**BLC**

**TUTTO IL BLC DOVRà ESSERE AL MASSIMO DI UNA PAGINA CON UN FONT SIZE MINIMO DI 10.**

Partendo dal presupposto che il BLC non sarà esclusivamente un lavoro nostro, vi illustro cosa dovremmo fornire noi del Business:

-Market data: Trovare relazione x=quantity sold per year & y=price per car. Il form suggerisce un grafico con questa relazione, non penso sia obbligatorio. Da evidenziare come il grafico rappresenti il max output possibile, NON il nostro target.

1° punto di discussione: viene suggerita ovviamente correlazione sul costo per car con il prezzo per car, che sarà da evidenziare nella tabella che segue la company strategy.

-Company strategy: Positioning and overall approach qui. Spiegazione qualitativa del BP.

2° punto di discussione: il form giallo rappresenta lo spazio da riempire con le nostre idee.*"Please replace all text which is highlighted with a yellow background". "You can re-allocate space between sections versus the indicated box sizes on the pro-forma."*

Sarà possibile quindi cambiare la grandezza dei box per aggiungere spazio dove lo ritieniamo necessario. (bear in mind il limite di **una** pagina.)

-Box targets: In questo box dobbiamo evidenziare i target DESIDERABILI per il nostro BP. Qui sta la vera analisi che dobbiamo condurre per il BP.

(per academy f.e. potremmo mettere come "any other target" gli studenti target al nostro master, per rendere più comprensibile la company strategy sopra descritta).

-Vehicle Strategy & Performance: Questo box giallo mi sembra un po' una supercazzolata, ma da quello che ho capito io possiamo supercazzolare perfino noi con le nostre considerazioni qualitative sul "perchè" del nostro prezzo e volume.

-Plans for efficient design: Questo box penso riguardi più il manufacturing & design, con considerazioni TARGET per performance, price, profitability.

Soprattutto per gli ultimi due punti penso sia necessario parlare con gli ingegneri per avere una visione comune sul BLC.

Un sospiro di sollievo per tutti noi sta nel fatto che dobbiamo analizzare solo la profittabilità del progetto, senza nessuna analisi di solidità (no stato patrimoniale).

La nostra azienda è incentrata sull’organizzazione di gare di cronoscalata in un contesto regionale in stile formula, dove andranno a competere sia auto elettriche di nostra produzione, sia altre macchine. I vantaggi delle nostre auto sono le prestazioni inarrivabili per le auto a combustibile, nonostante il prezzo sia uguale e la sicurezza maggiore; la maggiore facilità di manutenzione ordinaria e la comodità nel trasporto in quanto è più piccola di una normale macchina, e la sua ecosostenibilità. L’auto verrà quindi venduta insieme al pacchetto gara e, la modularità e la riproducibilità dei nostri eventi in altri contesti, faciliterà la crescita di richieste dal momento che non esistono altre auto elettriche su mercato che abbiano le stesse caratteristiche e specifiche.