

Alessandro Leonardi, Etifor |Valuing Nature

# Modulo 7: Imprenditorialità Business Plan

Toolkit per il miglioramento della governance  
Azione A.2 – Gestire 2020



Con il contributo dello strumento  
Life della Commissione Europea



Sostenuto da



LIFE GESTIRE 2020 - Nature Integrated Management to 2020.  
La strategia integrata per Rete Natura 2000 e la biodiversità in Lombardia

# I contenuti del Pitch



Contenuti tecnici avvolti da una storia e delle immagini accattivanti

1. Foto, logo e titolo del progetto (slide fornita da noi)
2. **Il problema** sociale/ambientale
3. **La soluzione** innovativa
4. **Clienti e mercato:** Di chi è il problema? a chi si rivolge la mia soluzione? Il mercato di riferimento.
5. **Il modello di business:** come fai soldi con la tua soluzione?
6. **Piano finanziario**
7. **Il team**
8. **La richiesta:** come intendi investire il premio e quali altre risorse stai cercando



LIFE GESTIRE 2020 - Nature Integrated Management to 2020.  
La strategia integrata per Rete Natura 2000 e la biodiversità in Lombardia

# Il Business Plan



The "Pitch"



The "Plan"



The "Financial Model"

1. Il modello di business può generare utili?

2. Se sì, quando?

3. Se sì, a che costo e con che risorse?

# Il mercato di riferimento



1. Di **quanti clienti** ha bisogno il tuo business per poter essere sostenibile?
2. **Quante volte** il tuo cliente acquisterà il tuo servizio/prodotto?
3. Che **percentuale del mercato** (potenziale) pensi che usufruirà del tuo prodotto/servizio?
4. Quanti clienti compreranno il tuo prodotto/servizio?



# Approccio top down per definire il mercato



1. **Quante persone** sperimentano il problema?
2. A quale percentuale la tua azienda si dirige?
3. Quale percentuale la tua azienda può raggiungere?
4. Quale percentuale può effettivamente acquistare/usare la tua soluzione?
5. Quale percentuale acquisterà effettivamente il tuo prodotto/servizio?



# Esempio/Esercizio top down: qual è il tuo mercato?



**200.000 bellunesi**

**100.000 femmine**

**30.000 dai 18 ai 40 anni**

**10% del mercato = 3.000**



# Qual è la tua unità di vendita?



L'unità è diversa a seconda dell'azienda:

**Google:** unità di ricerca (google search)

**Ristorante:** pranzi/cene

**Etifor:** consulenze

**Portali online:** acquisto online

**Facebook:** mole di dati



LIFE GESTIRE 2020 - Nature Integrated Management to 2020.  
La strategia integrata per Rete Natura 2000 e la biodiversità in Lombardia



# Qual è il prezzo del servizio/prodotto di base?



## Prezzo/Tariffa: Costo + Margine (utile per l'azienda)

- Prezzo alto/alta qualità – numeri di vendita ridotti VS
- Basso costo/bassa qualità – numeri di vendita elevati



# Costi



**Costi fissi:** indipendenti dalla quantità prodotta

**Costo variabile:** dipende strettamente dalla quantità prodotta

	2019	2020	2021	2021	2022
<b>Costi fissi</b>					
Personale dirigente	=2000*12				
Costi d'ufficio/sede	=1000*12				
<b>Costi variabili</b>					
N° unità	A				
Costo unitario	B				
Costo variabile	=A*B				
<b>Totale costi</b>					



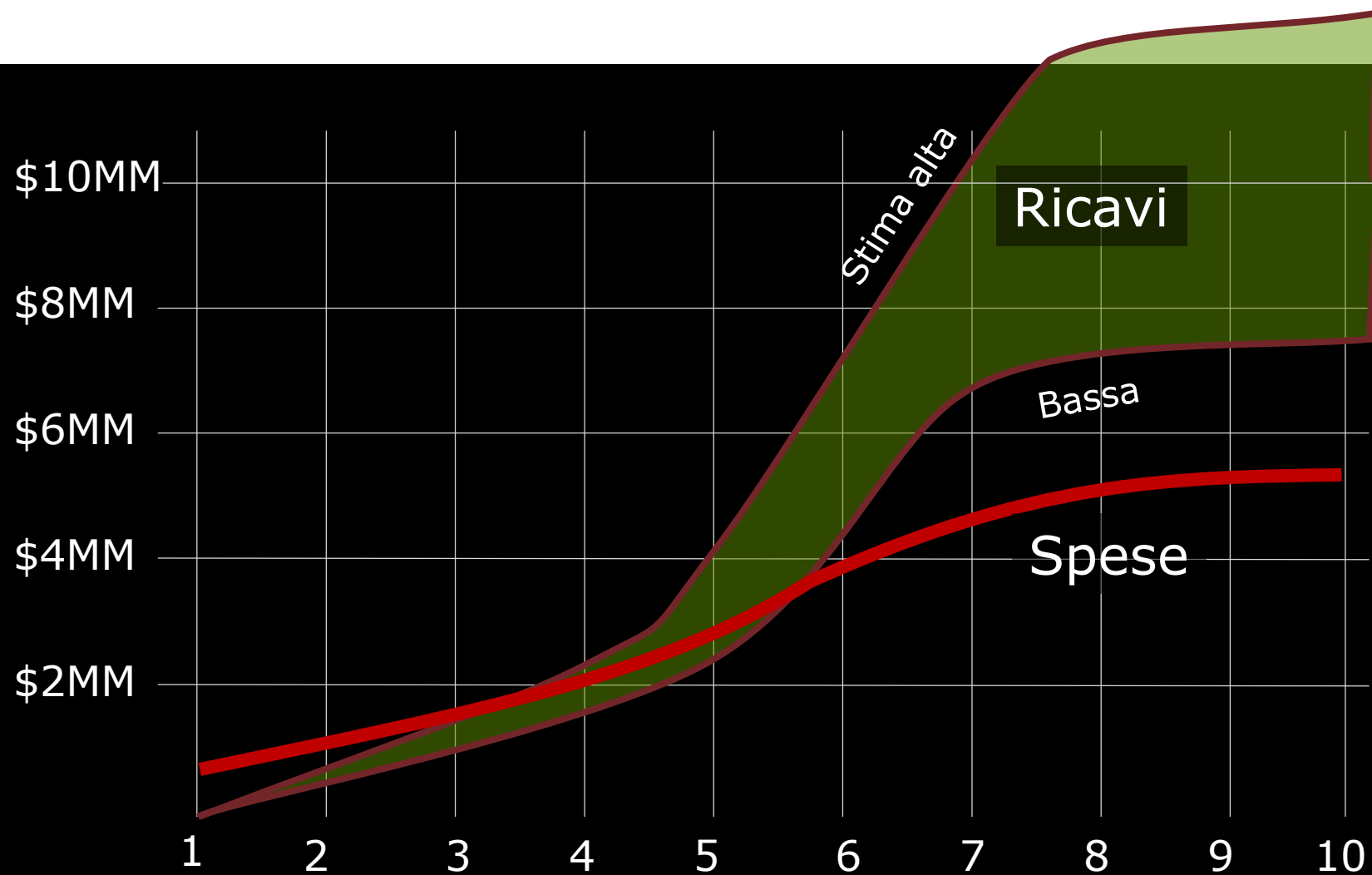
# Costi e ricavi



	2019	2020	2021	2021	2022
N° unità di prodotto/servizio	1.000	2.000	3.000	4.000	5.000
Prezzo medio di vendita	50	50	50	50	50
<b>A. Ricavi</b>	<b>50.000</b>	<b>100.000</b>	<b>150.000</b>	<b>200.000</b>	<b>250.000</b>
Costi fissi	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Costo unitario variabile	30	30	30	30	30
Costi variabili	30.000	60.000	90.000	120.000	150.000
<b>B. Costi</b>	<b>40.000</b>	<b>70.000</b>	<b>100.000</b>	<b>130.000</b>	<b>160.000C</b>
<b>C. Utile (A – B)</b>	<b>10.000</b>	<b>30.000</b>	<b>50.000</b>	<b>70.000</b>	<b>90.000</b>



# Visualizzazione



# Lavori di gruppo



- Definisci il **mercato** (piramide rovesciata) e l'**unità di vendita**
- Definisci il **prezzo unitario** del bene/servizio
- Fai una lista dei **costi fissi e dei costi variabili**, ricavando l'**utile**, realizza un **grafico**

## 2 Slide:

- Grafico/tabella con andamento entrate e uscite
- Quali costi iniziali vorresti coprire con il premio?



Alessandro Leonardi, Etifor |Valuing Nature

Per ulteriori informazioni  
**Alessandro Leonardi**  
[alessandro.leonardi@etifor.com](mailto:alessandro.leonardi@etifor.com)