

PROJECT WORK

Come costruire e presentare un progetto di business

Ing. Carmelo Indelicato



GLI INGREDIENTI



IDEA
200 g



TEAM
300 g



PERSEVERANZA
400 g



STRUMENTI
100 g

**MUST
HAVE**

GLI STRUMENTI - 1 PAGE PITCH



1 LINE PITCH:

Descrivi il
progetto con 1
frase!

2 - PROBLEM:

Qual è il bisogno che la
tua idea andrà a
soddisfare e come
migliorerà la vita dei
potenziali
consumatori?

3 - SOLUTION:

Perché la tua soluzione
è la migliore possibile?

4 - MARKET:

Qual è la tua nicchia di
mercato?

Come intendi
raggiungere i tuoi
consumatori e in che
tempi?

5 COMPETITORS:

Chi sono i
concorrenti?

6 - COMPETITIVE ADVANTAGE:

Quale
soluzione/innovazione
proponi? Quale il tuo
valore aggiunto?

Cosa proponi di
diverso dagli altri?

7 - BUSINESS MODEL:

Come guadagnerai?

Chi è il tuo cliente
ideale e perché
dovrebbe scegliere il
tuo prodotto servizio?

8 - TEAM & ADVISOR:

Chi sono i tuoi soci,
collaboratori, partner?

GLI STRUMENTI - 1 PAGE PITCH



1 - ONE LINE PITCH:

2 - PROBLEM:

9 - MARKETING STRATEGY:

3 - SOLUTION:

8 - FOUNDER TEAM & ADVISOR:

4 - MARKET:

5 - COMPETITORS:

11 - FUNDING AND USE OF MONEY:

6 - COMPETITIVE ADVANTAGE:

10 - MILESTONES PAST & FUTURE:

7 - BUSINESS MODEL:

Must-Have Sections

Nice-to-Have Sections

**NICE
TO
HAVE**

9 - MARKETING STRATEGY

Qual è il piano?
Quali canali?
Quali target?

10 - FUNDING AND USE OF MONEY:

Di quanto capitale hai bisogno?

Come pensi di investire il capitale a tua disposizione?

11 - MILESTONES PAST & FUTURE:

Obiettivi raggiunti, a medio e lungo termine.

Quanti pensi di guadagnare e quanti utenti/ clienti intendi raggiungere?

BUSINESS MODEL CANVAS












The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
	Key Resources 		Channels 	
Cost Structure 		Revenue Streams 		

BMC - CREAZIONE DEL VALORE



KEY PARTNERS

Chi ti aiuta?
Quali sono i principali
fornitori con cui
collabori?

KEY ACTIVITIES

Quali sono le attività
fondamentali per
generare la
proposta di valore?

KEY RESOURCES

Che risorse utilizzi?
Quali sono le risorse
indispensabili per i tuoi
prodotti o servizi?

KEY PARTNERS

Quali sono i
principali partner
con cui collabori?

KEY ACTIVITIES

Cosa fai?
Quali sono le
principali attività
svolte dalla tua
azienda?

KEY RESOURCES

Possono essere risorse
fisiche (furgone per le
consegne), risorse
umane (consulenza),
risorse intellettuali
(brevetto), risorse
finanziarie (linea di
credito).

BMC - FRONT-END AZIENDA



VALUE PROPOSITIONS

Cosa Offri?
Quale problema risolvi?

CUSTOMERS RELATIONSHIPS

Crea un "Avatar" per ogni tuo cliente tipo specificando quali caratteristiche dovrebbe avere, come età, sesso, luogo, reddito, preferenze, ecc. .

CUSTOMERS SEGMENTS

Come interagisci con i tuoi clienti nelle varie fasi di costruzione, crescita e mantenimento?

Cosa fai per costruire la tua "base di clienti"?

VALUE PROPOSITIONS

Cosa rende unica la tua soluzione rispetto a soluzioni alternative esistenti?

CHANNELS

Come fai arrivare la soluzione ai tuoi clienti?

CUSTOMERS RELATIONSHIPS

Chi sono i tuoi clienti?
Per ognuno di essi, perché dovrebbero scegliere la tua soluzione?

CHANNELS

Hai un negozio fisico, un sito web o telefonicamente?
Una volta identificati i canali, trova quello che lavora meglio e motivalo.

CUSTOMERS SEGMENTS

Cosa fai per incrementare il numero dei clienti?

Cosa fai per mantenere le relazioni con i tuoi clienti che hanno già utilizzato la tua soluzione?

BMC - SOSTENIBILITA' ECONOMICA



COST STRUCTURE

Che tipo di costi
sono previsti?
Di che ammontare?

REVENUE STREAMS

Come guadagni?

REVENUE STREAMS

Qual è il prezzo o
quanto sarebbe
disposto a pagare
ogni cliente tipo per
la tua soluzione?

COST STRUCTURE

Quali sono i tuoi costi?

Quali sono i costi
necessari affinché il
modello funzioni?

COST STRUCTURE

Quali attività chiave
sono le più costose?

Descrivi i costi fissi, i
costi variabili e
l'economia di scala.

REVENUE STREAMS

Quanto costano le
soluzioni simili alle
tue?

Come paga?

Abbonamento, vendita
diretta, telemarketing,
ecc...