CAPITANE D'INDUSTRIA

Business Modelling & Fondi disponibili



Serena Mazzei
Re-Generation (Y)outh

CONTENTS

- Capitane d’industria – How To?
- Business Model Canvas
- Fondi disponibili per i vostri investimenti

www.serenamazzei.com

01 UMGC

Faculty
Introduction to Business
Leadership
Macro & Microeconomics

02 Autorità di Audit Regione Campania

Audit dei progetti ammessi a valere sul FESR - Ricerca e Innovazione, ICT e Agenda Digitale, Competitività del sistema produttivo

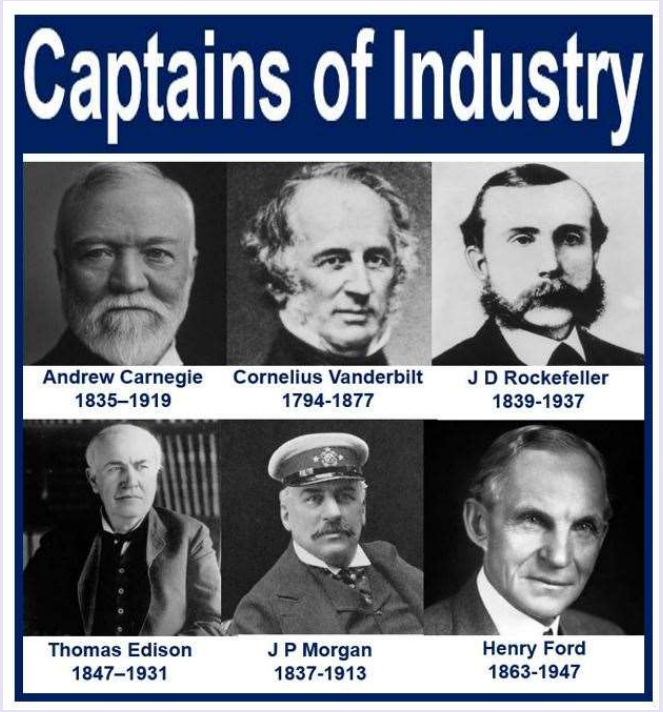
03 Re-Generation (Y)outh Think Tank

Responsabile area Economica

04 Saletta Rossa

Co-Owner & Business Developer Hub culturale

“Capitano d’industria” è un termine nato in Inghilterra nell’800 per indicare un uomo d’affari che accumula una considerevole ricchezza personale **contribuendo al suo paese** tramite: incremento della produttività, espansione dei mercati, creazione di nuovi posti di lavoro e atti di filantropia.



Captains of Industry - DC COMICS





IL BUSINESS MODEL CANVAS

9 Building Blocks



SEGMENTI DI CLIENTI



VALUE PROPOSITION



CANALI



CUSTOMER RELATIONSHIP



FLUSSO DI ENTRATE



RISORSE CHIAVE



ATTIVITA' CHIAVE



PARTNERSHIP CHAVE



STRUTTURA DEI COSTI



SEGMENTI DI CLIENTI

SONO IL CUORE DI OGNI BUSINESS MODEL
Nessuna impresa può sopravvivere senza clienti (. . . che siano profitable)

Ci sono diversi tipi di **Segmenti** di clientela

- Mercato di Massa
- Mercato di Nicchia
- Segmentato
- Diversificato

VALUE PROPOSITION

LA PROPOSTA DI VALORE È IL MOTIVO PER CUI I CLIENTI SI RIVOLGONO A UN'IMPRESA PIUTTOSTO CHE A UN'ALTRA. Risolve un problema o soddisfa un'esigenza del cliente

Alcuni esempi di Creazione di Valore

- Novità
- Performance
- Personalizzazione
- Brand/Status
- Prezzo



CANALI

COME UN'IMPRESA RAGGIUNGE IL PROPRIO SEGMENTO E NE COMUNICA LA VALUE PROPOSITION



Diretti



Indiretti



Di Proprietà



Partner

Cinque Fasi

- Conoscenza / Consapevolezza
- Valutazione
- Acquisto
- Consegna
- Post Vendita

CUSTOMER RELATIONSHIP

DESCRIVE IL TIPO DI RELAZIONE UN'IMPRESA VUOLE INSTAURARE CON IL PROPRIO SEGMENTO DI CLIENTELA

- Servizio Dedicato
- Self-Service
- Communities
- Co-creation



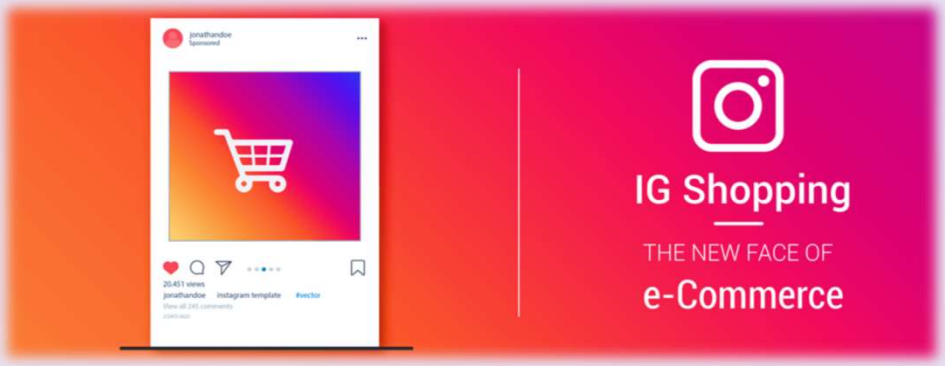




FLUSSO DI ENTRATE

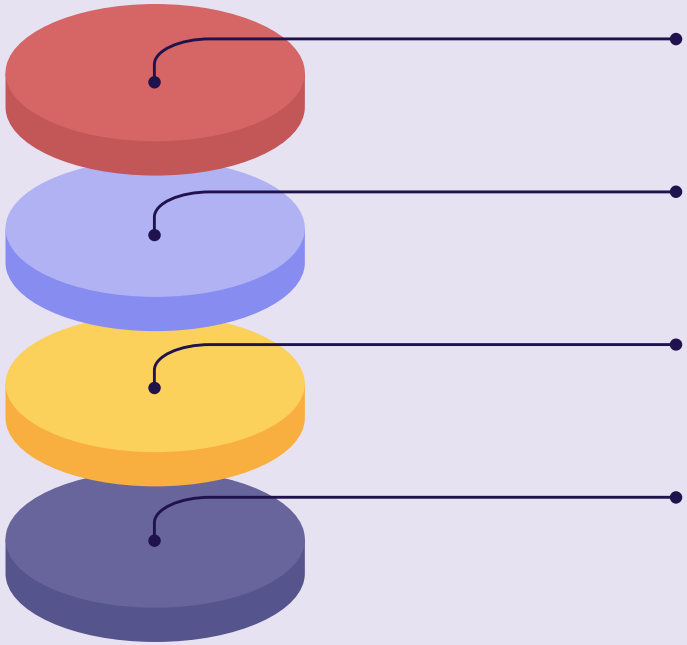
LE ARTERIE DI UN BUSINESS MODEL. Rappresentano il flusso di denaro che un'impresa genera da ogni segmento di clientela (Ricavi – Costi)

- Vendita di beni/servizi
- Usage Fee
- Subscription Fee
- Pubblicità



RISORSE CHIAVE

INDISPENSABILI PER OGNI BUSINESS... ma diverse a seconda del tipo di business.



- FISICHE edifici, veicoli, macchine, punti vendita e reti di distribuzione
- INTELLETTUALI marchi brevetti, copyright, partnership
- RISORSE UMANE persone, idee, esperienza professionale
- FINANZIARIE garanzie finanziarie, contanti, linee di credito, pool di stock option

ATTIVITA' CHIAVE

PER CREARE E OFFRIRE LA PROPOSTA DI VALORE, MANTENERE I CLIENTI E OTTENERE FLUSSI DI ENTRATE.



PRODUZIONE

PROBLEM SOLVING

McKinsey&Company

PLATFORM / NETWORK

ebay



PARTNERSHIP CHIAVE

DESCRIVONO IL NETWORK DI FORNITORI & PARTNERS NECESSARI AL BUSINESS MODEL



OTTIMIZZAZIONE E
ECONOMIE DI SCALA

ACQUISIZIONE DI UNA
PARTICOLARE RISORSA O
ATTIVITA’



STRUTTURA DEI COSTI

TUTTI I COSTI IN CUI SI INCORRE NELL'OPERARE IN UN BUSINESS MODEL



COST-DRIVEN

VS



VALUE-DRIVEN

Minimizzazione dei costi

- Automazione
- Outsourcing

Proposta di Valore Premium

- Personalizzazione
- Servizi esclusivi

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



FONDI

Nuove Imprese a Tasso 0

ON - Oltre Nuove imprese a tasso zero è l'incentivo per i **giovani e le donne** che vogliono diventare imprenditori.

Resto al Sud

Resto al Sud sostiene la nascita e lo sviluppo di nuove attività imprenditoriali e libero professionali in **Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna, Sicilia Lazio, Marche, Umbria.**

Smart & Start

Smart&Start Italia è l'incentivo che sostiene la nascita e la crescita **delle startup innovative ad alto contenuto tecnologico** in tutte le regioni italiane.



DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI

Sommario – Cliccando sui titoli si accede direttamente alla sezione selezionata

A. ANAGRAFICA SOGGETTO PROPONENTE ... 2
A.1 Dati anagrafici del Referente del progetto ... 2
A.2. Anagrafica altri soggetti richiedenti ... 2
A.3 Informazioni di contatto ... 3
B. DATI PRINCIPALI DEL PIANO D'IMPRESA ... 3
C. PROGRAMMA DI SPESA ... 4
Valore Complessivo Programma Di Spesa ... 4
D. AGEVOLAZIONI RICHIESTE ... 4
D.1 Ulteriori benefici reali spettanti ... 4
IL PIANO DI IMPRESA ... 5
1. DESCRIZIONE DELL'IDEA IMPRENDITORIALE ... 5
1.1. Sintesi dell'idea imprenditoriale ... 5
1.2. Team imprenditoriale coinvolto nel progetto ... 5
2. PROPOSTA DI VALORE ... 5
2.1. Profilo del cliente: per chi creiamo valore ... 5
2.2. Prodotti e servizi ... 5
2.3. Il vantaggio competitivo ... 6
3. CARATTERISTICHE DEL MERCATO ... 6
3.1. Analisi del mercato di riferimento ... 6
3.2. Arena competitiva ... 6
3.3. Posizionamento dell'azienda sul mercato ... 6
4. STRATEGIE AZIENDALI ... 7
4.1. Strategie di marketing ... 7
4.2 Relazione con la clientela ... 7
5. RISORSE/ATTIVITA' CHIAVE E PARTNERSHIP STRATEGICHE ... 7
5.1. Risorse chiave ... 7
5.2. Attività chiave ... 8
5.3. Partner strategici ... 8
6. ADEMPIMENTI E VINCOLI ... 8
7. ASPETTI ECONOMICI DEL PROGETTO E PROSPETTIVE DI SVILUPPO ... 8
7.1. Struttura dei costi ... 8
7.2. Modello di revenue ... 8

https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/nuove-imprese-a-tasso-zero/presenta-la-domanda

ON - Oltre Nuove imprese a tasso zero

- Giovani tra i 18 e i 35 anni e le **donne di tutte le età,** che vogliono diventare imprenditori/imprenditrici, in tutta Italia
- Prevedono un mix di finanziamento a tasso zero (80%) e contributo a fondo perduto (20%) per progetti d'impresa con spese **fino a 3 milioni di euro**, che può coprire fino **al 90% delle spese totali ammissibili**
- Accedono al finanziamento **le imprese costituite entro i 5 anni precedenti** e le **persone fisiche**

https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/nuove-imprese-a-tasso-zero

Resto al Sud

- Giovani tra i 18 e i 55, solo in alcune regioni
- Finanzia attività nei settori industria, artigianato, trasformazione dei prodotti agricoli, pesca e acquacoltura, fornitura di servizi, turismo, attività libero professionali
- Le agevolazioni coprono il 100% delle spese ammissibili e sono così composte: **50% di contributo a fondo perduto 50% di finanziamento bancario garantito**
- Finanziamento massimo di **50.000 euro** per ogni richiedente, che può arrivare fino a **200.000** euro nel caso di società composte da 4 soci

https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/resto-al-sud

Smart & Start

- Sono finanziabili progetti con spese tra **100.000 euro e 1,5 milioni di euro**
- Il progetto imprenditoriale deve possedere almeno una delle seguenti caratteristiche:

1.avere un significativo **contenuto tecnologico e innovativo**

2. essere orientato allo sviluppo di prodotti, servizi o soluzioni nel campo **dell'economia digitale, dell'intelligenza artificiale, della blockchain e dell'internet of things**

3. essere finalizzato alla valorizzazione economica dei risultati della **ricerca pubblica e privata**

https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/smartstart-italia

Serena Mazzei

serena.mazzei@faculty.umgc.edu

GRAZIE !

