



## START UP E PMI INNOVATIVE SVILUPPO E STRUMENTI NORMATIVI

I vantaggi, le agevolazioni fiscali, i finanziamenti regionali

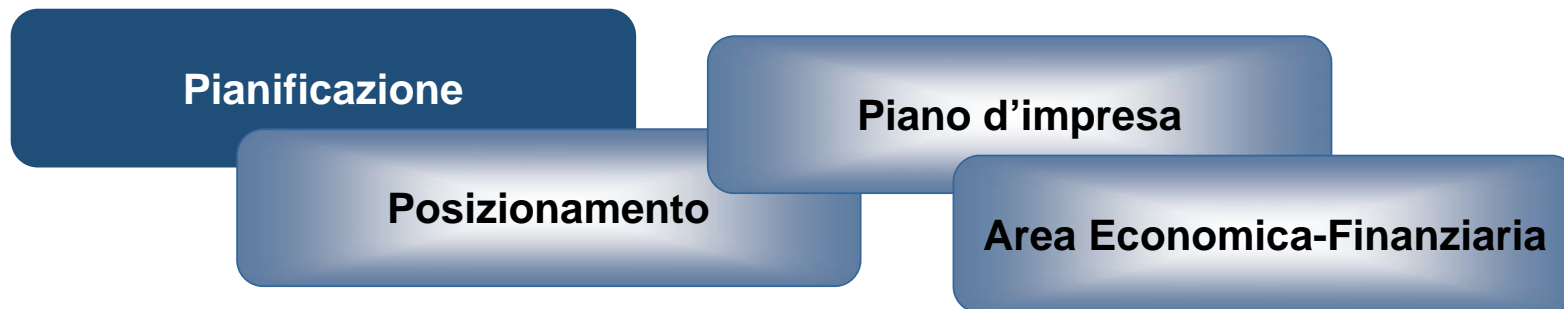
*Mercoledì 09 marzo 2016*



## **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



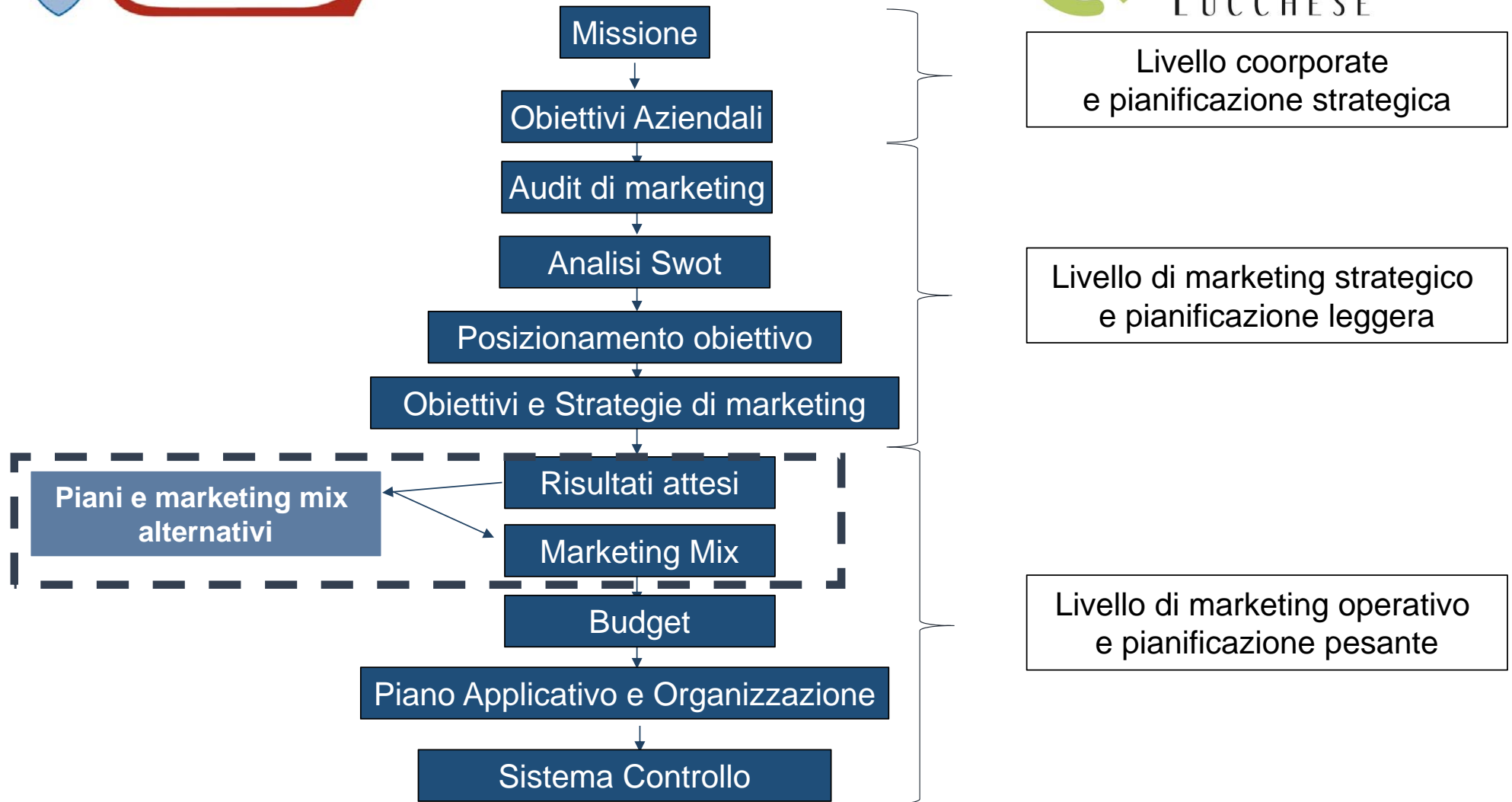
Sviluppo della relazione con i clienti



Unico modo per sopravvivere

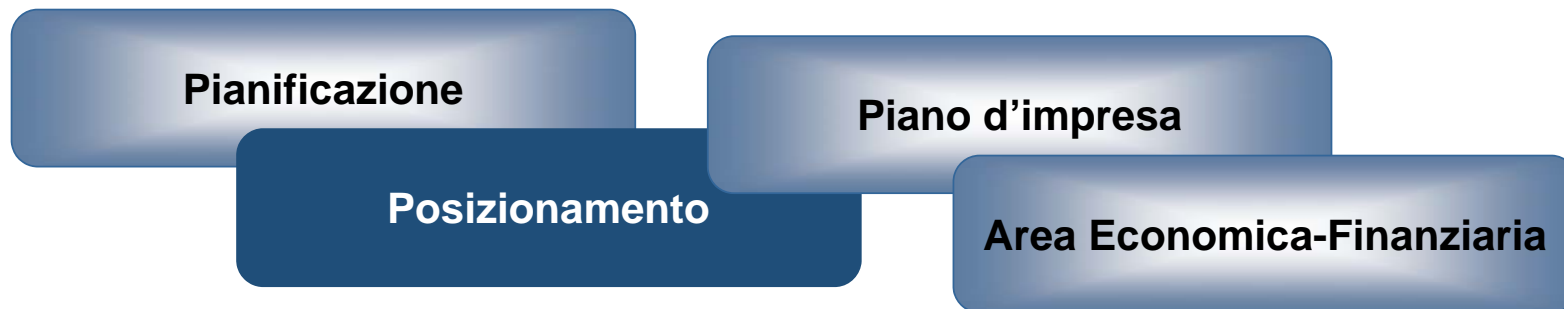


# Struttura





## Posizionamento della start-up sul mercato



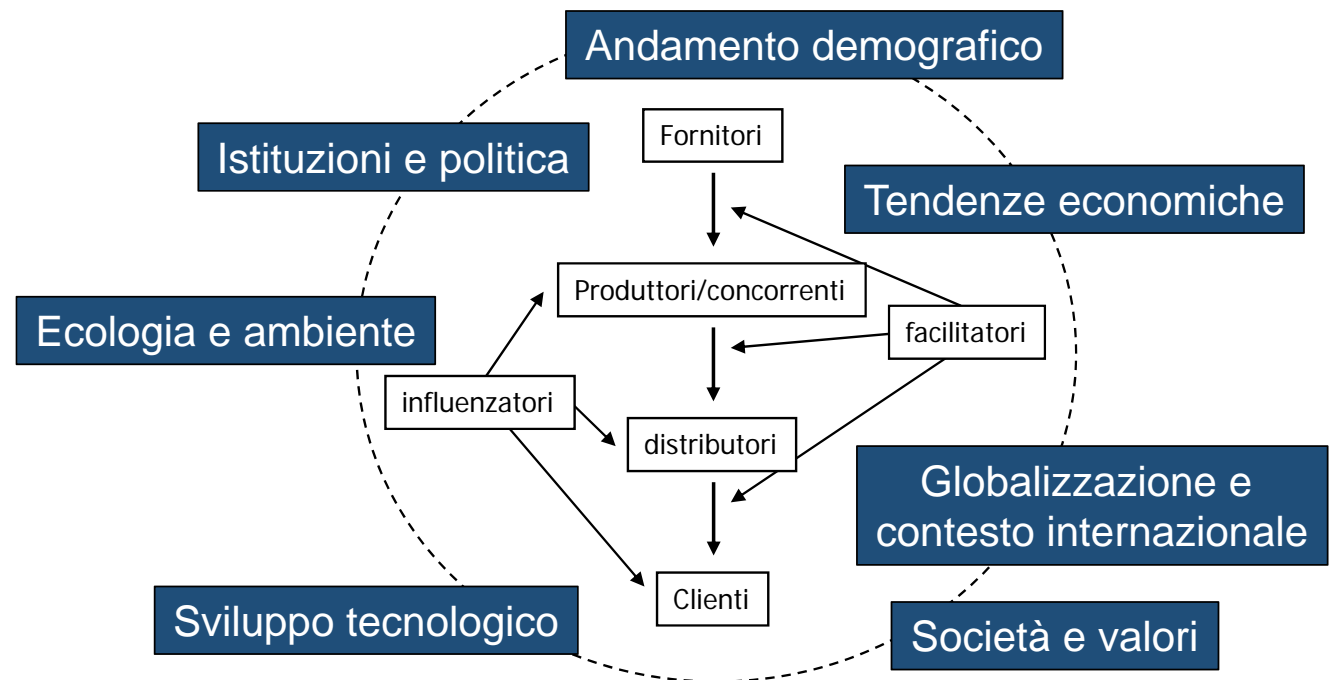
Poche risorse/informazioni partenza:

## 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

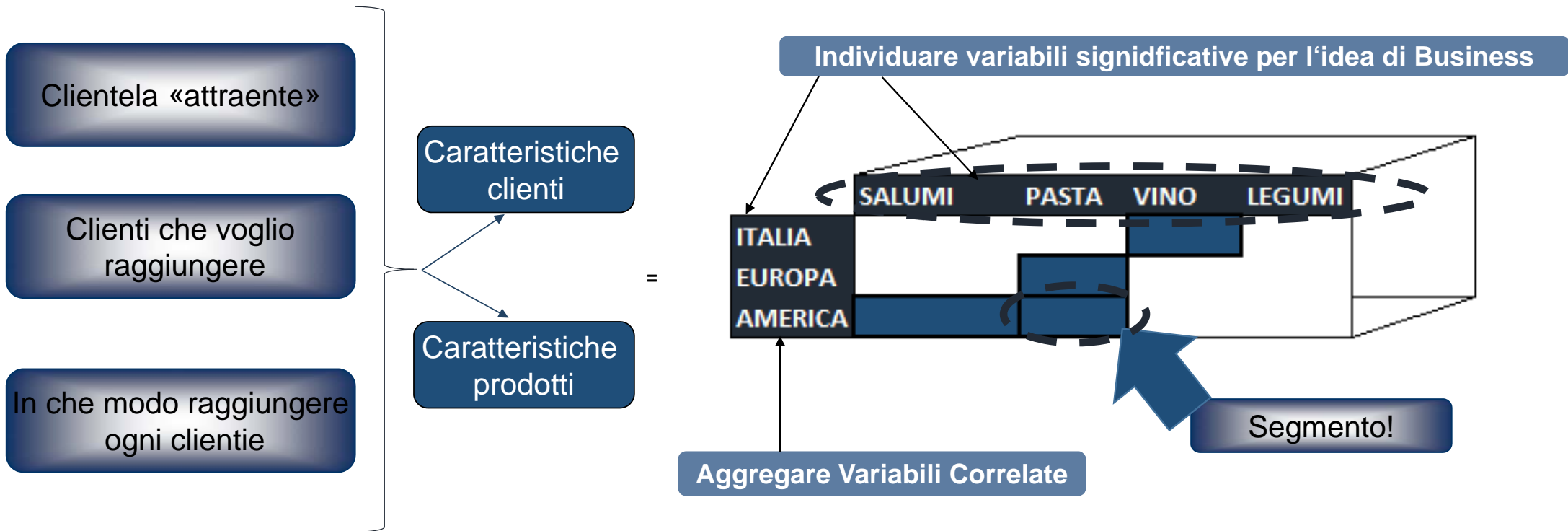


POLO TECNOLOGICO LUCCHESE

## 3) Tendenze Evolutive Mercato e Segmentazione

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

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





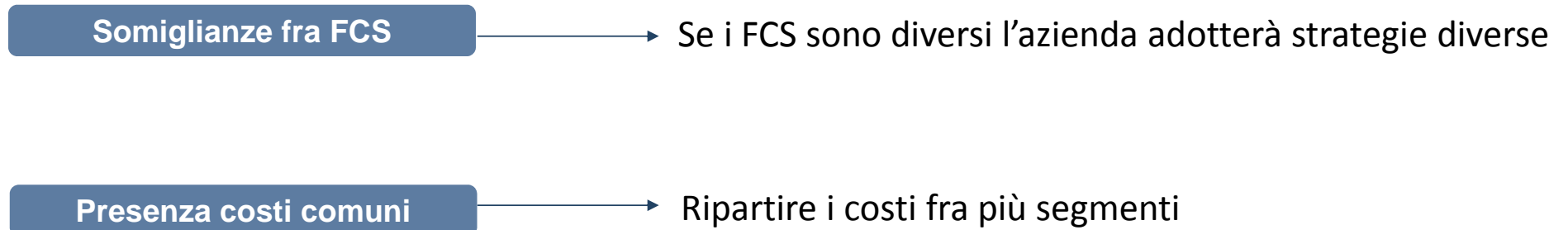


*B – Attrattività e Selezionare i segmenti*

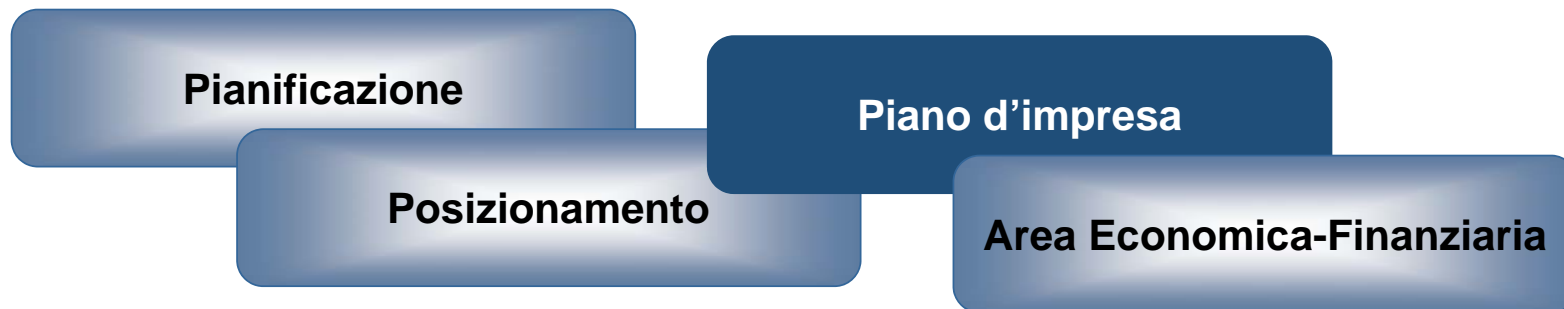
## L'azienda dovrà fare scelte capitali



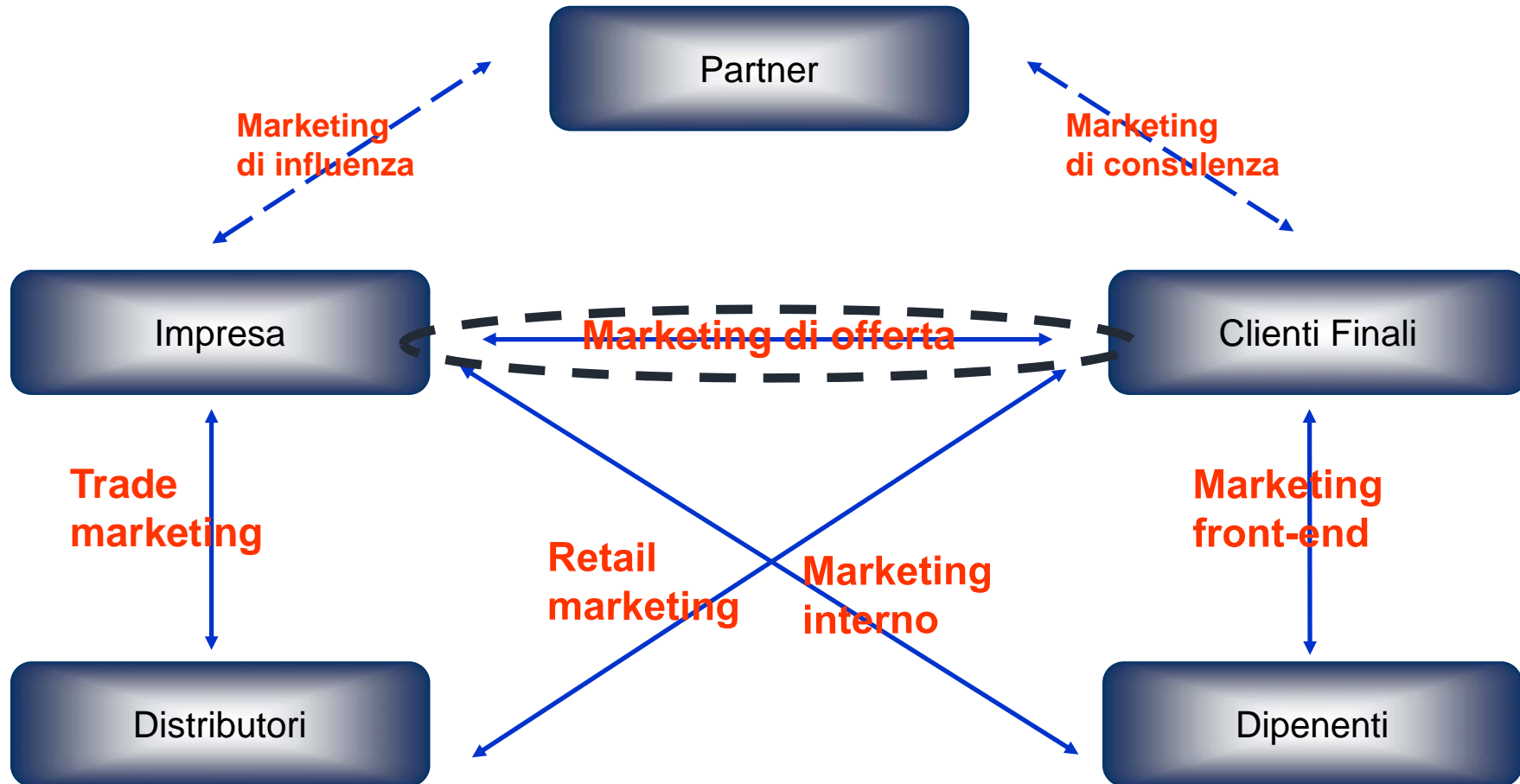
### LA SCELTA DIPENDE DA:



## Il Marketing Mix: dalla strategia all'azione



# Piano di Marketing





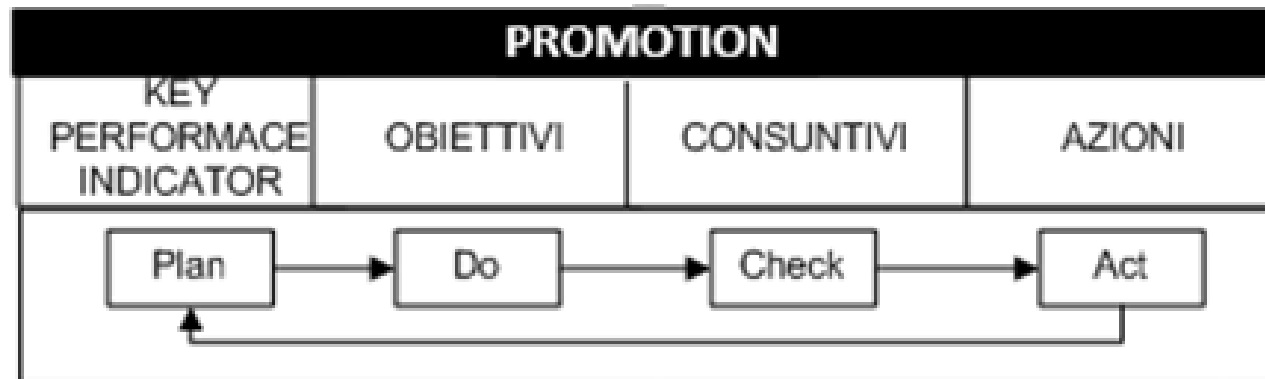
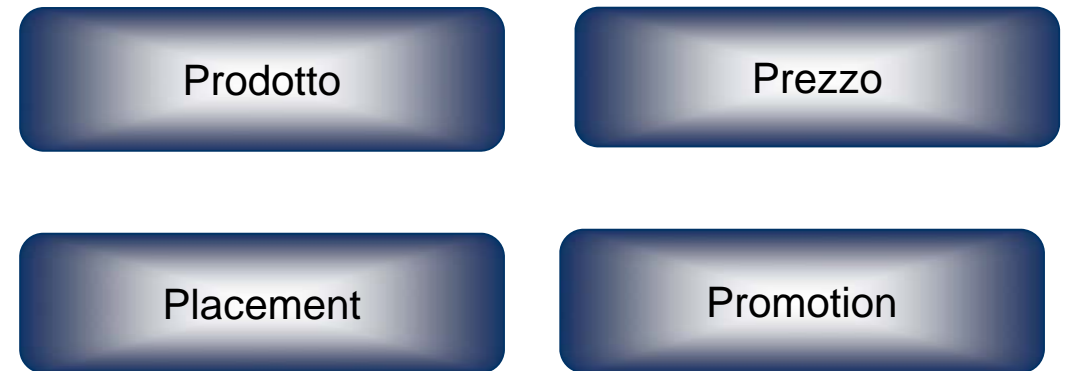
# Il Marketing dell'Offerta



## 1) Il marketing mix

*A- Le 4 P del Marketing*

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





1182

Camera di Commercio  
Lucca

# Condizioni sviluppo start-up



POLO  
TECNOLOGICO  
LUCCHESE

## 2) Opposizioni alla realizzazione del piano

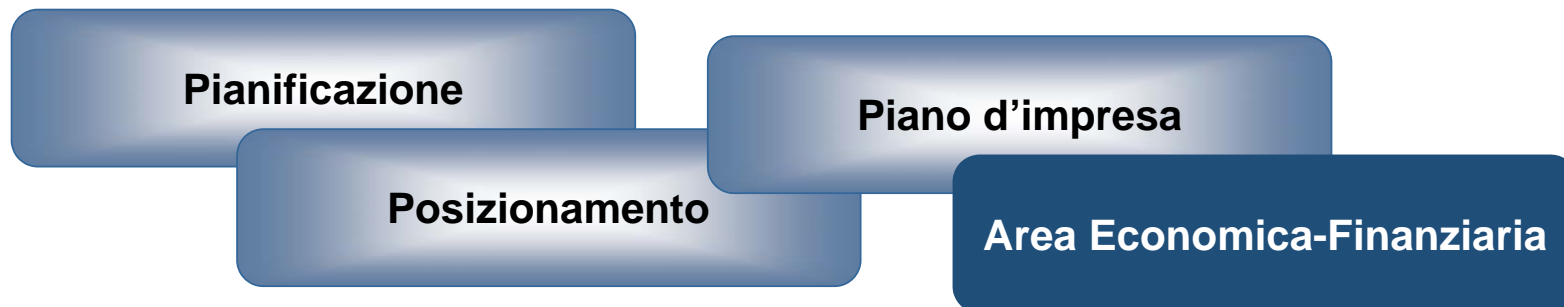
OPPOSIZIONE

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

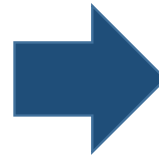
# Comunicazione economico-finanziaria



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**



Business Idea

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

### 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.

Fattibilità economica

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

Fattibilità finanziaria

| 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



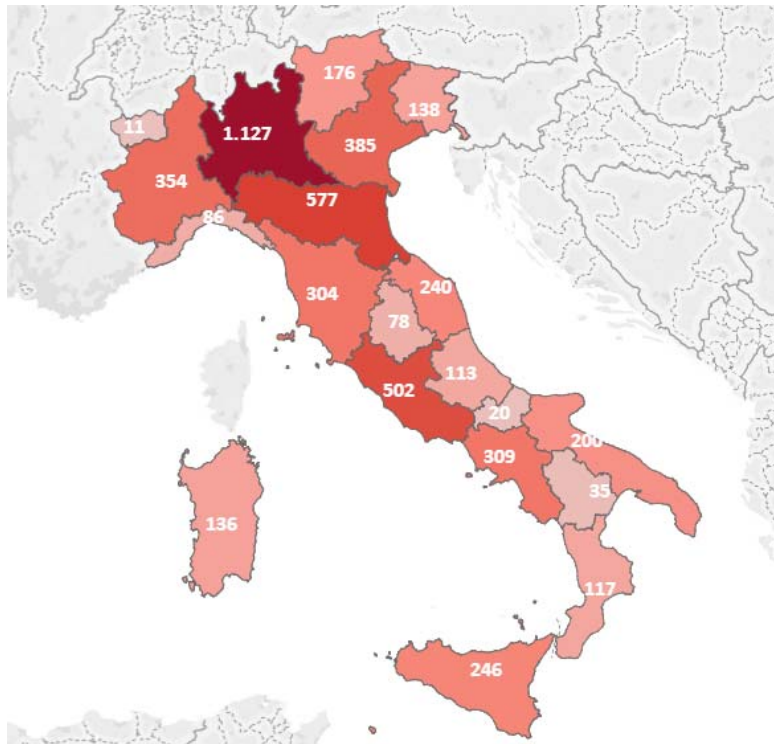
Fattibilità economica



**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](http://www.polotecnologicolucchese.it)  
[scouting@polotecnologicolucchese.it](mailto:scouting@polotecnologicolucchese.it)