti e/o finanziamenti



➤ *Ecosistema dell'Innovazione & Startup*

➤ *MVP (Minimum Product Viable)*

➤ *Tipologie di MVP*

➤ *MVP – Fattori di Successo*

➤ *Unique Value Proposition*

➤ *Business Model & Revenue Model*

➤ *Team & Skills*

➤ *Market Target & Segmentation*

➤ *Timing & Budget*

➤ **Business Plan**

# Business Plan

*Il BP è un documento che definisce obiettivi, strategie, processi, politiche e azioni con orientamento a medio termine e che delinea i risvolti economico-finanziari delle stesse. Si utilizza sia per finalità legate alla pianificazione aziendale sia per la comunicazione verso potenziali finanziatori e/o investitori.*

Il Business Plan è articolato in due parti:

1. Parte Numerico/contabile
2. Parte Descrittiva/qualitativa

55

42 Firenze by FCRF

2 aprile 2024



# Contenuto del Business Plan



- Descrizione del Progetto Imprenditoriale;
- Forma giuridica;
- Attori coinvolti, Team & Skills;
- Struttura organizzativa e piano di gestione delle Risorse Umane;
- Analisi del contesto competitivo (SWOT) e del target di mercato;
- Definizione del Piano Marketing (modello 4P -> Product/Price/Place/Promotion);
- Definizione piano operativo e obiettivi strategici;
- Financials e Piano economico-finanziario prospettico;
- Analisi dei principali fattori di rischio e della redditività di progetto;
- Timing e sviluppo temporale delle attività.



# Importanza del BP in fase di Startup





# Grazie

---

**Gianluca Boldi**

*Consulting Project Manager - Fondazione CR Firenze*

*Startup Advisor - Acceleration Program Hubble*

► [ext.gianluca.boldi@fondazionecrfirenze.it](mailto:ext.gianluca.boldi@fondazionecrfirenze.it)

► [gb.fcrf@gmail.com](mailto:gb.fcrf@gmail.com)