



University Spin-offs Alliance:

From the idea to the market through mentoring and transnational entrepreneurial teams

Modulo 2. Parte 1

Sviluppare un'idea di business: come formulare un *business plan*

Disclaimer: Il sostegno della Commissione europea per la produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono solo le opinioni degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che può essere fatto delle informazioni ivi contenute..

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Project partners:



Tabella dei contenuti

Introduzione.....	3
Pianificare un'idea di business:perché?.....	4
Analizzare per essere preparati alla pianificazione.	6
Il business plan.....	8
Esempi pratici.....	12
Fonti.....	16

Informazioni su questo materiale didattico

In questo materiale didattico incontrerete diverse icone:



Autori



Link a pagine web o ulteriore letteratura



Video



Letteratura



Importante da ricordare



Domande che ti ispirano a pensare in modo imprenditoriale

Introduzione

L'imprenditorialità è la spina dorsale di ogni economia e – da sempre - un motore per lo sviluppo economico e della competitività. L'economia è in fase di trasformazione ed è importante trovare idee di business nuove e sostenibili. È essenziale essere in grado di creare imprese vitali, con nuovi prodotti, in grado di proporre nuove opportunità dal punto di vista produttivo e lavorativo.

Per migliorare le competenze imprenditoriali e promuovere la realizzazione di nuove idee di business - come parte del **progetto "SPINteams"** - si sta sviluppando una serie di webinar.

Una volta assimilata la base di conoscenze su come sviluppare le competenze imprenditoriali personali e come agire, è necessario continuare a pensare ai dettagli sulla pianificazione e realizzazione del fare impresa. In questo materiale, che completa il secondo webinar, esamineremo le questioni di base della pianificazione e della realizzazione imprenditoriale.

Cerchiamo di trovare una risposta alla domanda: come formulare il business plan? L'obiettivo di questo corso di formazione è quello di sostenere i nostri partecipanti nel migliorare le loro capacità imprenditoriali e di business.



Autori:

Ieva **Bruksle**

(Turība University, Faculty of Business Administration)



Entrepreneurship

<https://intelligence.weforum.org/topics/a1Gb0000000LGqtEAG?tab=publications>



SPINteams project

<https://www.spinteam.eu/>

Pianificare un'idea di business, perché?

Avete un'idea di business a cui aspirate? Avete trovato un'idea che fornisce una valida risposta a una domanda insoddisfatta? L'idea di business è quindi arrivata come soluzione a un problema?

"Trovare una nuova opportunità di business commerciale significa essere in grado di trovare una soluzione a un problema - una soluzione per la quale un numero sufficiente di persone è disposto a pagare e una soluzione che i concorrenti non hanno (ancora) trovato" (Burns, 2020).

Siete pronti per implementare l'idea? Con cosa dovete iniziare?

Create un piano, create la vostra visione e mettetela su carta.

Perché pianificare? Perché è importante?



Business plan essence (pixabay)



Ričards Andersons - CEO & Founder of CrossChem

"Devi pianificare tutto! Sedetevi, create una tabella Excel, fate dei modelli! I dettagli e le sfumature sono importanti!" (Intervista con Ričards Andersons 1.12.2021).

Krists Blažēvičs - Board member and co-founder of BG Noma LTd "È necessario pianificare in modo che sia possibile vedere la visione e l'obiettivo che è appropriato e necessario



Cosa ne pensi?

Hai bisogno di scrivere un business plan?



Ričards

Andersons - CEO & Founder of CrossChem

<https://www.linkedin.com/in/richard-anderson-2483bba7/>



Krists Blažēvičs

- Board member and co-founder of BG Noma LTd

<https://www.linkedin.com>

alla situazione specifica. Scrivere, analizzare, pensare in gruppo" (Intervista con **Kristis Blazevics** 1.12.2021).



Gundars Strazdiņš – Owner of Visual Experts

“La pianificazione aziendale permette di trovare un punto di riferimento. Trarre conclusioni. Metterlo su carta nel 90% dei casi aiuta a chiarire se funzionerà o no!”. (Intervista con **Gundars Strazdiņš** 1.12.2021).

Kaspars Ritums - Owner of Movers.lv

“È necessario pianificare per eliminare ambiguità, domande ed errori. Aiuterà a ottenere un parere competente" (Intervista con **Kaspars Ritums** 2.12.2021).

Mārtiņš Laizāns - Owner of Dream Property Management

“Devi capire cosa venderai e come lo venderai. Potete preparare un piano concettuale breve e chiaro, che sarà migliorato durante il lavoro" (Intervista con **Martins Laizans** 2.12.2021).

Harijs Ābele – Creator and idea author of Beloved boards

“Avete bisogno di un business plan molto dettagliato, non solo per la parte finanziaria. È necessario capire chi, quanto e perché il cliente comprerà il tuo prodotto - il più chiaramente possibile! " (Intervista con **Harijs Ābele** 3.12.2021).

Alise Balgalve - CEO Muesli Graci

“Il business plan è necessario per capire se il business sarà in grado di vivere, quando sarà finanziariamente stabile! Può essere usato come misura per capire se l'impresa sta procedendo come previsto" (Intervista con **Alise Balgalve** 3.12.2021),



Gundars

Strazdiņš- Owner of Visual Experts

<https://www.linkedin.com/in/gstrazdins/>



Kaspars Ritums

Owner Movers.lv

<https://www.linkedin.com/in/kaspars-ritums-936a7230/>



Mārtiņš Laizāns -

Owner of Dream Property Management

<https://www.linkedin.com/in/m%C4%81rti%C5%86%C5%A1-laiz%C4%81ns-6b93b349/>



Harijs Ābele –

Creator and idea author - Beloved boards

<https://www.linkedin.com/in/harijs-%C4%81bele-282a89127/>



Alise Balgalve -

CEO Muesli Graci

<https://www.linkedin.com/in/alise-balgalve-8037b38a/>



From idea to success (pixabay)

Un business plan è la pianificazione sul come eseguire ogni fase d'implementazione di un'idea imprenditoriale. Non deve essere necessariamente un piano scritto. Si può pianificare la propria strategia aziendale mentalmente. Tuttavia, ciò che è importante è che si abbia – in mente - un piano d'azione fattibile e di qualità prima di iniziare un business, in modo da non tuffarsi semplicemente e sconsideratamente. (Genadinik, 2015)

Scrivere un business plan vi costringerà a pensare e sviluppare le competenze di cui si ha bisogno, in modo da far nascere un business di successo. (Clark, 2018)

Un business plan è uno strumento che aiuta a testare la fattibilità di un'idea imprenditoriale, uno strumento che permette di organizzare e creare la struttura del modello di business, e – al tempo stesso - uno strumento per valutare le possibili alternative. Occorre creare un business plan per capire le sfumature possibili nel realizzare l'idea imprenditoriale. Pensare a *chi*, *cosa* e *come* proporre e vendere.

Analizzare per essere preparati alla pianificazione.

Per pianificare e definire una visione della propria idea di business sono necessarie informazioni di base. È importante, quindi, capire esattamente quali informazioni devono essere selezionate, raccolte e analizzate.



Pianifica, ti aiuterà a sviluppare nuove idee.



Cosa ne pensi?

Cosa deve essere analizzato in preparazione di un business plan?

Cosa sarebbe importante conoscere?



Information analysis (pixabay)

Informazioni da raccogliere per l'analisi

Situazione del mercato	Clienti potenziali	Concorrenti
<ul style="list-style-type: none"> •Stabilità del mercato •Tendenze del mercato •Quadro normativo •Aliquote fiscali •Sistema finanziario •Sistema informativo •Sistema di trasporto •Infrastruttura di supporto all'imprenditorialità 	<ul style="list-style-type: none"> •Popolazione •Struttura della popolazione •Livello di reddito •Struttura delle spese •Sistema di valori •Abitudini e comportamenti dei consumatori 	<ul style="list-style-type: none"> •Concorrenti diretti •Concorrenti indiretti •Esistenza di un leader di mercato •Comportamento dei concorrenti sul mercato •Vantaggi e svantaggi dei concorrenti

Selezionare e raccogliere le informazioni può essere un processo che richiede tempo, in quanto occorre individuare ed utilizzare molteplici fonti. Inoltre, può risultare necessario condurre ricerche di mercato approfondite attraverso sondaggi, discussioni e interviste.

Tuttavia, è importante determinare esattamente quali informazioni devono essere ottenute. Occorre raccogliere informazioni che permettano di creare una visione per una nuova idea di business e valutarne le conseguenze. Le informazioni da



Informazioni

<https://ec.europa.eu/eurostat>



Informazioni

<https://data.oecd.org/>



Informazioni

<https://data.worldbank.org/>



Godwill, Engwa Azeh.
Fundamentals of Research Methodology: A Holistic Guide for Research Completion, Management, Validation and Ethics. 2015. eBook. Database: (EBSCOhost)



Walle, Alf H
Qualitative. Research in Business: A Practical Overview. 2015. eBook., Database: (EBSCOhost)

raccogliere e da analizzare possono essere molteplici e possono riguardare vari aspetti: da quelle specifiche inerenti l'idea iniziale, al campo di attività e – quindi – inerenti il mercato scelto.



Più si è informati, più si è preparati!

Il business plan

A questo punto, le informazioni dovrebbero essere state raccolte e le principali conclusioni dovrebbero essere state tratte. Si è pronti a modellare e dettagliare la propria idea di business.

Ora è importante capire che cosa deve essere incluso nel piano. Il creatore del business plan è responsabile del contenuto del piano. Tuttavia, la pianificazione deve essere sempre collegiale, nel senso che deve coinvolgere attivamente tutti coloro che influenzano e/o influenzeranno il percorso ideato.

Come possibile esempio di contenuto, possiamo usare in "Business Model Generation" (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010)

Contenuto del piano aziendale

Riassunto esecutivo

Il team

Profilo del management

Perché siamo la squadra vincente

Il modello di business

Visione, missione e valori

Come funziona il nostro modello di business

Proposta di valore

Mercato di destinazione

Piano di marketing

Risorse e attività chiave



Il contenuto di diversi business plan potrebbe essere differente!



Template

<https://templates.office.com/en-us/business-plans>

Analisi finanziaria

- Analisi di pareggio
- Scenari di vendita e proiezioni
- Spese di capitale
- Costi operativi
- Requisiti di finanziamento

Ambiente esterno

- L'economia
- Analisi di mercato e tendenze chiave
- Analisi dei concorrenti
- Vantaggi competitivi del nostro modello di business

Tabella di marcia per l'implementazione

- Progetti
- Pietre miliari
- Gantt**

Analisi del rischio

- Fattori limitanti e ostacoli
- Fattori cruciali di successo
- Rischi specifici e contromisure

Conclusioni

Allegati

Un business plan può anche servire come guida per l'implementazione. (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010)

Quando si crea un business plan, tutti gli aspetti dell'operazione sono descritti e le informazioni precedentemente raccolte possono essere utilizzate.

Un buon strumento per creare un business plan è il Business Model Canvas. Infatti, il lavoro effettuato per pensare e pianificare il proprio modello di business è la base perfetta per scrivere un valido business plan (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010).



Samples

<https://www.bplans.com/sample-business-plans/>



Facilitare lo sviluppo di un business plan, utilizza vari strumenti di modellazione.

Business Model Canvas



Business Model Canvas (Stratrgyzer.com)

“Usate la Tela per fornire ai lettori un immediato ritratto visivo del vostro modello. Idealmente, illustrate gli elementi con un disegno. Poi descrivete la proposta di valore, mostrate la prova del bisogno del cliente e spiegate come raggiungerà il mercato. Descrivere le risorse chiave e le attività necessarie per costruire ed eseguire il modello di business” (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010).

Il Business Model Canvas comprende nove blocchi di elementi interconnessi, ognuno dei quali influenza l'altro. Al suo centro c'è la proposta di valore (box 1). Sulla destra ci sono per i blocchi del modello di business che sono guidati dal valore per i clienti: Il segmento dei clienti (box 2), le relazioni con i clienti (box 3), i canali (di distribuzione) (box 4) e il flusso delle entrate di risultato (box 5). I restanti quattro blocchi a sinistra sono guidati dalle prestazioni aziendali: Attività chiave (casella 6), Risorse chiave (casella 7), Partnership chiave (casella 8) e la risultante Struttura dei costi (casella 9) (Burns, 2020).

Si può creare un modello su un computer, con note adesive su una lavagna, da soli o in gruppo; gli approcci possono essere diversi, la cosa principale è ottenere una visione comune.

Un buon strumento per la modellazione del business è anche Rebelbase Platform and Project Builder e le sue guide - Ideation, Validation, Launch, Scalability, Impact, Financials.



Canvas tool

<https://www.strategyzer.com/resources/canvas-tools-guides>



Cosa ne pensi?

Come si forma il valore di un bene o servizio?

Quali sono i clienti chiave?

Chi sono i partner principali?

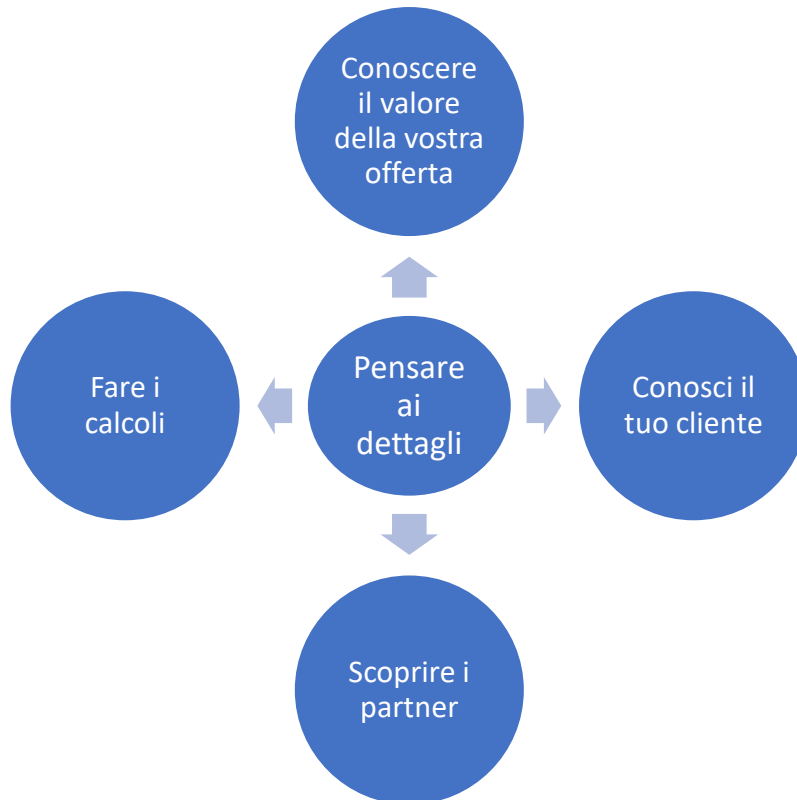
Quali saranno le principali attività da svolgere?



Rebelbase platform

<https://rebelbase.co/>

Pensare, creare, scrivere e visualizzare! La cosa principale è essere consapevoli degli aspetti più importanti.



Aspetti importanti dell'idea di business

Se sei sicuro del successo, avrai successo. La fiducia crea fiducia.



È fondamentale ricordare che i dettagli sono importanti!

Esempi pratici

Nella parte conclusiva del materiale proposto, esamineremo alcuni esempi pratici di imprenditorialità. Tutti gli esempi da considerare sono idee di business che sono state realizzate dai laureati dell'Università Turiba (Lettonia), Facoltà di Economia Aziendale.

BG Noma LTD

"BG NOMA Ltd" è una società di noleggio di attrezzature edili in rapida crescita. Sette anni sul mercato e più di 5.000 progetti nei paesi baltici. Ci sono buone prospettive per un ulteriore sviluppo dell'azienda.

L'idea di business è stata sviluppata e realizzata da due studenti dell'Università Turiba con il supporto di Turiba Business Incubator. I futuri partner commerciali hanno utilizzato le conoscenze e le infrastrutture acquisite all'università.

Muesli Graci (Felice Ltd)

Produce muesli funzionale: cereali caldi e pasti veloci di alto valore nutrizionale. Il marchio Graci ha ricevuto il Red Dot Design Award per la linea di imballaggio del muesli HEALTH (nel 2018), considerato tra gli esperti del mondo del design come uno dei premi di design più rinomati. Graci è il primo marchio nei Paesi Baltici a cui è stata concessa la categoria "Best of the Best". I prodotti sono esportati in vari paesi del mondo - Islanda, Nuova Zelanda, Danimarca, Francia, Cina, Arabia Saudita ecc. (MusleGraci.com, 2021)

"L'inizio di questo business è stato ispirato dalla mancanza di un prodotto così efficace sul mercato" (Intervista con Alise Balgalve 3.12.2021).

CrossChem Ltd

CrossChem produce AdBlue® certificato dal 2009, CrossChem ha sviluppato e mantiene la propria rete pubblica di stazioni AdBlue® che fornisce un facile rifornimento per chiunque si trovi sulla strada. Produce prodotti chimici per tutti i segmenti del trasporto.



**Turiba
University**

<https://www.turiba.lv/en>



BG Noma Ltd

<https://bgnoma.lv/>



Muesli Graci

<http://muesli-graci.com/en>



Watch it!

<https://www.facebook.com/MuesliGraci/videos/124982755889049>



CrossChem Ltd

<https://crosschem.lv/?lang=en>

Fabbricante ed esportatore con capitale 100% lettone, ha stabilito più di 15 fabbriche in tutto il mondo, oltre a fornire esportazioni in più di 50 paesi del mondo (Intervista con Rīčards Andersons 1.12.2021)

Movers.lv

L'azienda fornisce servizi professionali di trasloco e imballaggio. L'azienda ha esperienza nell'organizzazione di traslochi in diversi paesi europei. Il proprietario dell'azienda, Kaspars, apprezza molto le conoscenze acquisite all'Università Turība, che gli hanno permesso di migliorare le operazioni dell'azienda (Intervista con **Kaspars Ritums** 2.12.2021).

Ekselsio Ltd

Ekselsio è un'agenzia di marketing digitale con esperienza nei mercati lettone, estone, finlandese e CIS. Lo sviluppo di questa idea di business è il risultato della cooperazione internazionale. Durante gli studi, uno studente dell'Università di Turība ha scoperto un interesse comune con uno studente di scambio dell'Università partner finlandese, che ha portato alla nuova azienda. L'impresa è stata avviata nell'incubatore di imprese di Turība e gli studenti hanno approfittato delle opportunità fornite dalle classi di mentoring (Intervista con **Danil Katkevitch** 3.12.2021).

Amro Baltic Ltd

La società fornisce le attrezzature e le soluzioni per lo sviluppo del business. AMRO BALTIC ha iniziato la sua attività nel 2013. Diverse soluzioni tecnologiche sono offerte alle aziende commerciali, manifatturiere, sanitarie, di ospitalità e di trasporto. Ģirts Belazerovs - cofondatore di AMRO Baltic, sottolinea che il successo si basa sulla capacità di fare ciò che il mercato richiede e adattarsi alla situazione (Intervista con Ģirts Belazerovs 3.12.2021).

Dream Property Management

Dream Property Management è servizi di agenzia immobiliare a "ciclo completo": acquisto/locazione, supporto legale, costruzione, pulizia, acquisizione clienti, gestione delle abitazioni. Dream Property Management non è il primo progetto imprenditoriale realizzato da un alunno di Turība Mārtiņš Laizāns.



Movers.lv

<http://www.movers.lv/en/g/>



Ekselsio Ltd

<https://ekselsio.me/en/>



Amro Baltic Ltd

<https://www.amro.lv/>



Dream Property Management Ltd

<http://dreamproperty.lv/lv/>

Il primo progetto realizzato è stato un deposito di biciclette per gli studenti. Mārtiņš ammette che bisogna cercare e testare le idee fino a trovare la giusta idea di business (Intervista con Mārtiņš Laizāns 2.12.2021).

Visual Experts Ltd



Visual Experts (Gundars Strazdins)

Gundars Strazdiņš in qualità di grafico esperto sta aiutando aziende, ONG, manager di marketing, proprietari di start-up a creare visualizzazioni che comunicano i valori e i messaggi precisi dei loro marchi o prodotti. Gundars è stato uno studente attivo, che già durante gli studi è stato coinvolto nella realizzazione di vari progetti. Dopo la laurea, ha iniziato a lavorare come freelance e ha fondato la sua azienda. È sempre pronto a condividere la sua esperienza (Intervista con Gundars Strazdiņš 1.12.2021).

Beloved Boards Ltd



Beloved boards products (Harijs Ābele)

Beloved Boards produce tavole di attività educative in legno per bambini dai 6 mesi ai 3 anni da materiali grezzi ottenuti in Lettonia. La merce viene esportata in vari mercati. Harry ammette di aver trovato l'idea studiando e ascoltando i racconti dei suoi compagni di scuola su altri produttori di giocattoli e sui problemi di vendita" (Intervista con Harijs Ābele 3.12.2021).



Visual Experts Ltd

<http://visualexpert.co/>



Beloved boards

<https://www.beloved-boards.com>



Guarda!

<https://fb.watch/9TzN9ii1Rn/>



Guarda!

Guarda il secondo webinar sulla pagina web dello SPINTeam

<https://www.spinteam.eu/>





Fonti

Clarke, M. R., (2018), How to Write a Business Plan That Doesn't Suck: The Ultimate.

Colwell, K., (2019), Starting a Business QuickStart Guide: The Simplified Beginner's Guide to Launching a Successful Small Business, Turning Your Vision into Reality, and Achieving ... Dream ClydeBank Media LLC.

Grant, W., (2020) How to Write a Winning Business Plan: A Step-by-Step Guide to Build a Solid Foundation, Attract Investors & Achieve Success.

Genadinik, A, (2015). Business Plan Template and Example: How To Write A Business Plan: Business Planning Made Simple. Semantic Valley LLC. .

Osterwalder, A., Pigneur, Y., (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons.

World Economic Forum (2021). *Future Readiness of SMEs: Mobilizing the SME Sector to Drive Widespread Sustainability and Prosperity*. Retrieved from: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_Readiness_of_SMEs_2021.pdf

Interviews

with Alise Balgalve 3.12.2021

with Danil Katkevitch 3.12.2021

with Girts Belazerovs 3.12.2021

with Gundars Strazdins 1.12.2021

with Harijs Abele 3.12.2021

with Kaspars Ritums 2.12.2021

with Kristis Blazevics 1.12.2021

with Ricards Andersons 1.12.2021

Prepared by: Ieva Bruksle



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



PROJECT PARTNERS:

