FSUG PADOVA

CORSO START-UP

Padova maggio 2010

AGENDA

- Scopo dell'incontro di stasera
- startup: cosa sono?
- siamo certi di poter fare gli imprenditori?
- strumenti e consigli
- domande, varie ed eventuali

SCOPO DELL'INCONTRO

- Dopo vari anni seguendo le lezioni a tema, ho notato che spesso le persone che partecipavano ai corsi o avevano avviato una attività in proprio, o stavano pensando di farlo...
- Il settore informatico è cambiato molto negli ultimi anni e purtroppo lo "smanettone" di ieri, non è più sufficiente per gestire la complessità tecnica e burocratica del mondo odierno.
- Serve pianificare con attenzione l'avvio della propria attività ed esistono strumenti che aiutano a farlo.
- Scopo dell'incontro è presentare questi strumenti e fornire alcuni preziosi consigli per i futuri imprenditori.

STARTUP COSA SONO?

- Da qualche anno ormai sentiamo parlare di startup in tutte le salse e in tutti i contesti... Proviamo a riprendere il concetto originale di startup:
- “start-up (also **startup** |ˈstärˌtəp|)

noun
the action or process of setting something in motion *: the start-up of marketing in Europe* | [as adj.] *start-up costs.*
• a newly established business *: problems facing start-ups and small firms in rural areas.*
“

- Il nuovo business può essere creato da studenti universitari, può nascere da gruppi di ricerca in università, oppure da fuoriusciti di una azienda, ma il significato non cambia...
- NUOVO BUSINESS!

DIVERSI MODELLI

Esistono diversi modelli di start-up:

- start-up universitarie: il personale docente e studenti decidono di aprire una propria attività (esempi a Padova sono M31, BMR Genomics)
- start-up di imprenditori: i proprietari di società esistenti decidono di creare nuove società per cambiare settore o trovare nuove sfide;
- start-up di ex dipendenti, neo laureati, ecc: persone che decidono di mettersi in proprio e creare la propria società

AVVIARE UNA NUOVA IMPRESE RICHIEDE ALCUNI PASSI FONDAMENTALI... E NON STIAMO PARLANDO SOLO DI QUELLI BUROCRATICI!

ALCUNE DOMANDE DA PORSI

- Essere proprietari di una società è il sogno di molti, pensando ai benefit e ai lauti guadagni...
- Nella realtà, essere i titolari spesso significa sacrificio e impegno costante. Non tutti sono tagliati per questo. Come esistono persone portate alla corsa (Ben Jonson) e al nuoto (la Pellegrini), allo stesso modo, prima di lanciarci, dobbiamo farci delle domande...

10 RIFLESSIONI PER NOI

- Avviare un'impresa è un ottimo modo per realizzare le proprie ambizioni e raggiungere i propri obiettivi. E' importante capire però se questo nasce dalla nostra volontà o da chi ci sta vicino...

1. Quello che vi stimola: il business vi prenderà anima e corpo, in ogni momento. E' essenziale quindi che sia parte di voi e vi stimoli, altrimenti rimarrete delusi in poco tempo;

2. Pensate ai soldi: immaginate di essere ricchi sfondati. Questa cosa vi piace? vi turba? Forse i soldi non sono il vero obiettivo!

3. consultate moglie/figli: saranno loro che dovranno sopportarvi e aiutarvi. Un divorzio costa più del fallimento di una impresa...

4. Se avete figli, guardateli mentre dormono: come volete che sia il loro futuro? Il business che avete in mente è in linea con i vostri desideri?

8 DOMANDE PER NOI

5. Vi piacciono i rischi? L'idea di chiedere soldi in prestito vi infastidisce?

6. Osservate la natura - prendetevi del tempo per stare da soli in mezzo alla natura. E un ottimo modo per mettere la nuova avventura nell'ottica giusta.

7. Leggete qualche biografia - scoprite come hanno iniziato le persone più apprezzate nel business. Ricordatevi che tutte le grandi aziende all'inizio erano fragili e limitate.

8. State già lavorando? il lavoro che fate magari vi piace, ma la moglie/fidanzata continua a ripetere che è meglio essere in proprio? Ricordatevi che è una vostra scelta, non degli altri;

BENE! Se non siete già scappati per cercare un concorso pubblico, proviamo a vedere cosa può esserci d'aiuto per iniziare!

COSA CI SERVE PER PARTIRE?

- Sembra incredibile, ma spesso molte persone non hanno nessuna idea di cosa vendere... se voi invece ne avete una, provate ad approfondirla.
- Provate a chiedere ad amici e conoscenti cosa ne pensano e se comprerebbero il vostro prodotto o servizio.
- Voi comprereste il vostro prodotto o servizio se vi venisse offerto?

GLI STRUMENTI...

- Una volta che siamo convinti e che l'idea convince, è necessario fare valutazioni del tipo:
  - quale tipo di società mi conviene (partita iva, srl, spa, sas, ecc.)
  - sarò da solo o cercherò dei soci?
  - quanti soldi mi servono per partire?
  - centinaia di altre domande...

BUSINESS PLAN

- Nel mondo anglosassone e da un pò di anni anche qui in Italia si è consolidata l'abitudine di stilare un documento che riassume tutte le domande precedenti.
- Tale documento, chiamato Business Plan, viene anche richiesto da banche e business angels per valutare la bontà dell'investimento.

COSA DOBBIAMO SCRIVERE?

- ***Il business plan deve essere:***
- sintetico, ma esauriente
- comprensibile anche ai non esperti di quell'area scientifica
- credibile, cioè basato su previsioni sensate e facilmente verificabili
- realista, ossia consapevole delle difficoltà che attendono l'impresa
- completo in merito alle informazioni sui ritorni finanziari attesi e sul rientro degli investimenti.

COSA DOBBIAMO SCRIVERE

Le sezioni di un business plan sono:

- 1. Sintesi della Business idea
- 2. Il mercato (domanda/offerta /competitors)
- 3. Il prodotto/servizio
- 4. Il piano di marketing
- 5. Il piano organizzativo
- 6. Il piano economico-finanziario

SINTESI DELL'IDEA

- La sintesi, detta anche *executive summary,* è la sezione più importante del business plan, in quanto è la prima (e a volte anche l'unica) ad essere letta. Sostanzialmente si tratta di una versione sintetica dell'intero business plan e non di una semplice introduzione, pertanto viene scritta per ultima. Non dovrebbe essere più lunga di 2 o 3 pagine. La sintesi deve racchiudere la dichiarazione degli obiettivi che il business intende perseguire (la cosiddetta value proposition). Generalmente si descrive:

- qual è il vostro prodotto o servizio;

- chi saranno i vostri clienti (con nomi e cognomi, se possibile);

- perché i clienti dovrebbero comprare il vostro prodotto o servizio, ossia quali vantaggi gliene verranno (ad es.: hanno un'esigenza che nessuno è in grado di soddisfare? La vostra idea soddisfa la loro esigenza con maggiore efficacia o a minore costo rispetto ai concorrenti?)

IL MERCATO

- Alla base di ogni nuova impresa c'è un'esigenza espressa da un gruppo di persone e/o aziende (i clienti) che non viene soddisfatta dalle imprese che attualmente operano nel mercato, o che potrebbe essere soddisfatta in maniera migliore (ad es. ad un prezzo più basso o con un servizio superiore).

- La prima domanda che l'aspirante imprenditore deve porsi è: chi comprerà il mio prodotto/servizio e perché lo comprerà? Subito dopo deve chiedersi: come reagiranno i concorrenti se io entrerò nel loro mercato?

IL PRODOTTO/SERVIZIO

- Questa è la sezione del business plan probabilmente più facile da scrivere per un aspirante imprenditore con un background scientifico e tecnologico, perché si tratta di descrivere la sua invenzione. Tuttavia state attenti a non perdervi in troppi dettagli tecnici e focalizzatevi sulle caratteristiche del prodotto/servizio che soddisfano bisogni del cliente potenziale.

- **Come funziona il prodotto/servizio:** descrizione tecnica del prodotto/servizio che si vuole commercializzare. Come e perché soddisfa l'esigenza espressa dai potenziali clienti (descritta nella sezione precedente)?

- **In che tempi sarà pronto per la vendita:** tempistica del processo di progettazione e produzione del prodotto/servizio.

- **Servizi aggiuntivi:** descrizione degli eventuali servizi aggiuntivi offerti all'acquirente del prodotto/servizio, come ad es. la consulenza, le garanzie, l'assistenza post vendita, la possibilità di finanziare l'acquisto, ecc

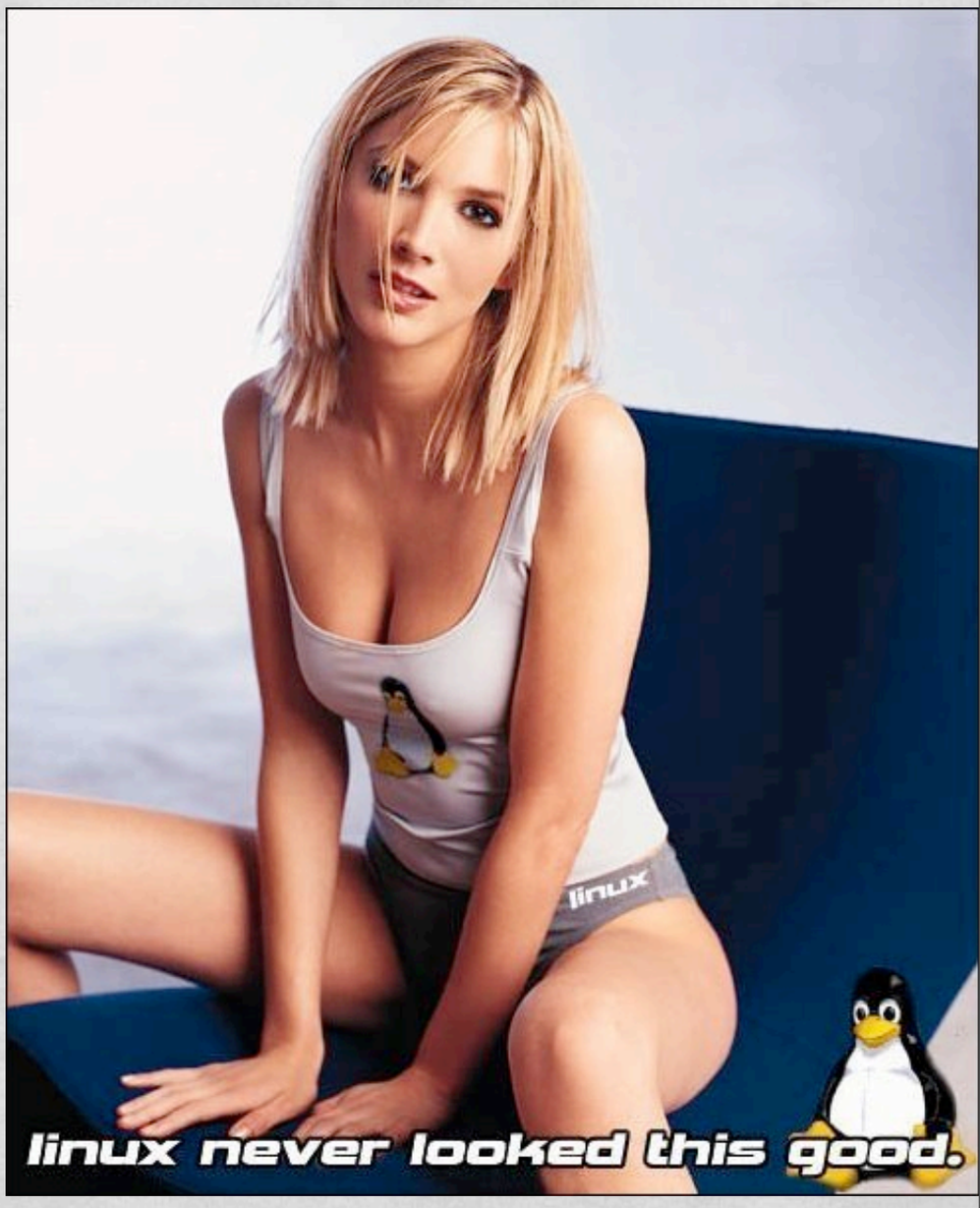
PIANO DI MARKETING

- I piano di marketing spiega come si intende raggiungere il target di clienti e gli obiettivi di vendita. Il marketing è uno degli elementi più critici per il successo di un'impresa. Non basta avere un prodotto/servizio valido, bisogna anche saperlo vendere, cioè proporlo ai clienti potenziali in maniera efficace, tale da indurli all'acquisto. Oltre alle qualità del prodotto, descritte nella sezione precedente, il marketing fa leva sulle variabili del prezzo, della promozione e della distribuzione.

- Il prezzo: a quanto si può vendere il prodotto/servizio (prezzo di scrematura vs. prezzo popolare);

- La promozione: come si fa conoscere al mercato il prodotto/servizio (che canale usare, come usarlo);

- La distribuzione: come si porta il prodotto/servizio ad essere utilizzato dal cliente (vendita diretta, distributori, ecc);



ORGANIZZAZIONE...

- Un'impresa, anche piccola, è un'organizzazione complessa, che per funzionare richiede numerose e variegate competenze. Anche se le competenze tecnologiche (il cosiddetto know-how) sono il cuore dell'impresa, non bisogna dimenticare che servono tante altre competenze specifiche affinché tutto funzioni per il meglio. Citiamo ad es. le competenze di organizzazione aziendale, di marketing, contabili, fiscali, legali, ecc.

- Molte di queste competenze non occorre averle direttamente dentro l'impresa perché non sono competenze-chiave e si possono agevolmente acquistare sul mercato (ad es. solo le imprese più grosse hanno un ufficio legale, le altre si appoggiano ad un avvocato quando serve). Altre competenze è invece opportuno che siano possedute dall'impresa fin dal suo nascere, per esempio le competenze tecnologiche, commerciali, di gestione aziendale, ecc.

ORGANIZZAZIONE

- Generalmente si descrive:
- le risorse umane a disposizione e l'organizzazione (chi fa cosa, un organigramma);
- Quali sono le competenze che mancano e come vogliamo recuperarle (ad esempio contabilità -> commercialista);
- Forma giuridica e struttura societaria (srl, sas, spa, ecc. - quanti soci, le quote, ecc)
- Nel caso si usino specifiche tecnologie, eventuali brevetti, licenze, marchi, ecc, oppure se è creata da noi, come vogliamo proteggerla;
- Eventuale gestione del magazzino, ecc.

PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO

- Piano economico = acquisto beni e materiali
- Piano finanziario = i flussi del denaro contante, la liquidità
- E' una parte fondamentale e spesso, per i tecnici, il punto debole. Questa sezione del business plan ha lo scopo di presentare una serie di proiezioni economico-finanziarie credibili ed organiche che rispecchino i risultati che l'impresa programma di conseguire.
- Stime dei costi e dei ricavi - ipotesi di bilancio del primo anno con conto economico e stato patrimoniale;
- stima degli investimenti e della liquidità necessaria per partire (è la prima cosa che banche ed investitori leggono);
- Analisi del breakeven point (punto di pareggio) - ipotesi dei flussi di cassa del primo anno;

CONCLUSIONI

- Strumenti suggeriti per avviare una startup:
- carta e penna (le buone idee possono venire nei posti e momenti piu impensati!);
- forza di volontà;
- Notti in bianco per concretizzare l'idea;
- se proprio volete, un editor di testo e un foglio di calcolo per riportare in modo ordinato il BP...
- Esistono software che vi guidano nella compilazione del BP, ma se potete, evitateli... Spesso hanno una impostazione anglosassone e i fogli di calcolo per i bilanci non sono adatti per la contabilità italiana...