



Associazione Italiana degli investitori Informali in Rete  
Italian Business Angels Network Association

# **come approcciare gli investitori elementi essenziali del Business Plan**

**pillola – lunedì 2 ottobre 2023**

**Ing. Paolo ANSELMO – Associazione IBAN**

# ing. Paolo ANSELMO



- IBAN Association CEO
- EASME H2020 SMEi, EISMEA EIC Accelerator: Business Coach and Advisor
- MIMIT (MISE): Accredited Innovation Manager
- Executive Professional
- Senior Expert of national/regional authorities concerning SME's policy initiatives

**LinkedIn**  <https://it.linkedin.com/in/paolo-anselmo-7810488>

# introduzione

- Un rilevante numero di ricerche accademiche conferma che un'idea non basta per realizzare un'impresa
- La maggioranza dei *founder* analizzati evidenzia:
  - una confusione nel definire la strategia futura di sviluppo
  - una mancanza di cultura organizzativa e gestionale
  - una limitata vocazione al *marketing* e alla capacità di commercializzare i prodotti/servizi realizzati
- All'inizio del progetto imprenditoriale c'è chi prevede ricavi per centinaia di migliaia di euro
- Poi ci si “perde” di fronte alla necessità di cominciare a ragionare in termini commerciali
- Spesso non si comprende la necessità di proteggere la propria proprietà intellettuale ovvero l'obbligo di rispettare le norme e i regolamenti in essere
- Frequentemente si scopre, in corso d'opera, che il proprio prodotto/servizio già esiste ed è commercializzato a prezzi più bassi

Tale situazione si traduce in una limitata garanzia di continuità imprenditoriale ed evidenzia un rilevante scollamento tra gli obiettivi iniziali e i risultati raggiunti dopo le prime attività.

# il business model / 1

Il termine "business model" è entrato stabilmente nel lessico quotidiano:

- di chi vuole **realizzare** un progetto
- di chi vuole **avviare** una nuova impresa
- di chi vuole **migliorare e potenziare** la propria azienda.

Traslato in ambito italiano, il "modello di business" rappresenta la struttura essenziale a cui rifarsi per:

- **ottimizzare** tutti i processi dell'azienda e/o del percorso di ricerca
- **effettuare** scelte strategiche sul mercato
- **soddisfare** i bisogni dei clienti

*Spesso, alla "teoria" non segue una "pratica" efficace e il "business model" non è ben definito o viene sviluppato in modo superficiale all'interno della documentazione predisposta (ad esempio il Business Plan).*

# il business model / 2

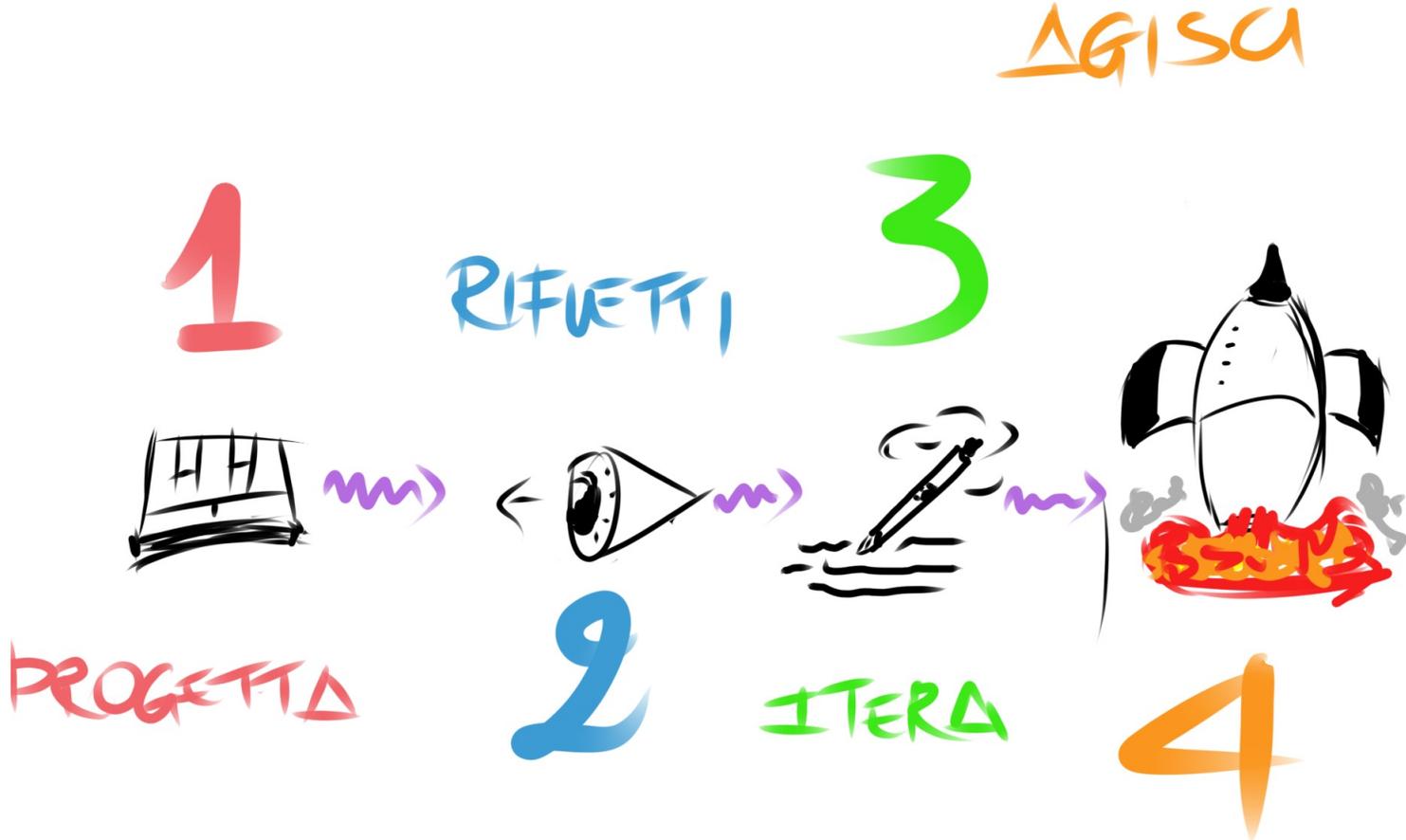
Adottare la logica del business modelling consente di applicare il **metodo scientifico** in campo manageriale (ipotesi – fatti – errori - iterazione)

Utilità del modello come schema logico per connettere due aree aziendali (tecnica e economica/finanziaria) abituate a parlare linguaggi diversi

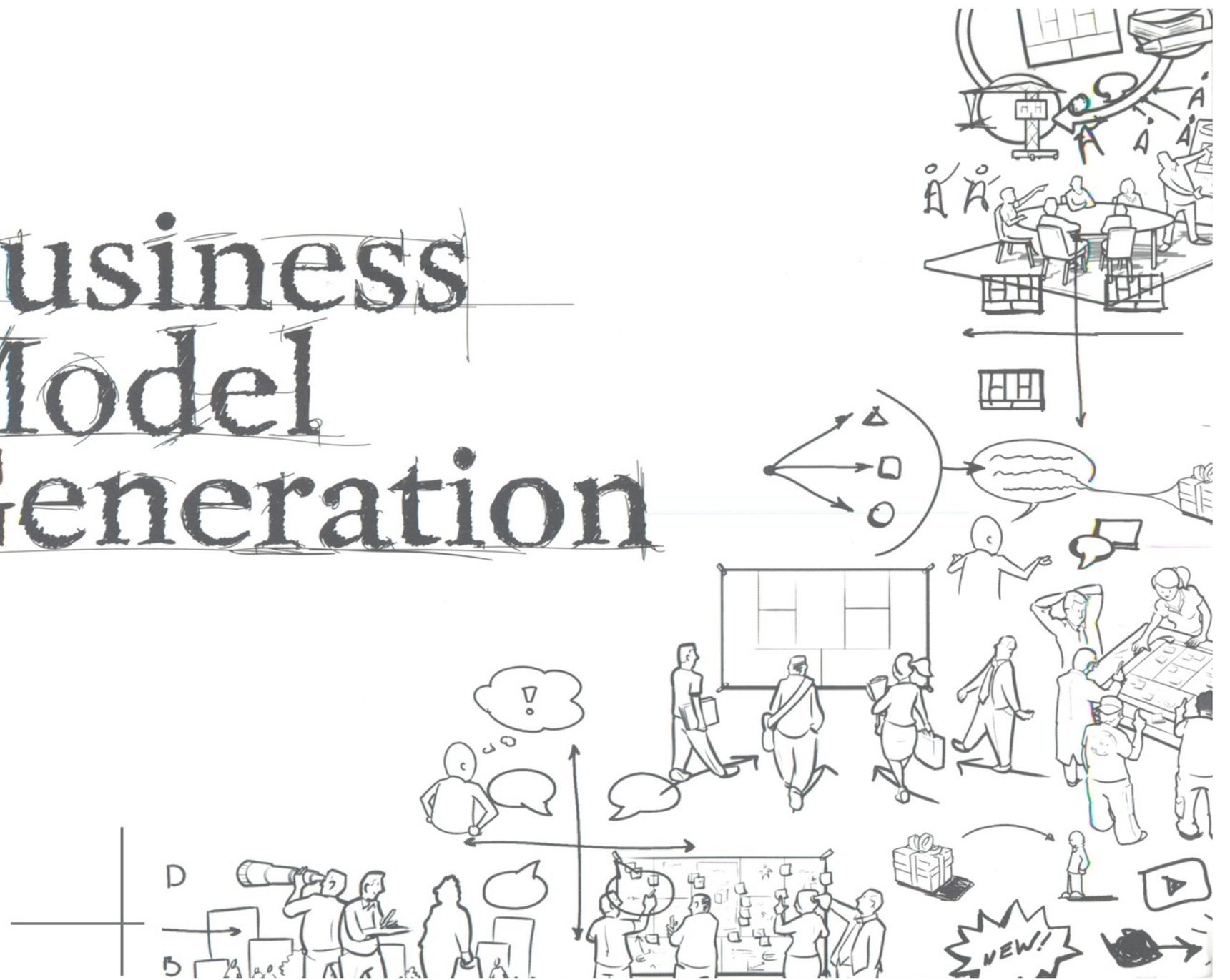
Utilizzato correttamente un modello di business:

- consente ai manager di **strutturare un pensiero rigoroso** sulla propria attività
- permette ai membri dell'impresa di allinearsi ai suoi valori e di **comprendere il proprio ruolo** all'interno dell'organizzazione
- diventa un **valido alleato nelle fasi di *Execution* e *Scale-up***

# il business model / 3



# Business Model Generation



# Creare una TOOLBOX

La documentazione utile alla presentazione e alla valutazione di una start-up:

- ***Business Plan***
- ***Executive Summary***
- ***Pitch Deck - Elevator Pitch***
- ***Video Pitch***
  
- ***Business Model Canvas***

# TOOLBOX – gli attrezzi

## Business Model CANVAS

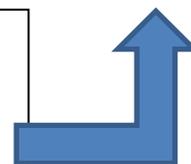
1 foglio A3 suddiviso in 9 blocchi + “Post-it”  
Selezione guidata di 9 *bullet point* del BP  
*per “esplicitare” - in progress - il progetto*

## BUSINESS PLAN (il primo attrezzo da predisporre)

20-50 pagine + gli allegati

“base” (chiave inglese) per tutti gli altri documenti

*per una iniziale “validazione” della start-up, due diligence*

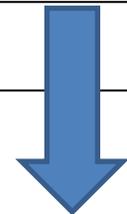


## Executive Summary

2-4 pagine (word)

Sintesi scritta (discorsiva e bilanciata) del BP

*per “attrarre” interesse da parte di terzi*



## Pitch Deck

10-12 slides (powerpoint)

Presentazione orale di tutti i capitoli del BP

*per “attrarre” interesse da parte di terzi*

# Business Plan vs *just do it*

## Come trasformare un progetto di impresa in una azienda scalabile

- ✓ **Metodo, Metodo, Metodo: redigere un apposito Business Plan**
  - Vantaggi: abitudine al rigore, veicolo di finanziamenti, etc
  - Svantaggi: paralisi analitica
- ✓ **Azione, Azione, Azione: avviare quanto prima l'impresa o seguire immediatamente una nuova rotta**
  - Vantaggi: ciclo breve di scoperta, apprendimento, iterazione
  - Svantaggi: caos

## Riflessione vs attivazione? No, se si adotta l'approccio dei modelli di business!!

- ✓ **Innumerevoli vantaggi:** (giusto compromesso tra due estremi)
  - non sprecare tempo per raffinare idee e ipotesi affascinanti ma non scalabili e non sostenibili
  - non procedere a tentoni commettendo ulteriori errori

# alcuni cenni sul Business Plan

Il Business Plan è il documento che contiene tutte le informazioni sull'impresa, il suo mercato, i suoi concorrenti, la sua organizzazione e gli aspetti economici e finanziari dell'attività:

1. Fornire una guida strategica
2. Valutare i propri punti di forza e debolezza e quindi individuare le strategie alternative praticabili
3. Stabilire un benchmark per poter valutare le decisioni ed i risultati aziendali futuri
4. Fornire le informazioni di base per costruire la propria struttura finanziaria
5. Reperire finanziamenti sotto forma di credito o di capitale di rischio (Venture Capital, Business Angels, altri finanziamenti)
6. Promuovere i rapporti con possibili partner in joint venture e con i più importanti clienti, fornitori e distributori

**Obiettivi  
&  
Contenuti**

# indice del Business Plan

1. Executive Summary
2. La Società
3. I Prodotti - I Servizi
4. L'Analisi del Settore
5. L'Analisi del Mercato
6. La Strategia di Marketing
7. Il Management Team
8. Il Piano Operativo produttivo
9. I Capitali necessari
10. Le informazioni finanziarie
11. La documentazione supplementare

# Business Plan - 1

La descrizione dell'Idea Imprenditoriale (**Problema – Soluzione – Prodotti/Servizi**) consiste in una presentazione dell'attività che si intende avviare, con un breve riferimento alla "genesì", alla motivazione che spinge ad intraprendere tale percorso allo scopo di dimostrare (**Analisi di Settore**) che il proprio progetto non è solo un "sogno" o una mera intuizione, ma è frutto di un processo razionale di riflessione e maturazione progressiva.

## Business Plan - 2

Per **Società** si intende, in particolare:

- l'indicazione sulla scelta effettuata
- i motivi circa la forma giuridica che si è deciso di adottare
- le attività da svolgere

All'interno del **Management Team** si presenta il profilo dell'imprenditore (o dei soci in caso di forma giuridica societaria) e dei futuri collaboratori, mettendo in evidenza quelle qualità personali e professionali che costituiranno i punti di forza per il successo dell'iniziativa

Inoltre, si illustrano i criteri organizzativi (**Piano Operativo Produttivo**) che si intendono seguire in termini di attribuzione delle mansioni e di organizzazione aziendale.

## **Business Plan - 3**

**Analisi di Mercato** e il **Piano di Marketing** hanno l'obiettivo di dimostrare la conoscenza del contesto di riferimento (**Settore**) in cui si propone di operare e il comportamento della clientela a cui i prodotti/servizi saranno proposti.

Questa parte costituisce la verifica della fattibilità commerciale dell'idea imprenditoriale poiché in essa si formulano in modo motivato gli obiettivi commerciali per i primi anni di vita dell'impresa e le strategie che si intendono adottare ai fini del loro raggiungimento.

# Business Plan - 4

Il **piano economico - finanziario** illustra la fattibilità economico e finanziaria dell'impresa:

1. definire il piano degli investimenti necessari per avviare le attività
2. elaborare un piano delle fonti di finanziamento, individuando le risorse finanziarie a cui si pensa di fare ricorso per “coprire” gli investimenti
3. consentire una valutazione della redditività del business attraverso la programmazione dei ricavi e dei costi dei primi anni di attività (conti economici previsionali)
4. stimare la situazione patrimoniale (attività e passività) con riferimento ai primi anni di attività (stati patrimoniali preventivi)
5. programmare i flussi finanziari dai quali deriva la previsione dei fabbisogni di liquidità, derivanti dagli investimenti e dai costi di gestione, e il loro grado di copertura da parte delle fonti iniziali di finanziamento e degli incassi derivanti dalle vendite e, di conseguenza, l'eventuale fabbisogno finanziario residuo da coprire con l'indebitamento (budget dei flussi di cassa)
6. fornire la spiegazione dei criteri seguiti nella redazione dei documenti precedenti (vedi nota integrativa)

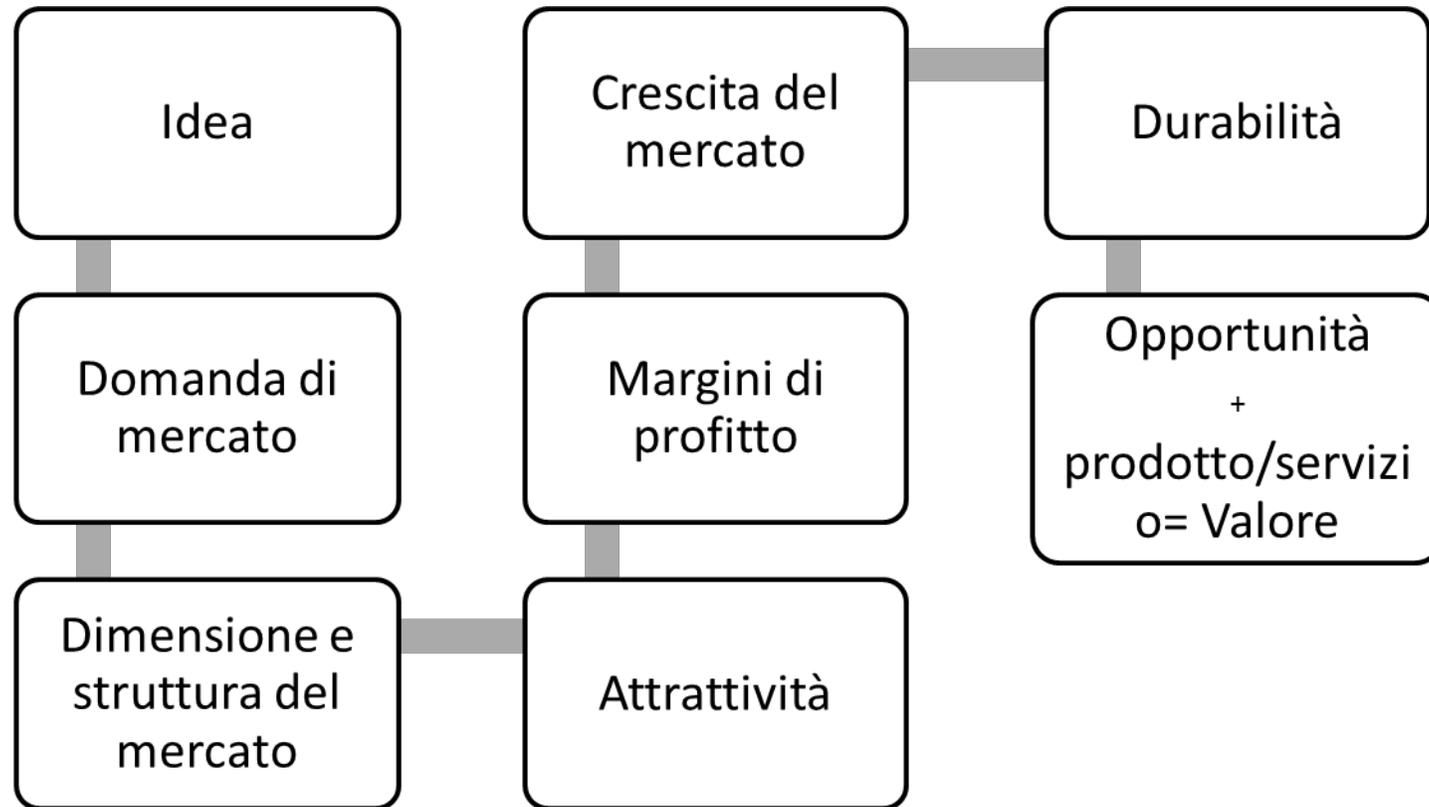
# Business Plan - 5

Per rafforzare i contenuti del Business Plan è opportuno allegare, **documentazione supplementare**:

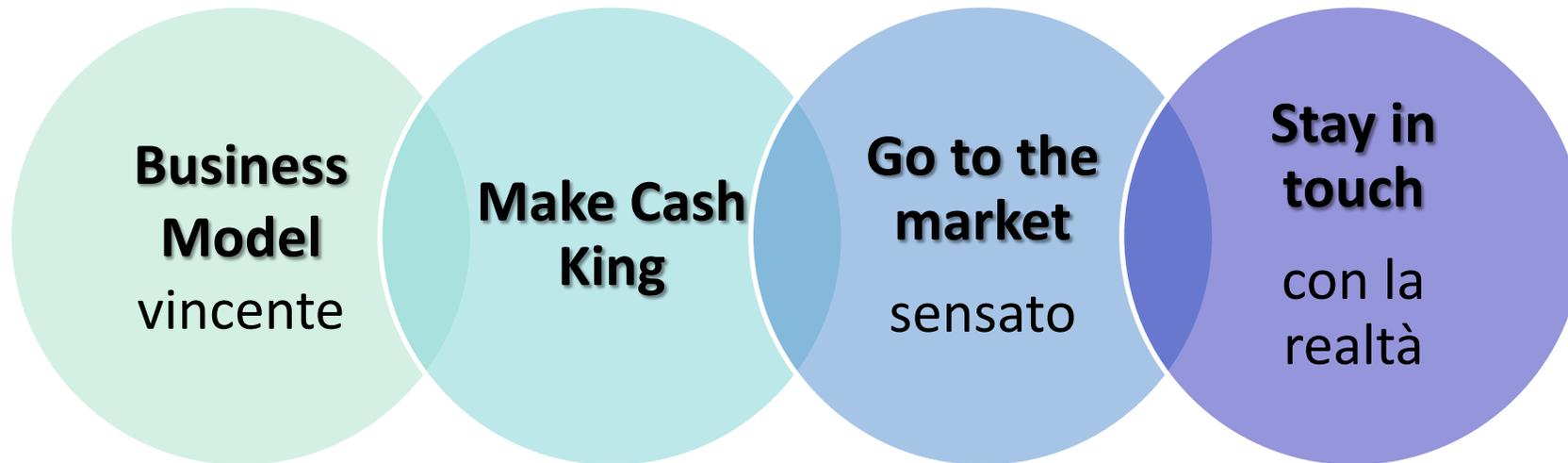
- Analisi di mercato di terze parti
- Organigramma aziendale ed elenco delle responsabilità
- Profili e cenni biografici dei fondatori e del management team
- Allegati che illustrano i tempi previsti per lo sviluppo del prodotto/servizio
- Specifiche, foto, brochure del prodotto/servizio
- Esempi di pubblicità
- Informazioni commerciali
- Copie di accordi contrattuali
- Articoli stampa e altri eventi aziendali di rilievo
- Copia integrale degli ultimi tre bilanci e relativa nota integrativa (se esistenti)

**Allegati  
&  
Documentazione**

# il mantra: KEEP OPPORTUNITY



# conclusioni



**questions & answers**

