



Approfondimento

Creazione d'impresa e business design



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
CHIETI PESCARA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

Creazione d'impresa e business design

Imprenditori si nasce?

La paura di **fallire** spesso ci blocca ad agire, facendoci restare fermi in un mondo in costante movimento. In realtà, proprio come nei videogiochi, è provandoci e fallendo più volte che si riesce a completare il livello e ad aver successo, raggiungendo l'obiettivo prefissato.

Guarda l'intervista a **Nicolò Santin**, nominato da **Forbes** tra i **Top 100 Under 30**, CEO & Co-founder della startup Gamindo.



<https://www.youtube.com/watch?v=Knxti2GUwxI>



Creazione d'impresa e business design

Non aspettate il momento perfetto!

Siate curiosi!

Circondatevi di un team competente!

Fallimento non è il contrario di successo!

Pensate sempre al piano b, c, d...z

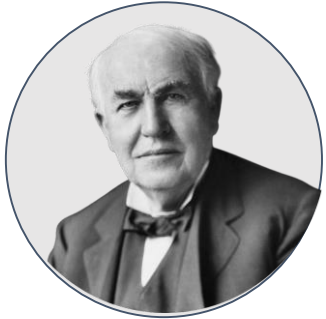
Imprenditori e innovatori della storia



“Se avessi chiesto ai miei clienti cosa avessero voluto, mi avrebbero risposto: un cavallo più veloce”. **Henry Ford**



“Il termine utopia è la maniera più comoda per liquidare quello che non si ha voglia o il coraggio di fare”.
Adriano Olivetti



“Non ho fallito. Ho solo provato 10.000 metodi che non hanno funzionato”. **Thomas Edison**



“Siate affamati, siate folli”.
Steve Jobs

Le skills dell'imprenditore di oggi

1. Pensiero critico (capacità di analisi)
2. Creatività
3. Problem Solving
4. Capacità di lavorare sotto-pressione
5. Capacità di lavorare in team
6. Public Speaking



Da dove partire?



WHAT'S THE PROBLEM?!



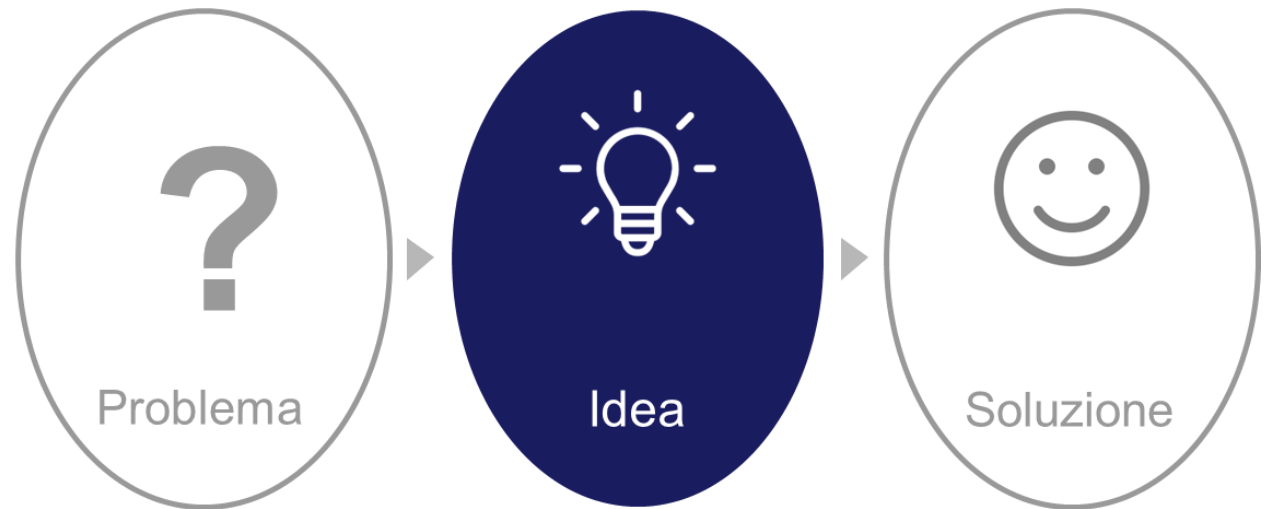
L'idea imprenditoriale

L'idea imprenditoriale può nascere da varie fonti:

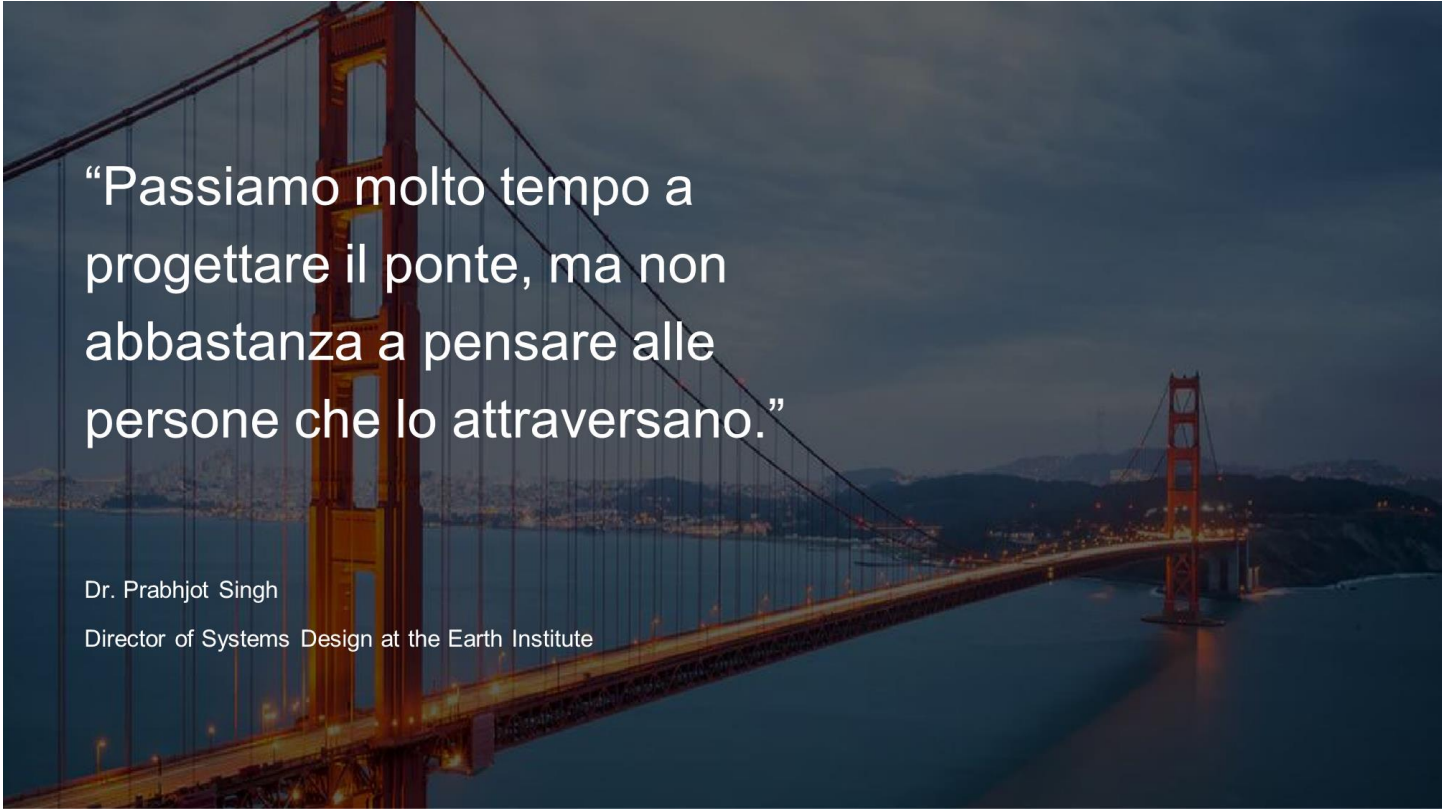
- identificazione di un bisogno del mercato
- innovazione tecnologica
- una passione personale
- volontà di risolvere un problema specifico

Il punto da cui la **ricerca dell'idea** dovrebbe cominciare è il **cliente**, comprendere profondamente le sue esigenze e le sue preferenze.

Un **approccio centrato sul cliente** aiuterà a creare prodotti o servizi che rispondono direttamente alle sue necessità, andando a soddisfare un bisogno reale.



L'idea imprenditoriale

A photograph of the Golden Gate Bridge at night, illuminated by warm lights against a dark sky and water. The bridge's iconic orange-red towers and suspension cables are visible.

“Passiamo molto tempo a progettare il ponte, ma non abbastanza a pensare alle persone che lo attraversano.”

Dr. Prabhjot Singh

Director of Systems Design at the Earth Institute



Creazione d'impresa e business design: Vision e Mission

Cos'è la Vision di un'impresa?

La **Vision** è il **PERCHÈ** di un'impresa, ciò a cui aspira.

Come definire la Vision?

Domandati:

- ✓ Dove vuoi arrivare?
- ✓ Se un giorno dovessi realizzare il tuo sogno/la tua visione, quale impatto avrebbe?
- ✓ Come cambierebbe il mondo?



Creazione d'impresa e business design: Vision e Mission

Esempi di Vision

- **IKEA**: “Offrire una vita quotidiana migliore a molte persone”
- **DISNEY**: “Rendere felici le persone”
- **APPLE**: “Un computer in ogni casa”
- **GOOGLE**: “Fornire accesso alle informazioni del mondo con un clic”



Creazione d'impresa e business design: Vision e Mission

Cos'è la Mission di un'impresa?

La **Mission** è cosa fai per realizzare la tua **Vision**.

Come definire la Mission?

Domandati:

- ✓ Quali sono gli **obiettivi di medio-breve termine**?



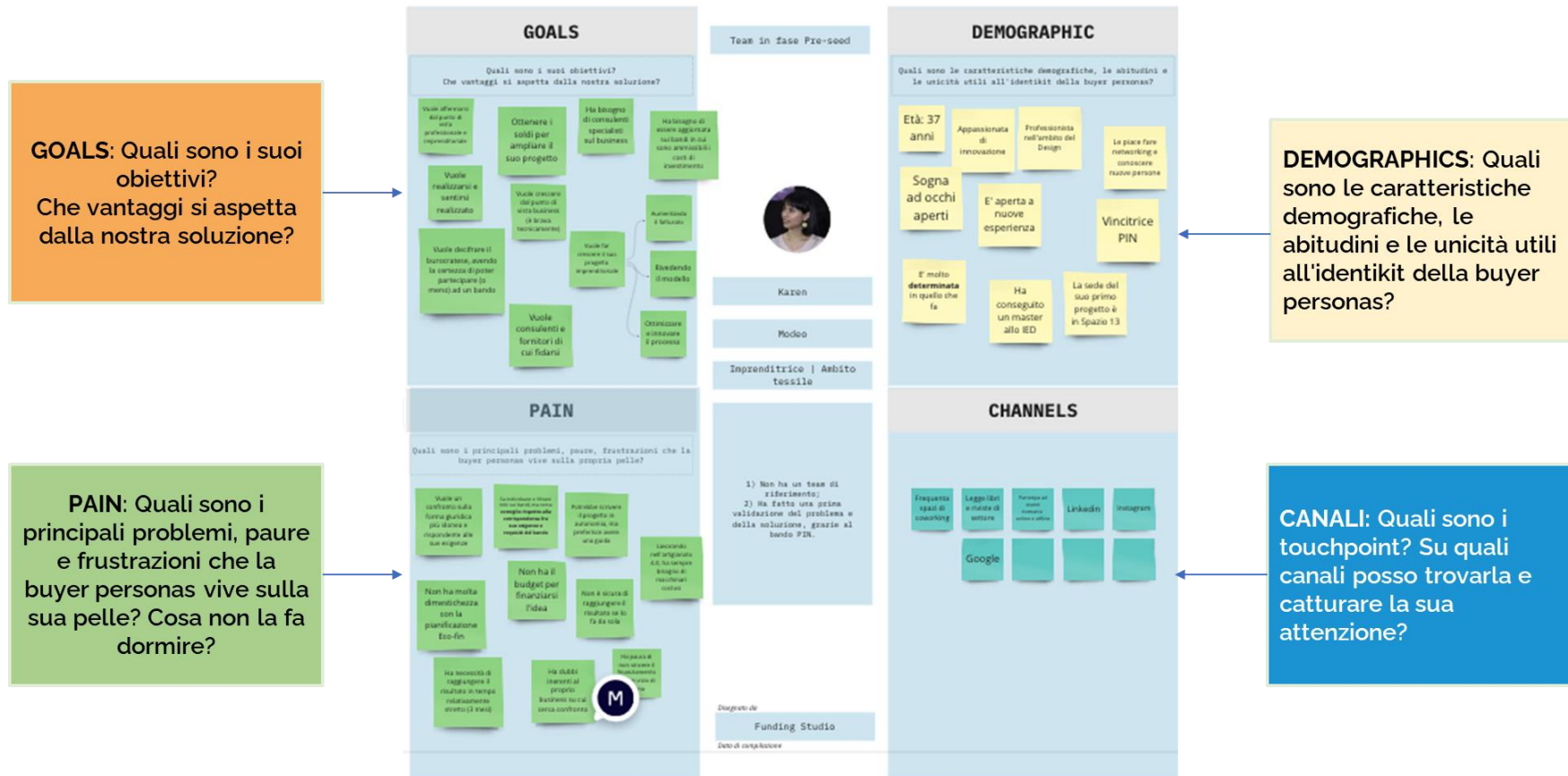
Creazione d'impresa e business design: Vision e Mission

Esempi di Mission

- **IKEA**: Offrire un'ampia gamma di prodotti di arredamento, ben disegnati, funzionali e ad un prezzo così basso che più persone possano permetterselo.
- **DISNEY**: Creando esperienze di divertimento.
- **APPLE**: Fornire la migliore esperienza informatica a studenti, educatori, progettisti, scienziati, ingegneri e consumatori in più di 140 paesi del mondo.
- **GOOGLE**: Organizzare le informazioni a livello mondiale e renderle universalmente accessibili e utili.



La definizione della Buyer Personas



L'analisi di mercato come step fondamentale



https://www.youtube.com/watch?v=nN82LK-z4Ug&ab_channel=Investiamo

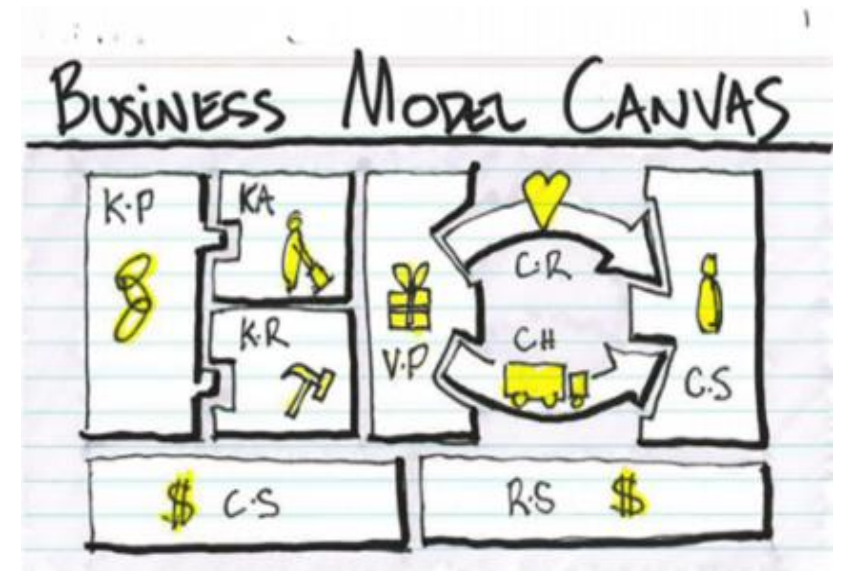


Cos'è un modello di business?

Il **Business Model** è la logica attraverso cui un'impresa **crea**, **cattura** e **distribuisce valore**.

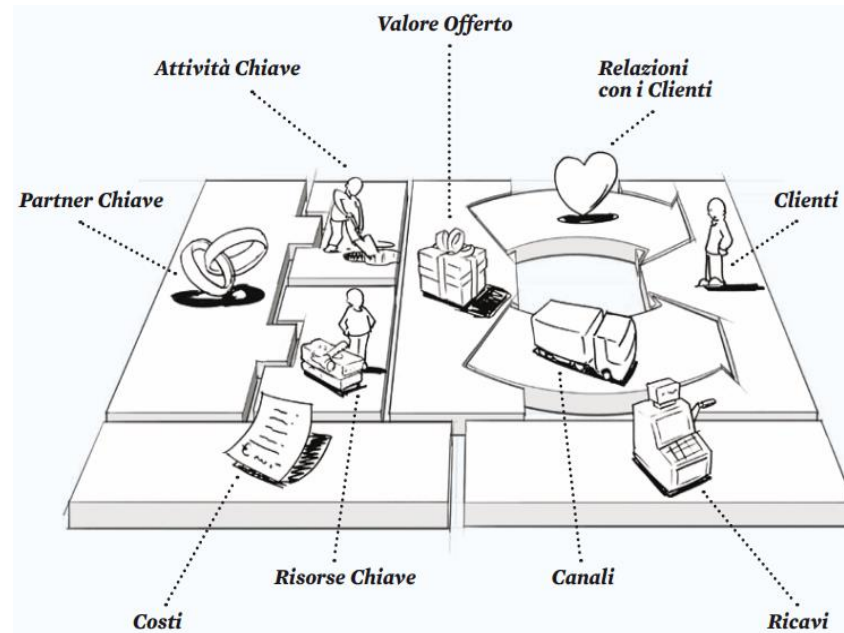
La logica che permette a un'organizzazione di **sostenersi finanziariamente**.
Più semplicemente, è la logica che permette a un'azienda di sostenersi.

Business Model = Sistema operativo



Cos'è un modello di business?

Si può immaginare il **Business Model** come il disegno di un progetto che descrive il funzionamento dell'organizzazione.



Il Business Model Canvas

Perché usiamo il **Business Model Canvas**?

ACCESSIBILE

- Open Source
- Non richiede eccessivi tecnicismi: è intuitivo

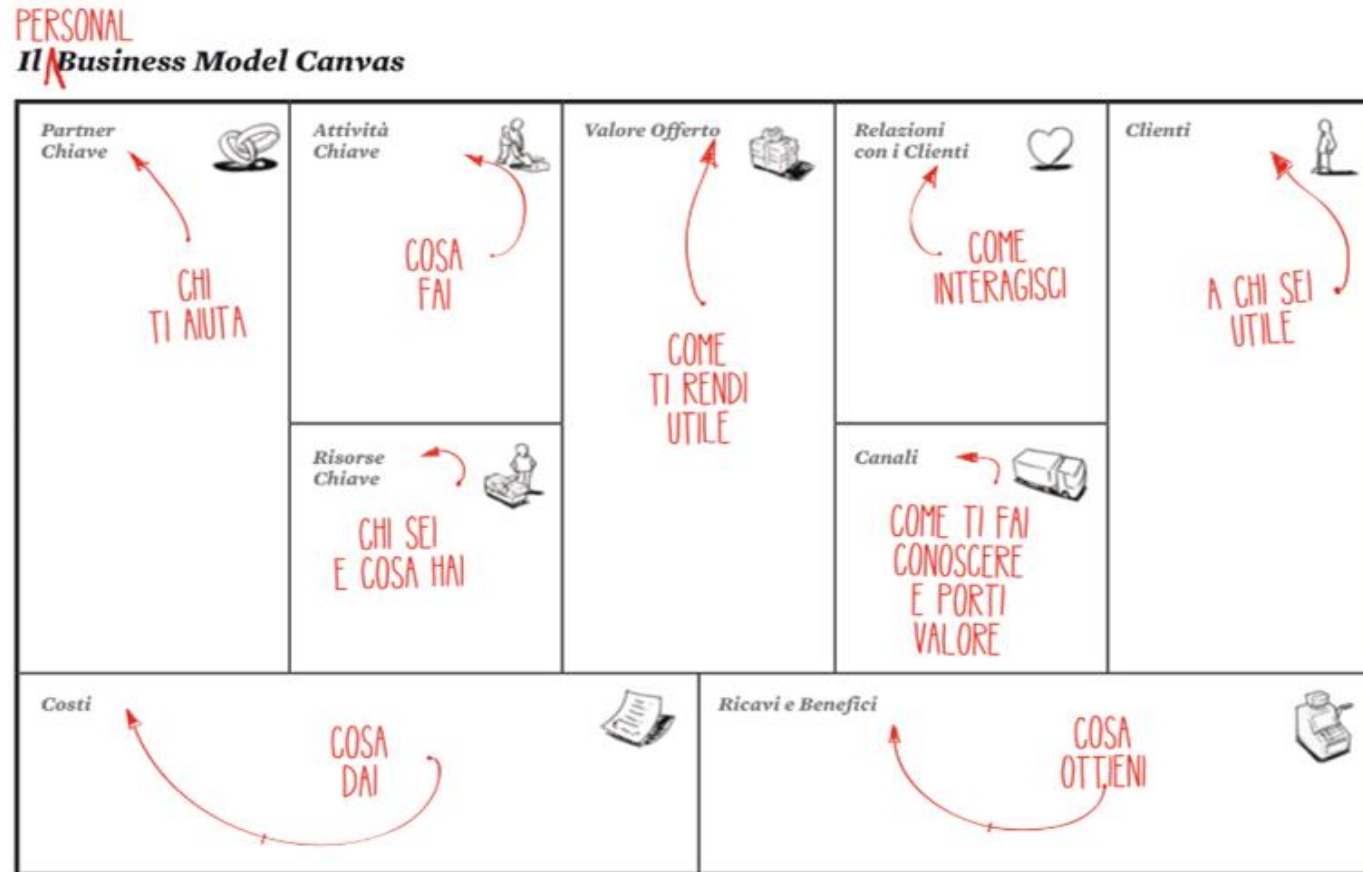
INNOVATIVO

- Logica collaborativa: favorisce allineamento del team sull'idea (Post-it);
- Parte dal presupposto che i membri del team sono la PRIMA risorsa del progetto

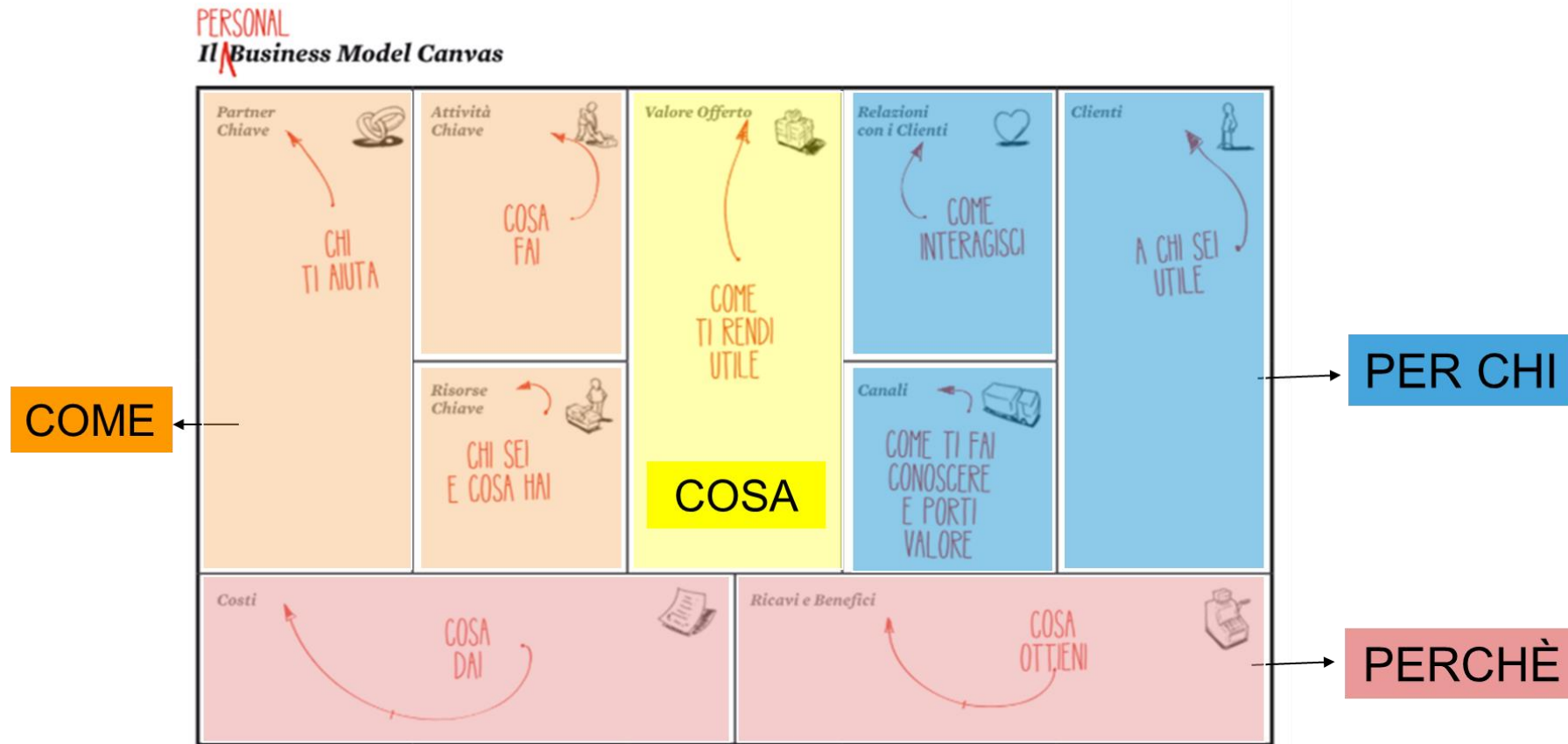
PROCESSO ITERATIVO

- Strumento Agile e Smart: consente di ridurre i tempi che separano l'analisi dall'azione;
- Si basa su un processo «empirico»: Ipotesi-Verifica

I 9 elementi del Business Model Canvas



I 9 elementi del Business Model Canvas



Business Model Canvas: i Clienti

I **clienti** sono essenziali: nessuna organizzazione sopravvive senza di loro.

Cose da ricordare:

- ✓ Clienti diversi → Valori, Canali e Relazioni diversi.
- ✓ Alcuni pagano, altri no, ma entrambi possono essere strategici.
- ✓ Il guadagno può variare molto tra i gruppi di Clienti.

In base alla tipologia di impresa:

- **B2B** → i clienti sono altre aziende.
- **B2C** → i clienti sono rappresentati dai consumatori finali.
- Clienti paganti e non paganti

Alcune aziende monetizzano anche attraverso utenti non paganti.



Business Model Canvas: il Valore Offerto

Valore Offerto = Benefici generati da prodotti o servizi.

✓ È il motivo per cui un Cliente sceglie un'azienda invece di un'altra.

Elementi chiave del Valore Offerto

1. Comodità → Risparmio di tempo e minori disagi
2. Prezzo → Soluzioni più economiche
3. Design → Un prodotto ben progettato può giustificare un prezzo più alto
4. Brand o Status → Identità e prestigio
5. Meno Costi → Soluzioni che riducono le spese aziendali
6. Meno Rischi → Supporto per decisioni più sicure

Business Model Canvas: i Canali

I **Canali** svolgono 5 funzioni essenziali:

- Creano consapevolezza sui prodotti/servizi.
- Aiutano i Clienti a valutarli.
- Permettono ai Clienti di acquistare.
- Consegnano il Valore Offerto.
- Offrono assistenza post-vendita per garantire soddisfazione.

Esempi di Canali tipici:

- Personale o telefonico
- On-site / In-store
- Consegna a domicilio
- Internet (social media, blog, email)
- Media tradizionali (TV, radio, giornali)



Business Model Canvas: le Relazioni con i clienti

Tipologie di **Relazioni**:

- Personali → Interazione diretta (es. assistenza dedicata).
- Automatizzate → Chatbot, email automatiche.
- Self-service → Il Cliente si gestisce in autonomia.
- Acquisti singoli o abbonamenti?

Obiettivi delle Relazioni:

- Acquisire nuovi Clienti
- Conservare i Clienti esistenti
- Aumentare i Ricavi dai Clienti attuali

L'evoluzione nel tempo:

Prima: Acquisizione aggressiva (es. telefonini gratuiti).

Ora: Fidelizzazione e aumento del valore per Cliente.



Business Model Canvas: i Ricavi

Le organizzazioni devono:

- ✓ Capire quale Valore i Clienti sono disposti a pagare.
- ✓ Farsi pagare nel modo preferito dai Clienti.

Esistono due categorie di **Ricavi**:

1. Pagamenti occasionali → Acquisti una tantum.
2. Pagamenti ricorrenti → Abbonamenti, servizi continuativi.

Tipologie di Ricavi

Vendita di beni → Il Cliente acquista e possiede

Affitto/Noleggio → Uso temporaneo senza possesso

Canone di servizio/utilizzo → Pagamento a consumo

Canoni di abbonamento → Accesso continuativo

Licenze → Permesso d'uso di una proprietà intellettuale

Diritti di agenzia → Commissioni per intermediazione

Business Model Canvas: le Risorse Chiave

Le **Risorse Chiave** sono essenziali per ogni Business Model e possono essere di quattro tipi principali:

- Umane: persone con competenze specializzate.
- Materiali: strutture fisiche, macchinari e veicoli.
- Intellettuali: brand, metodi, software, brevetti.
- Finanziarie: liquidità, crediti, finanziamenti.



Business Model Canvas: le Attività Chiave

Le **attività chiave** sono le azioni fondamentali per far funzionare un Business Model.
Il valore per il cliente è ciò che conta di più, non l'attività in sé.

- Fare:
 - Costruire prodotti, ideare e sviluppare servizi.
 - Risolvere problemi.
 - Nei servizi: consumo immediato.
- Vendere:
 - Promuovere e pubblicizzare il Valore.
 - Iniziative: visite di venditori, campagne pubblicitarie, training.
- Supportare:
 - Gestire attività che permettono il buon funzionamento dell'organizzazione.

Business Model Canvas: i Partner Chiave

Le **Partnership Chiave** sono essenziali per rendere efficace un Business Model.

Perché fare partnership?

Non ha senso fare tutto da soli o possedere tutte le risorse.

Alcune attività richiedono competenze specialistiche o attrezzature costose.

Esempi di partnership:

- Outsourcing - Gestione delle buste paga affidata a esperti esterni
- Collaborazioni tra imprese: es. sartoria, fiorista e fotografo che mettono in comune le liste di Clienti per promozioni reciproche.

Business Model Canvas: i Costi

Acquisire Risorse Chiave, svolgere Attività Chiave, collaborare con Partner Chiave genera **costi**.

Il denaro liquido serve per:

- creare e offrire Valore
- gestire le Relazioni con i Clienti
- generare Ricavi

Quando si possono gestire aumenti significativi della domanda senza sforzi eccessivi si può parlare di business scalabile.

Il costo, per servire ogni cliente in più, decresce invece di salire o rimane costante.

SNI Chieti Pescara

Vuoi trasformare la tua idea in un'attività imprenditoriale vera e propria?

La **Camera di commercio Chieti Pescara** è sempre a disposizione con il **Servizio Nuove Imprese territoriale**.

Ti aiuteremo a sviluppare la tua idea fino a costruire insieme il tuo **Business Model Canvas**.

Contattaci per prenotare un appuntamento con i nostri esperti → servizionuoveimprese@chpe.camcom.it

