



START UP E PMI INNOVATIVE SVILUPPO E STRUMENTI NORMATIVI

I vantaggi, le agevolazioni fiscali, i finanziamenti regionali

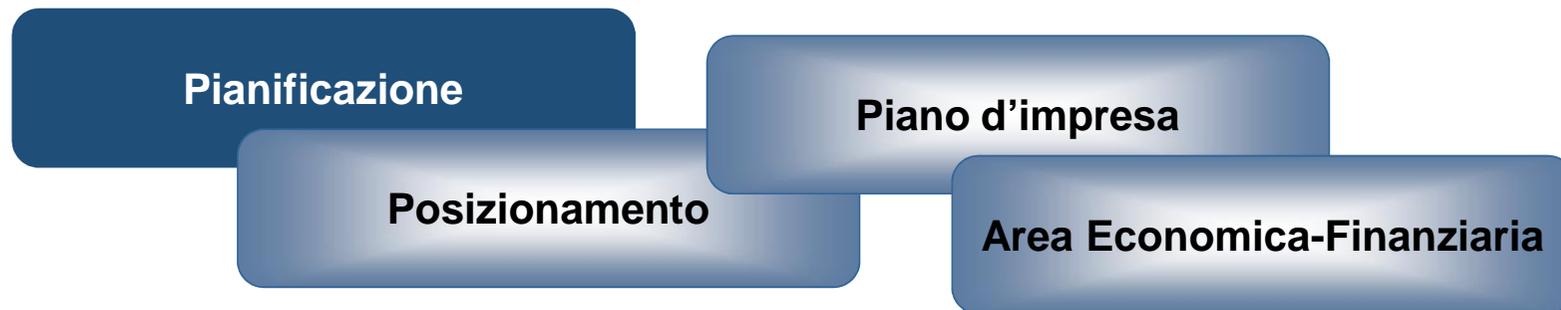
Venerdì 26 febbraio 2016



Gli Step per la Costituzione della Start-Up

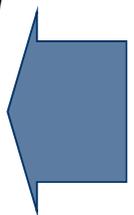
- **Il processo di pianificazione: creatività e credibilità strategica**
- **Posizionamento della start-up sul mercato**
- **Il Marketing Mix: dalla strategia all'azione**
- **Piano economico Finanziario**

Il processo di pianificazione: creatività e credibilità strategica



Il processo di pianificazione

Le imprese con maggiori capacità immateriali avranno maggiori probabilità di successo



Analisi del Mercato



Definizione della strategia



Costruzione dell'offerta



Pianificazione delle attività



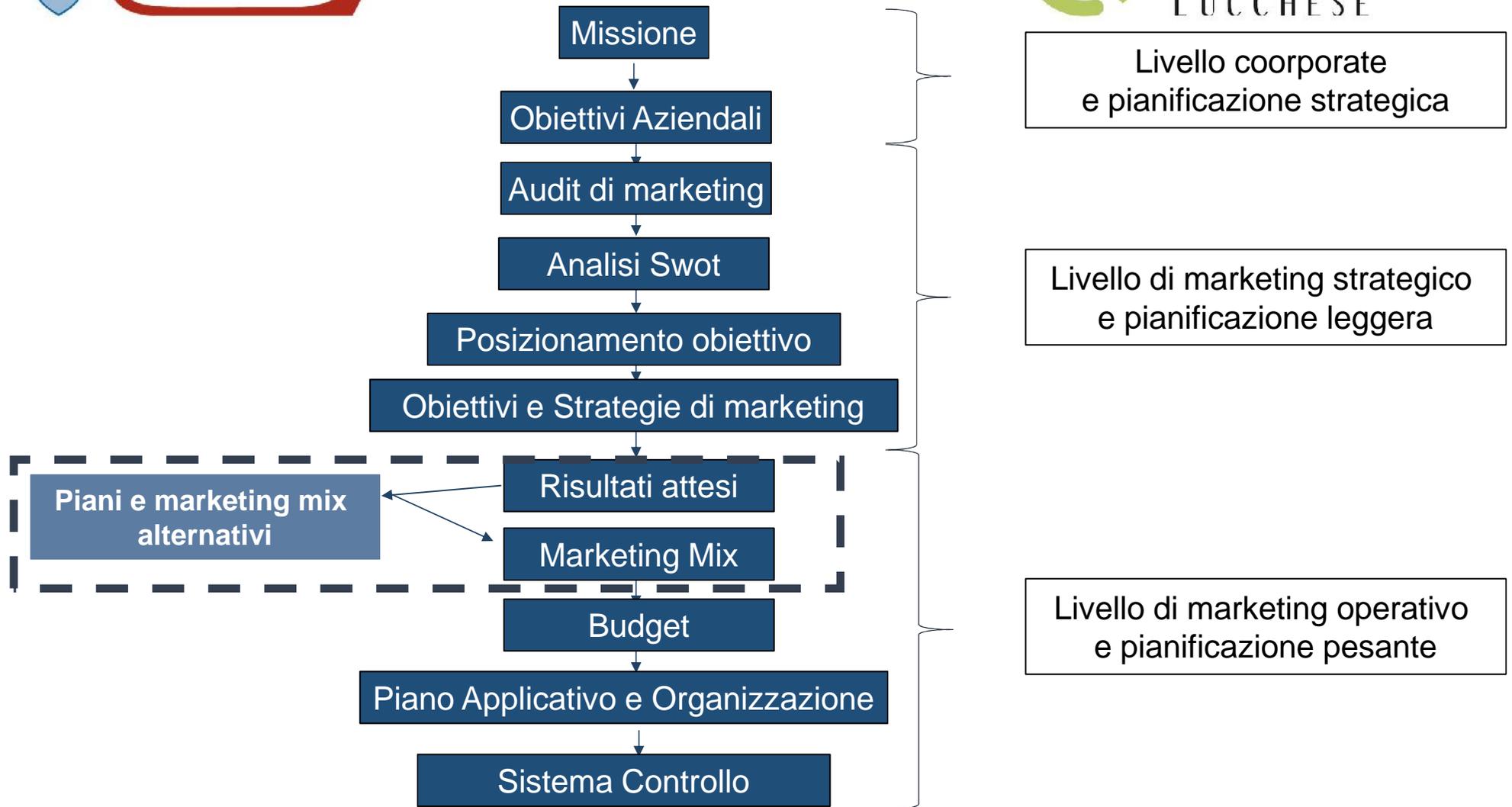
Sviluppo della relazione con i clienti



Unico modo per sopravvivere

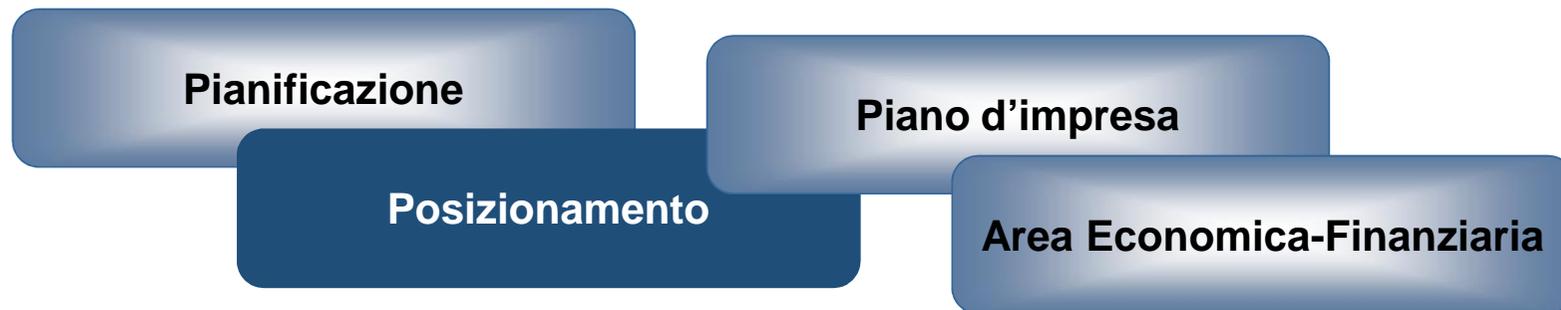


Struttura





Posizionamento della start-up sul mercato



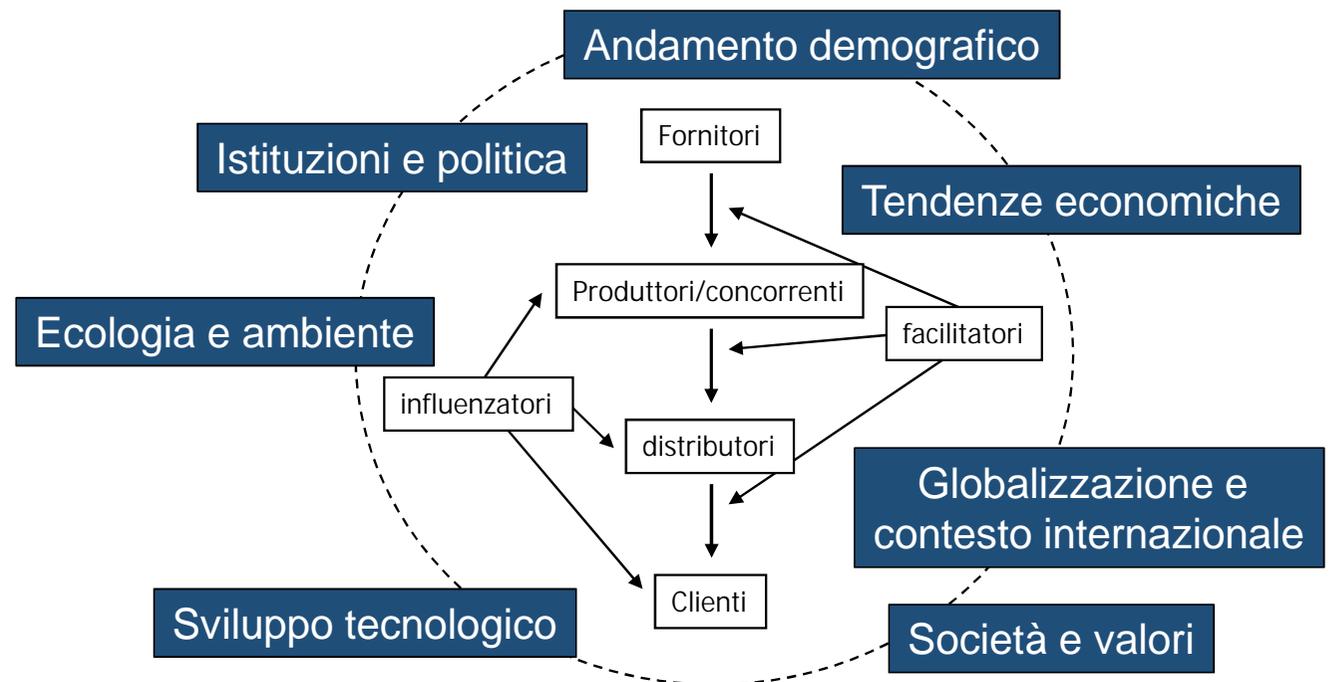
Poche risorse/informazioni partenza:

1) Capire le informazioni per noi rilevanti

Quali componenti chiave dell'ambiente impattano sulla mia Start-Up?

2) Inserire le informazioni in un sistema di analisi

- Sistema Normativo
- Sistema Economico
- Sistema Tecnologico
- Sistema Politico
- Sistema Valori





1182 Camera di Commercio Lucca

Segmenti Mercato

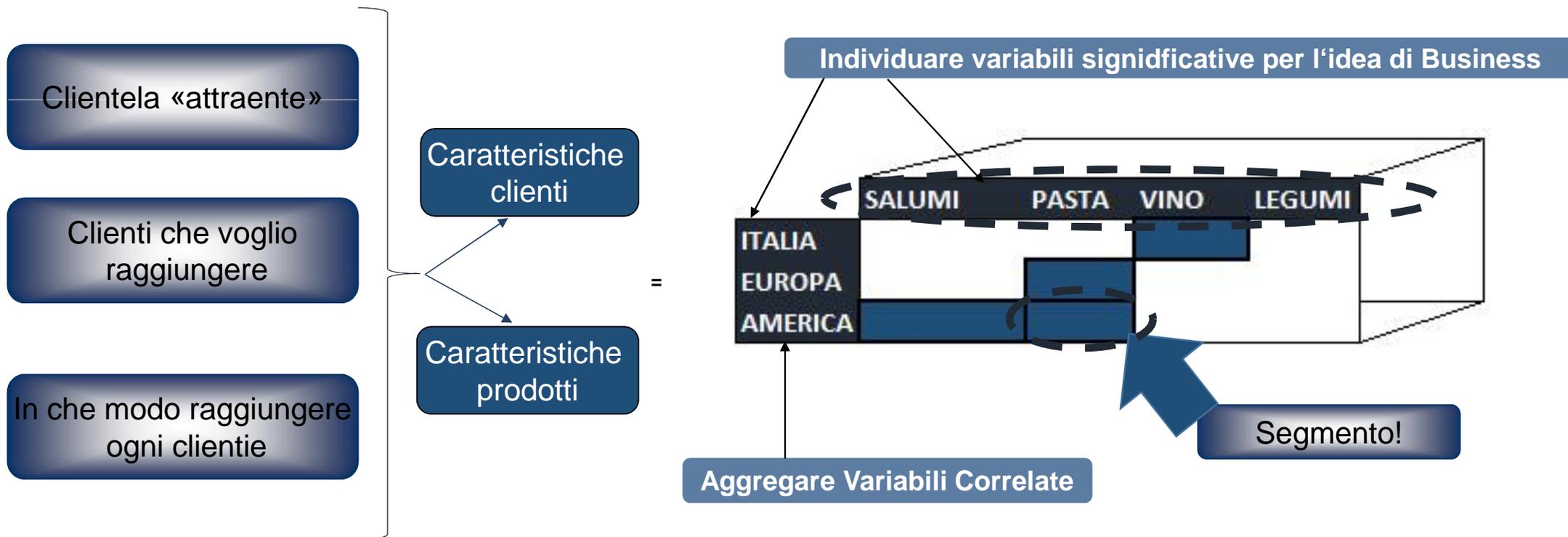


POLO TECNOLOGICO LUCCHESE

3) Tendenze Evolutive Mercato e Segmentazione

A – Scelta dei criteri di segmentazione e Costruzione matrice di segmentazione

Misurabilità, sostanzialità, aggredibilità, accessibilità, differenzialità, durabilità, redditività

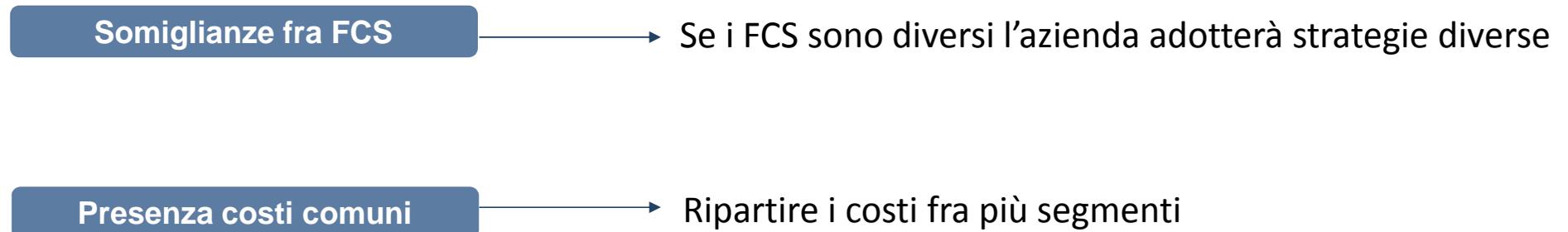


B – Attrattività e Selezionare i segmenti

L'azienda dovrà fare scelte capitali

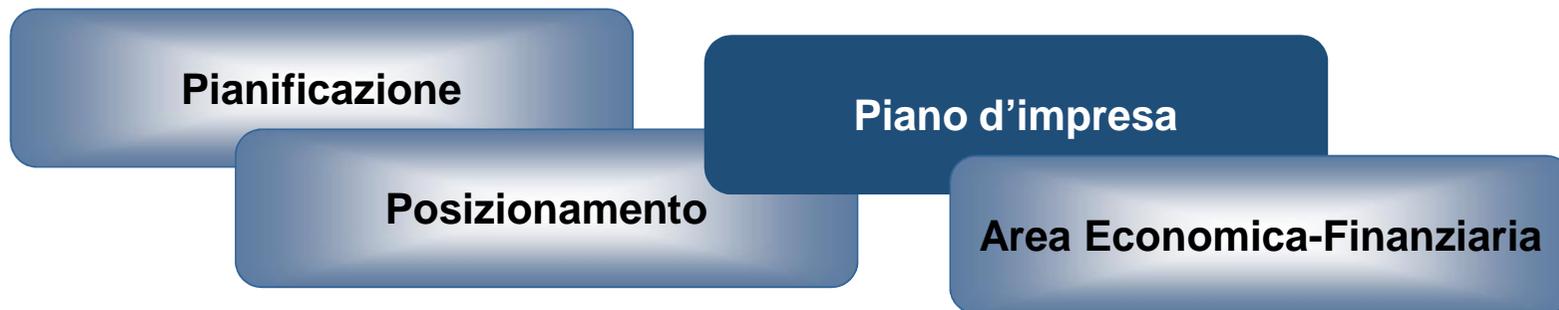


LA SCELTA DIPENDE DA:

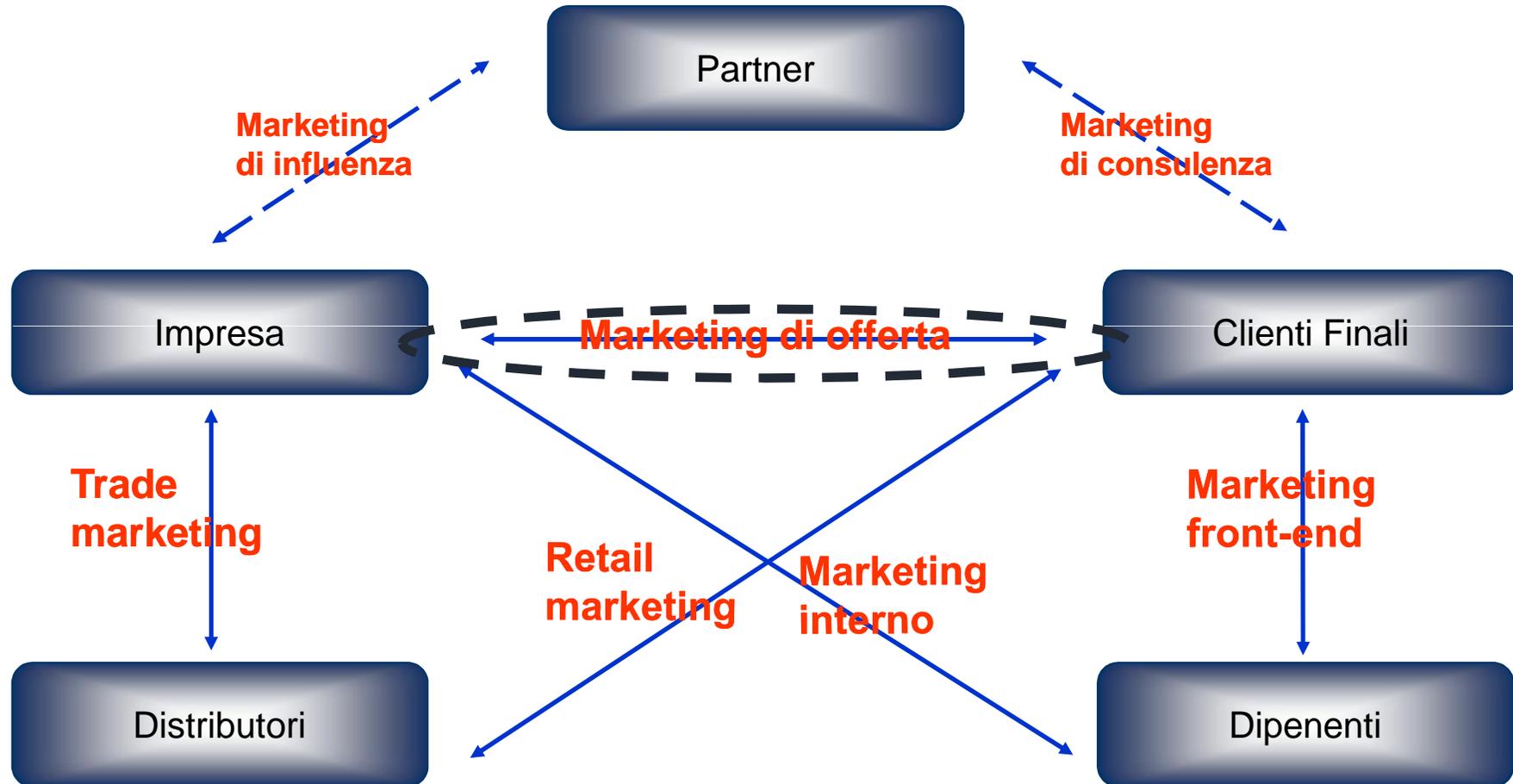




Il Marketing Mix: dalla strategia all'azione



Piano di Marketing





Il Marketing dell'Offerta



1) Il marketing mix

A- Le 4 P del Marketing

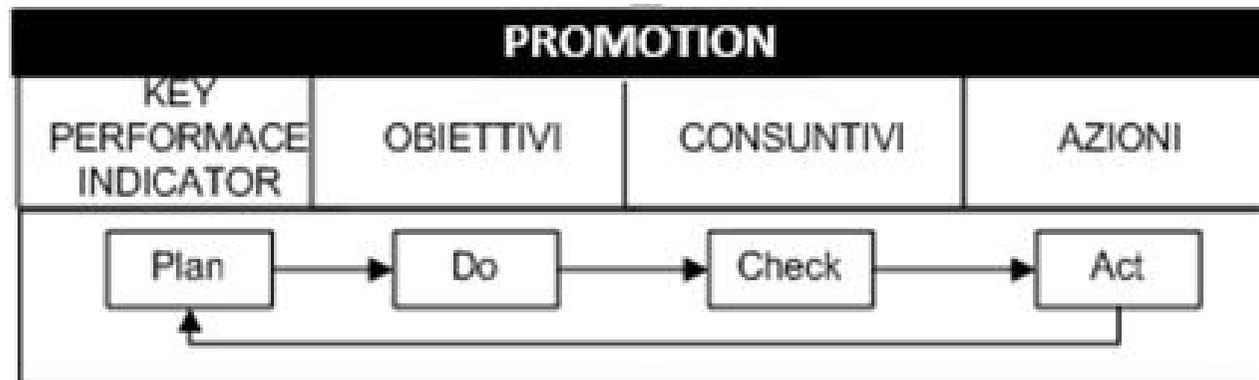
- Indirizzato al cliente finale
- Nei piani specifici le applicazioni tattiche
- Applicare la pianificazione

Prodotto

Prezzo

Placement

Promotion





1182

Camera di Commercio
Lucca

Condizioni sviluppo start-up



POLO
TECNOLOGICO
LUCCHESE

2) Opposizioni alla realizzazione del piano

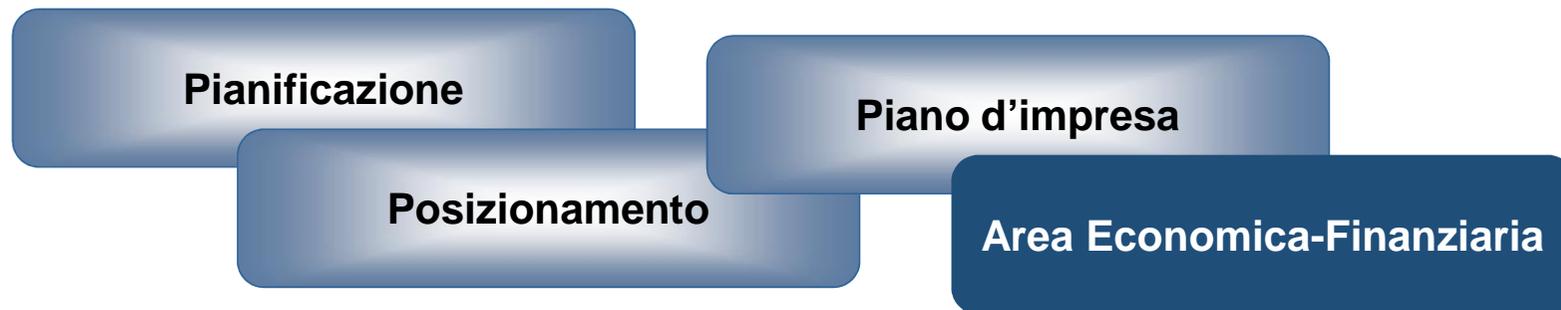
OPPOSIZIONE

Soluzione

- Mancanza d'informazioni
 - ✓ No informazioni sufficienti/ No storico
 - ✓ Non riesco ad ottenere informazioni
- Inutilità previsione
 - ✓ La realtà continua a cambiare...
- Rigidità del piano
- Particolarità della situazione
 - ✓ La nostra situazione è particolare, diversa dalle altre...
- Sapere dove cercare.
 - ✓ Prendere informazioni concorrenti
 - ✓ Dati medi del settore/ Altre esperienze simili
- ...e sempre lo farà...
 - ✓ Quindi è meglio provare a prepararsi ai diversi scenari che possono accadere
- Aumentare la flessibilità, non la burocrazia
- Tutti operano su un mercato:
 - ✓ Questi modelli possono essere applicati a tutti
 - ✓ Tutti hanno bisogno di clienti per sopravvivere



Piano Economico Finanziario





1182

Camera di Commercio
Lucca

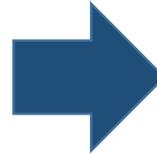
Comunicazione economico-finanziaria



POLO
TECNOLOGICO
LUCCHESE

Strategia Comunicativa funzionale

**Potenziale
Start-Up**



**Valida visione orientata
a sviluppo aziendale**

- Relazionandosi alle linee evolutive e il trend dell'ambiente circostante.
- Ridurre il rischio e l'incertezza della Start-Up.
- Sviluppando visioni a medio-lungo termine.
- Accumulando risorse tangibili e intangibili.

Parte integrante e fondamentale strategia globale dell'impresa nel medio-lungo termine



Scopo: capire il grado d'incertezza della Start-Up

Business Idea



Fattibilità economica



Fattibilità finanziaria

COSTI E RICAVI DEL VENDUTO
ricavi netti di vendita
-
(costo del venduto)
risultato lordo industriale
- costi commerciali / R&S
- costi amministrativi
risultato operativo caratteristico

Il piano dovrà contenere previsioni dettagliate non solo dei ricavi ma anche di tutti i costi che dovranno essere sopportati per il lancio e la gestione del progetto.



La fattibilità economica è valutata in funzione del trend atteso dei ricavi e del grado di incertezza insita nelle previsioni

Prodotti	Clientela	Grado di incertezza
nuovi	non nuova	accettabile
non nuovi	nuova	accettabile
nuovi	nuova	alto

Start-Up Innovativa





1182
Camera di Commercio
Lucca

Fattibilità Finanziaria



POLO
TECNOLOGICO
LUCCHESE

Il capitale investito nello sviluppo di nuovi prodotti ha sempre un costo

Quali sono le fonti di finanziamento della Start-Up?

- Se preso in prestito da terzi sarà necessario corrispondere degli interessi
- Capitale proprio va valutato invece il "costo opportunità"

Capire quanto denaro serve e perché serve

FONTI ESTERNE

In che modo l'azienda riuscirà ad auto-finanziarsi

Situazione finanziaria

=

- Capacità far fronte impegni
- Capire dove recuperare i fondi per pagare debiti

Business Idea



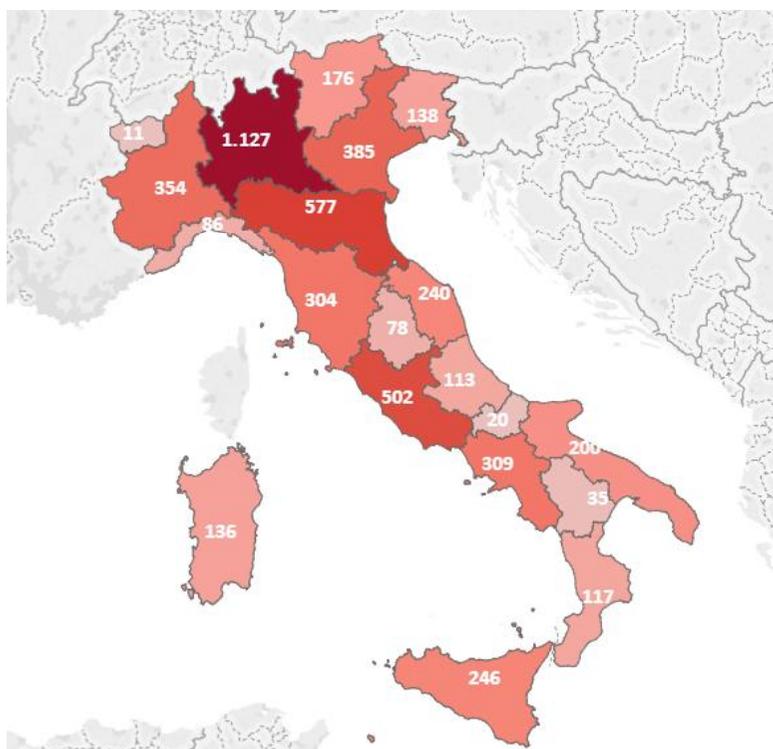
Fattibilità economica



Fattibilità finanziaria

Dimensione del fenomeno*

I dati delle Start-Up Innovative Italiane: 5.100 a gennaio 2016



- **Profilo Startupper italiano:** il 66% ha un'età compresa fra i 30 e i 49 anni dove però gli over 50 sono il 14,4% e gli over 60 il 3,8%.
- Il neoimprenditore, quando crea una nuova azienda, **è stato spesso impegnato per un periodo in un'altra attività**
- **Un elemento in comune:** la capacità di creare squadre di lavoro miste per competenze e età
- **Distribuzione capillare sul territorio nazionale**
- **Circa 1.000 hanno ottenuto un brevetto**
- **Circa 40 hanno un fatturato compreso tra 500 K e 1 M**
- **Settori d'investimento:** ICT 40%, terziario 15% e commercio 10%
- **Chi investe:** venture capitalist, business angel, club deal e family office.

*Fonte Il Sole 24 Ore & Aster & Osservatorio StartUp Hi-Tech



Grazie per l'attenzione



www.polotecnologicolucchese.it
scouting@polotecnologicolucchese.it