**Scheda di formazione**

|  |  |
| --- | --- |
| **Titolo** | Modelli di business per le MPMI nell'era post-COVID |
| **Parole chiave (meta tag)** | modelli di business tradizionali, sharing economy, platform economy, modello on-demand, resilienza |
| **Fornito da** | HÉTFA |
| **Lingua** | italiano |
| **Area di formazione (X ove applicabile)** |
| **X** | Innovazione & Servitizzazione |
| **X** | Trasformazione digitale |
| **X** | Localizzazione |
| **X** | Sostenibilità |
| **Competenze e abilità** ESCO |
| [evidenziare le competenze e le abilità che sono allineate con le definizioni della ESCO e sono sviluppate da ciascuna unità in questo modulo]* Capacità e competenze trasversali
	+ Abilità sociali ed emotive
	+ Pensiero critico
	+ Pensiero analitico
	+ Risoluzione dei problemi
	+ Autogestione
	+ Gestione aziendale
	+ Adattabilità
	+ Resilienza
	+ Creatività
	+ Networking
	+ Iniziativa
	+ Flessibilità
	+ Apertura
	+ Comprendere la complessità
	+ Cooperazione
	+ Empatia
	+ Innovazione
	+ Leadership

 * Abilità
	+ Competenze tecnologiche
	+ Marketing del prodotto
	+ Marketing digitale
	+ Competenze digitali
	+ Comunicazione
	+ Cooperazione
	+ Intelligenza emotiva

 * Conoscenza
	+ Gestione aziendale
	+ Apprendimento e formazione online
	+ Pubblicità
	+ Cloud computing
	+ Big data
	+ E-commerce
	+ Intelligenza artificiale
	+ Sacco
	+ Alfabetizzazione digitale
	+ Sicurezza informatica
	+ Data mining e analisi
	+ Sostenibilità
	+ Benessere
	+ Cambiamento climatico
	+ Gestione dei social media
 |
| **Teaser** |
| Ottieni una guida passo-passo per costruire il tuo modello di business e inizia subito a vedere il successo.Redditizio e sostenibile: esplora le chiavi per costruire un modello di business in grado di resistere alla prova del tempo.La guida definitiva ai modelli di business: libera tutto il potenziale della tua azienda con approfondimenti e strategie degli esperti. |
| **Obiettivi / traguardi / risultati di apprendimento** |
| * Comprendere il concetto di modelli di business (BM) e perché sono importanti per una MPMI
* Sapere come funzionano le tradizionali MSME BM, quali sono gli elementi di base
* Riconoscere cosa è cambiato nei BM MSME nel 21 ° secolo e nell'era post-COVID
* Configura il tuo BM
* Contattaci per ulteriori informazioni e supporto per sviluppare ulteriormente il tuo BM
* Con un ipotetico esempio di start-up (chiamato HIDS) è possibile trovare un esempio per un one-pager, business pitch, tabelle di flusso di cassa e strategie di finanziamento
 |
| **Descrizione** |
| Questo modulo di formazione descrive cosa significa modello di business, spiega la natura dei modelli di business tradizionali e del 21° secolo e fornisce uno strumento per costruire il proprio modello di business. |
| **Lista di controllo dei vantaggi per gli imprenditori** |
| [elencare almeno tre vantaggi]✓ Comprendere cosa significa modello di business;✓ Comprendere i modelli di business tradizionali e del 21 ° secolo✓ Capire come creare il proprio modello di business |
| **Contenuti disposti su 3 livelli** |
| **Modulo: Modelli di business per le MPMI nell'era post-COVID****UNITÀ 1: Modelli di business MSME (BM)** L'obiettivo comune più importante delle imprese è creare valore e realizzare profitti. Le aziende differiscono l'una dall'altra in termini di come intendono farlo. Il modello di business è il concetto per il modello operativo e redditizio di [una MSME: trasformarlo in un business plan](https://upmetrics.co/blog/business-model-vs-business-plan) definisce l'esatta funzione di come funziona l'azienda e di come realizza profitti.RICAVI – SPESE = PROFITTONota a margine: ci sono anche le cosiddette "[imprese sociali".](https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises_en) Il loro obiettivo primario è quello di avere un impatto sociale e non di massimizzare il profitto per il bene dei proprietari - ma devono anche avere un buon piano aziendale / operativo che consenta loro di essere sostenibili (vedi [RESTART Training Module 5. Imprenditorialità sostenibile, sociale e verde](https://www.restartproject.eu/ficha.php?id_ficha=9)).**UNITÀ 1: Modelli di business MSME (BM) 1.1 Modelli di base**Costi/Spese* materiali in ingresso (forniture)
* strumenti di produzione (macchine, attrezzature, IT)
* costi di ubicazione (ufficio, fabbrica, negozi, ecc.)
* costi delle risorse umane (compresi tutti i contributi fiscali e sociali!)
* Costi di marketing e vendita
* costi amministrativi (tasse di registrazione, contabilità, amministrazione)
* Costo dell'accesso al capitale
* spese di attività finanziarie (perdita di cambio, interessi pagati, ecc.)
* ! calcolare tutte le tasse e le tasse da pagare

Ricavi* ricavi da vendite (ricavi operativi)
* ricavi da abbonamenti, canoni, licenze
* ricavi da attività indirettamente correlate al tuo profilo chiave (ad esempio, se hai un magazzino e ne affitti metà a qualcun altro
* Ricavi da attività finanziarie (interessi pagati sui fondi, ecc.)

**Il modello base distingue tra** [**costi fissi e variabili**](https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/variable-costs/)**:** **Costi fissi**: che devono essere pagati indipendentemente dalla quantità di prodotti o servizi venduti. * I costi fissi sono ad esempio: il costo dell'ufficio/magazzino/negozio, se si decide di noleggiarlo/acquistarne uno, il costo di amministrazione per una MSME (un commercialista).
* A breve termine, i costi fissi possono includere anche i costi del lavoro (in quanto non è facile assumere/licenziare personale a causa delle condizioni e delle normative del mercato del lavoro), ma molti li considerano variabili a lungo termine (a seconda della flessibilità del mercato del lavoro e del regime di occupazione dati).
* A breve termine, anche i costi di [ammortamento](https://www.investopedia.com/ask/answers/06/amortizationvsdepreciation.asp) sono fissi (se acquisti un'attrezzatura costosa, sarai in grado di ammortizzarla nei prossimi due anni)

**I costi variabili** dipendono da quanto stai producendo * I costi variabili tipici sono i costi della fornitura di cui avete bisogno – materiali di input – per la vostra produzione
* [I costi di installazione una tantum](https://articles.bplans.com/estimating-realistic-start-up-costs/) includono le spese legali per la creazione dell'azienda, il logo e il web design, ecc.
* Calcola tutti i costi! Utilizzare [strumenti online](https://www.smartsheet.com/content/small-business-budget-templates) , se necessario. Prendi in considerazione [soluzioni convenienti](https://www.runn.io/blog/how-to-improve-cost-efficiency).

Il modello di base deve essere costruito su una ricerca preliminare [di mercato](https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/market-research-competitive-analysis) che indaghi in dettaglio: * **I tuoi potenziali clienti** : le dimensioni e la disponibilità della popolazione, nonché la loro capacità di pagare per i tuoi prodotti / servizi. Scopri le preferenze specifiche, i dettagli che acquistano attualmente e cerca di accedere alla loro potenziale domanda per qualcosa che miri a offrire.
* **La tua potenziale concorrenza** – le aziende già presenti nel mercato dato, il loro livello di qualità / prezzo, la loro portata per quanto riguarda i clienti, le loro strategie di marketing e vendita, ecc.
* **I tuoi potenziali collaboratori** – fai in modo che siano i tuoi futuri fornitori o altre piccole imprese con cui non sei in concorrenza diretta ma collabori (ad es. apertura di un negozio comune, condivisione della logistica, ecc.)
* Ci sono [diversi modi](https://gustdebacker.com/market-research/) e [strategie esperte](https://www.forbes.com/sites/forbesbusinessdevelopmentcouncil/2021/01/29/researching-a-new-market-follow-these-15-expert-strategies/) per affrontare la ricerca e farlo da soli sulla base di [dati sufficienti](https://www.intotheminds.com/blog/en/market-research-eu-10-data-sources/) o avere qualcuno che lo faccia per te.

**Sezione 1.2: Regole empiriche**Un modello di business è un quadro generale, un approccio principale e generale alla gestione della tua attività. [Il business plan si basa su questo](https://www.indeed.com/career-advice/career-development/business-model-vs-business-plan), con un insieme di informazioni più dettagliate e strutturate, su misura per il tuo business.  [In un approccio leggermente diverso](https://www.growthink.com/businessplan/help-center/business-model-vs-business-plan), il modello di business stabilisce il tuo processo di creazione di entrate mentre il piano aziendale definisce i tuoi obiettivi e strategie. In tutti i concetti, il business [plan deriva dal modello di business.](https://fullscale.io/blog/business-model-vs-business-plan/)Quando configuri il tuo piano aziendale: * **utilizzare** [**strumenti di calcolo**](https://www.bplans.com/business-calculators/) professionali (software BM, [app](https://www.thebalancemoney.com/business-plan-writing-tools-2951568), ecc.)
* **non esitare a chiedere aiuto (da un** imprenditore più esperto, da un commercialista, da uno specialista di marketing , dalla [camera di commercio locale](https://www.eurochambres.eu/about/who-we-are/), [dalla rete EBN,](https://een.ec.europa.eu/local-contact-points) ecc.) Se non ricevi aiuto sufficiente da uno, vai da un altro, non arrenderti!

Calcolare costi e ricavi su **base almeno annuale, meglio su base 3 anni** al fine di: * consentire la visualizzazione di tutti i tipi di costi e ricavi
* consentire l'emergere di tendenze e dinamiche

Guarda i problemi da tutti i punti di vista per trovare [costi nascosti](https://www.telegraph.co.uk/business/sme-home/hidden-costs-for-smes/) e **potenziali entrate aggiuntive**. * In caso di costi, pensa non solo ai costi regolari, ma anche a potenziali articoli poco frequenti (come le spese legali, ecc.). Alcuni [costi nascosti](https://smeloan.sg/blog/12-hidden-costs-of-running-business/) risiedono in un'organizzazione del lavoro e dei processi non ottimale.
* In caso di entrate, pensa ai tuoi beni da una prospettiva diversa: puoi fare più soldi con loro? Qual è il modo più efficiente di utilizzare le tue risorse? (Se hai un camion che non è sempre pieno, puoi combinare la tua logistica con un'altra MSME e noleggiare parti dei tuoi percorsi / sala di carico?

Differenzia tra [costi e investimenti](https://www.businesswithlisa.com/blog/cost-vs-investment)! (in altri termini: spese  [e spese](https://www.indeed.com/career-advice/career-development/expenditures-vs-expenses)). Sii motivato a tagliare i costi dove non fa male, ma: * Assicurati **di essere consapevole della qualità** delle forniture, degli input e delle risorse umane che ottieni per i tuoi soldi
* **Gli investimenti dovrebbero far progredire la tua impresa** e portarti maggiori profitti in futuro. Non sottovalutare la loro necessità.

**Sezione 1.3 Modalità tipiche di finanziamento di un'impresa**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Finanziamento dell'inizio (ad esempio, garanzia di fondi mentre non vi è ancora un track record sulla performance)** | **Finanziamento di operazioni commerciali regolari** | **Finanziamento di investimenti più consistenti (ad es. nuove attrezzature, nuovo sito produttivo, ecc.)** | **Finanziare l'innovazione, la ricerca e lo sviluppo** |
| I fondi propri del proprietario ([bootstrapping](https://www.wework.com/ideas/professional-development/what-is-bootstrapping-in-business), [capitale del sudore](https://www.investopedia.com/terms/s/sweatequity.asp)) | I ricavi delle vendite finanzieranno le operazioni, almeno a più lungo termine.  | Da fondi propri risparmiati / riserva di capitale | Da fondi propri risparmiati / riserva di capitale |
| La "3F" – investimento da [amici, familiari e folli](https://stutalks.com/3f-s-friends-families-fools/) | Le sfide di liquidità a breve termine possono essere gestite con fondi propri, oppure... | Da specifico prestito bancario (di solito con mutuo o altre condizioni di garanzia) | Utilizzare fondi governativi o [dell'UE](https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes_en) per cofinanziare l'investimento |
| [Investimenti di business angel,](https://www.eban.org/angel-investing-explained/) a volte [capitale di rischio](https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/policy-areas/venture-capital_en) (solo per [start-up scalabili](https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/scalability/))  | ... Credito bancario specifico per la gestione della liquidità | Affitto o leasing  | Sulla base dei contratti dei clienti ([approvvigionamento di innovazione](https://research.aimultiple.com/innovation-procurement/)) |
|  | ... corrispondenza e gestione delle condizioni di pagamento stabilite con fornitori e acquirenti | Utilizzare fondi governativi o [dell'UE](https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes_en) per cofinanziare l'investimento |  |

**UNITA' 2: Modelli di business tradizionali (BM)**Chiamiamo "modelli [di business tradizionali](https://online.maryville.edu/business-degrees/traditional-types-business-models/)" i modelli che definiscono le nostre economie prima che fossero completamente sconvolti dall'emergere di soluzioni IT trasformative – prima Internet, poi la mobilità e oggi ML e AI (machine learning e intelligenza artificiale). In altre parole, i **modelli tradizionali caratterizzano i comportamenti aziendali tipici che vediamo nel corso del 20 ° secolo.**Nota a margine sulle[rivoluzioni industriali:](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022435922000288) nel corso della storia economica, le grandi innovazioni hanno costretto i modelli di business esistenti a trasformarsi e ad adattarsi a nuove possibilità e condizioni. Gli storici attribuiscono l'emergere dell'agricoltura, in seguito l'emergere della produzione responsabile di un completo cambiamento nei "modelli di business" esistenti. La prima [rivoluzione industriale](https://www.britannica.com/event/Industrial-Revolution/The-first-Industrial-Revolution)  (dovuta al motore a vapore e alla meccanizzazione), la seconda (dovuta all'invenzione dell'elettricità e alla divisione del lavoro nelle industrie), la terza (stabilendo catene di produzione globali nella 2a metà del 20° secolo) e [la quarta](https://ied.eu/project-updates/the-4-industrial-revolutions/)  ( supportata dall'IT e dalla robotizzazione) hanno costretto gli attori economici a ripensare le loro strategie e modelli di business. La [5a rivoluzione](https://www.theceomagazine.com/business/innovation-technology/fifth-industrial-revolution/), guidata dai nuovi sviluppi IT e dall'intelligenza artificiale, è alle nostre porte: stiamo vivendo il passaggio a nuovi modelli nella nostra quotidianità. **Sezione 2.1 B2C****Dalle imprese ai consumatori** - Le piccole imprese tradizionali esistono fin dagli albori delle società umane. Sono semplicemente costruiti sulla consapevolezza che una  **piccola azienda** – originariamente all'interno di una famiglia o con un gruppo specifico di professionisti (corporazioni, ecc.) – può **produrre / offrire beni e servizi** per **altre persone**  – per le loro comunità – i loro clienti. Se vuoi raggiungere direttamente i tuoi clienti, devi trovare opportunità di vendita per incontrarli.In un modello di business B2C, l'imprenditore deve pianificare per....Produzione o approvvigionamento dei prodotti/servizi* O producendo direttamente da forniture di base / parti fornite,
* O procurarsi beni

La logistica e il punto vendita* Dove conservare e come portare il prodotto/servizi al punto vendita
* Dove incontrare il cliente – punto vendita

Marketing e promozione* Come convincere i clienti ad acquistare questi prodotti/servizi
* Come brandizzare, commercializzare, promuovere l'azienda stessa

In cambio, ...* Ottiene una risposta diretta dai clienti sui prodotti / servizi
* Accedi tempestivamente ai dati sulle vendite

Forma  Descrizione generata automaticamente**Sezione 2.2 B2B****Da Business a Business (e, allo stesso modo, Business to Government)** - Vendere i tuoi beni e servizi a un'altra società o agenzie pubbliche / governative differisce dalle semplici aziende B2C in diversi aspetti. Ancora più importante, devi avere a che fare con un numero molto più piccolo di clienti, ma in cambio, è più difficile ottenerli ed è più importante tenerli (o almeno costruire un buon portafoglio in modo da non dipendere da 1 o 2 acquirenti unici).In un modello di business B2B, l'imprenditore deve pianificare per....Produzione o approvvigionamento dei prodotti/servizi* Produzione diretta da forniture di base / parti fornite, creazione di servizi

Raggiungere acquirenti o rivenditori aziendali/governativi* Vendita ad altre società e/o soggetti pubblici
* O vendere ai distributori, rivenditori che sono quindi responsabili di portare il prodotto sul mercato

Marketing rivolto ad acquirenti aziendali / governativi (marketing diverso da B2C)* Come convincere i clienti/rivenditori ad acquistare questi prodotti/servizi
* Come brandizzare, commercializzare, promuovere l'azienda stessa

In cambio, ...* La produzione in quantità maggiori è solitamente necessaria
* Contratti più stabili e a lungo termine possono aiutare la sostenibilità dell'azienda

Diagramma  Descrizione generata automaticamente con un'affidabilità media**Sezione 2.3 Franchising****Nel modello di** [**franchising**](https://franchisebusinessreview.com/post/franchise-business-model/), il concetto si basa su un modello di successo, che ha dimostrato di funzionare e realizzare profitti in un determinato ambiente. Il proprietario di questo modello – il franchising – vende la "ricetta" – al franchisee. La ricetta include l'esatto modello di business, il marchio e la relativa proprietà intellettuale, spesso i collegamenti con forniture / fornitori e normative piuttosto rigide sulle operazioni (per proteggere il marchio principale). Nel modello di franchising, l'imprenditore deve pianificare per....Produzione o approvvigionamento dei prodotti/servizi* Basato su una ricetta rigorosa, di solito con forti requisiti di franchising
* Spesso con accesso diretto a fornitori/fornitori

La logistica e il punto vendita* Dove e come dovrebbe aprire il nuovo negozio in franchising?
* C'è una domanda locale sufficiente per questo?

Marketing e promozione* Fatto a livello di franchising in generale
* Tuttavia, un marketing locale (almeno per quanto riguarda il lancio) deve essere condotto

In cambio, ...* Non c'è bisogno di inventare un'intera attività da zero
* Le commissioni di franchising sono pagate al proprietario del franchising

Immagine contenente testo, ClipArt  Descrizione generata automaticamente**Sezione 2.4 MPMI in un'economia domestica**Quando una MPMI opera in un ambiente locale specifico - nella sua città, contea, regione o paese - deve soddisfare requisiti specifici: * **Soddisfare i requisiti delle normative locali e nazionali,** in termini di tassazione, contabilità e amministrazione, ma anche sicurezza sul lavoro, leggi sul lavoro, gestione dei rischi ambientali e così via. Queste condizioni possono differire da un paese all'altro e sebbene siano per lo più (anche se non completamente) armonizzate in tutta l'Unione europea (sotto il concetto di [**mercato unico**](https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market_en) europeo[).](https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market_en)
* Quando configuri il tuo modello di business, assicurati che la **concorrenza di un altro paese**  - che deve soddisfare meno requisiti - **non metta a repentaglio il tuo successo economico**. Ciò è particolarmente importante nelle zone transfrontaliere.

Operare solo su o al di sotto di un **mercato nazionale ha anche dei vantaggi**, rispetto all'essere un attore economico internazionale / globale:* Essere innovativi nel mercato globale è una sfida seria. Ma a livello locale / nazionale, puoi **essere innovativo per imitazione / adattamento**, cioè prendendo una buona idea imprenditoriale e adattandola alle condizioni locali. (Assicurati di non violare alcun  [diritti di proprietà intellettuale](https://commission.europa.eu/business-economy-euro/doing-business-eu/intellectual-property-rights_en) (DPI).
* È un vantaggio chiave per un'azienda nel raggiungere i propri clienti **per parlare le lingue locali e comprendere la cultura e la società locali**. Tuttavia, soprattutto a causa di una cultura aziendale globale sempre più uniforme (tendenze stabilite dai social media globali e dai servizi globali) e dalla disponibilità di traduzioni e chatbot di alto livello da parte di soluzioni di AI, ci si aspetta che questa natura "protettiva" di essere solo un attore nazionale diminuisca nel prossimo futuro.

**UNITÀ 3: Modelli di business del 21° secolo*** Come detto nei capitoli precedenti, l'emergere della tecnologia – in particolare [**l'informazione**](https://ec.europa.eu/regional_policy/policy/themes/ict_en) e la comunicazione, [**le tecnologie digitali**](https://www.oecd.org/digital/) – [ha cambiato](https://www.devry.edu/blog/impact-of-technology-on-business-infographic.html) l'economia durante la seconda metà del 20 ° secolo,  **aprendo opportunità per la globalizzazione della produzione e dei servizi, e gli sviluppi tecnologici di oggi consentono di emergere un insieme ancora più ampio di nuovi modelli di business. L'Unione europea ha una** [**strategia di digitalizzazione**](https://commission.europa.eu/publications/european-commission-digital-strategy_en) **che fissa obiettivi per il futuro e stanzia risorse per raggiungerli.**

Diagramma  Descrizione generata automaticamente**Sezione 3.1 Mercati europei e mondiali**La globalizzazione dei media e del business nella seconda metà del 20 ° secolo ha aperto la strada alle catene [**globali di produzione**](https://www.worldbank.org/en/topic/global-value-chains) **e** [**innovazione**](https://hbr.org/2007/06/the-innovation-value-chain) che sono emerse alla fine del 20° secolo . Questo [modello economico globale](https://online.hbs.edu/blog/post/pros-and-cons-of-globalization) è stato costruito sull'ottimizzazione del rapporto costo-efficacia ([spesso trascurando](https://www.weforum.org/agenda/2019/04/an-economist-explains-the-pros-and-cons-of-globalization-b2f0f4ae76/) gli aspetti negativi umani, democratici e ambientali associati anche alla produzione a basso costo).Mentre **diversi eventi nel 21° secolo hanno rallentato o addirittura invertito le tendenze della globalizzazione**  (come eventi geopolitici, l'aumento delle capacità indipendenti di [ricerca, sviluppo](https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/actions-topic/research-and-innovation_en) e innovazione (R & S & I) della Cina, la crisi COVID-19, la realizzazione dell'effetto dei trasporti globali sui cambiamenti climatici, l'attuale crisi energetica e la dipendenza da petrolio / gas, ecc.) diversi **altri fattori hanno ulteriormente migliorato la produzione e la distribuzione globale di prodotti e servizi**  (come la disponibilità sempre più ampia di connessioni Internet a banda larga, [lo sviluppo del lavoro di squadra virtuale e a distanza (](https://www.restartproject.eu/ficha.php?id_ficha=10)modulo di formazione RESTART 1), il superamento di diverse barriere linguistiche tramite tecnologie di apprendimento automatico, ecc.). L'Unione europea ha fatto dell'aumento della **competitività economica**  europea una priorità fondamentale creando il [**mercato unico europeo**](https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market_en), che si basa su **un insieme comune di regolamenti e norme che consentono alle imprese europee di operare relativamente facilmente a livello transfrontaliero**, offrire prodotti e servizi, utilizzare servizi bancari, legali, fiscali e di consulenza senza la necessità di aprire società figlie in ciascuno degli altri paesi. Per operare sul mercato europeo, familiarizzare con le rispettive normative, richiedere un  numero di [**partita IVA UE**](https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/check-vat-number-vies/index_en.htm) e fare [un'analisi di mercato dettagliata](https://www.trade.gov/international-market-research) per capire se vale la [pena per la tua azienda investire nell'internazionalizzazione](https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/eu-funding-and-businesses/business-portal/internationalisation-tourism-businesses/international-market-selection_en). **Non tutte le nuove imprese devono competere direttamente sul mercato globale, ma** l'ambiente economico, la disponibilità di opzioni e le tendenze generali devono rendere ogni nuova azienda consapevole della propria posizione non solo nei mercati nazionali ma anche in quelli europei e globali. **Sezione 3.2 Start-up**La maggior parte delle aziende inizia come micro e piccole imprese (anche se ci sono esempi del contrario, grandi aziende create da fusioni, acquisizioni o partecipazioni più grandi che si sciolgono). Tuttavia, in un momento molto precoce, possono essere impostati su uno dei due binari significativamente diversi: o diventano una **piccola impresa** o una **start-up**. **Qual è la differenza?** * Le piccole imprese mirano a condurre la loro attività per un profitto, guadagnarsi da vivere, servire i loro clienti ma non sono un attore dominante nella loro economia.
* Le start-up hanno il potenziale per una crescita improvvisa e significativa "scalando" - di solito utilizzando la tecnologia - possono crescere fino a diventare un attore internazionale in un breve periodo di tempo

Le start-up **costruiscono il loro modello di business su una tecnologia** che consente loro non solo di duplicare o triplicare le loro prestazioni economiche, ma di moltiplicare per decine, centinaia o migliaia in poco meno di un breve periodo di un paio di mesi / anni. Le start-up di successo sono spesso "**nate globali"**  – fin dall'inizio, offrono prodotti – ma molto più spesso servizi – che sono richiesti in tutto il mondo, magari con piccoli sforzi di localizzazione. Le start-up sono sempre molto innovative e includono un fattore di rischio elevato. Solo una piccola parte delle start-up ha successo a livello internazionale e una quota ancora più piccola su scala globale. Il finanziamento iniziale deve includere una **partecipazione al capitale favorevole al rischio** nelle fasi iniziali. Un ciclo tipico: Capitale proprio, investimento 3F→ Business angel o crowdfunding Capitale di rischio Fusione e acquisizione Mercato azionario→→→**Sezione 3.3 Altri nuovi modelli imprenditoriali****I nuovi modelli di business descritti di seguito funzionano a volte in modo indipendente, ma a volte come una combinazione dei modelli seguenti. In ogni caso, deve essere presa una decisione unica sulla combinazione ideale di questi elementi.****Economia della condivisione:** L'economia della condivisione come modello di business si basa sulla condivisione di risorse, beni e servizi esistenti tra potenziali utenti. È quasi sempre costruito sull'uso della tecnologia come strumento di condivisione. La condivisione può includere la creazione, la produzione, la distribuzione, la vendita o l'uso dei prodotti e servizi forniti. La sharing economy può essere anche B2C (ad esempio Airbnb) o B2B (ad esempio uffici di coworking). I promotori della sharing economy spesso affermano che si tratta di una soluzione efficiente sotto il profilo delle risorse e rispettosa dell'ambiente. Altri sottolineano che l'economia della condivisione spesso consente l'evasione fiscale e trascura le normative industriali altrimenti esistenti.[**Economia della piattaforma:**](https://www.weforum.org/agenda/2016/07/platform-economy-boon-or-doom) L'economia della piattaforma è simile alla sharing economy, ma sottolinea il ruolo della piattaforma tecnologica che collega i diversi piccoli agenti economici che operano sotto la piattaforma. Che sia Amazon o Uber, l'economia della piattaforma consente a individui altrimenti non in grado di raggiungere una vasta cerchia di clienti di raggiungere e offrire i loro prodotti / servizi. Il modello di business è caratterizzato anche da gravi [squilibri di potere](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/humancapital/deloitte-nl-hc-the-rise-of-the-platform-economy-report.pdf) (tra la piattaforma e i singoli attori).[**Modello su richiesta**](https://www.code-brew.com/understanding-the-on-demand-business-model/)**:** Il modello on-demand è anche collegato agli sviluppi tecnologici. Offre un'opportunità unica per il cliente di cronometrare la consumazione del prodotto / servizio esattamente secondo le proprie preferenze. I moderni servizi di consegna di cibo (foodpanda, Wolt) e streaming media (Spotify, Netflix, ecc.) sono costruiti su questo modello. **Modello di servitizzazione e abbonamento:** La servitizzazione si basa sul concetto di reinterpretazione dei prodotti tradizionali e dei servizi una tantum come una serie di servizi continuamente forniti, di solito supportando miglioramenti continui, aggiornamenti, aggiornamenti, manutenzione e servizio clienti. Possono essere addebitati canoni di abbonamento mensili, semestrali o annuali.  [Scopri di più sulla servitizzazione nel modulo 6 della formazione RESTART.](https://www.restartproject.eu/ficha.php?id_ficha=6)**Modello freemium:** Il modello freemium offre una costruzione semplificata dei servizi per un abbonamento gratuito, ma le funzionalità più avanzate – premium – hanno un prezzo. Ciò aiuta il branding, il marketing e la comunicazione del servizio portandolo a un ampio gruppo di clienti e generando entrate da clienti professionali. Tali esempi sono [Spotify](https://open.spotify.com/), [LinkedIn](https://www.linkedin.com/) o [Evernote](https://evernote.com/) e molti altri.**Modello di localizzazione:** La localizzazione si basa sull'idea di un prodotto/servizio generale adattato all'ambiente locale, alle specifiche condizioni socio-economiche (lingua, preferenze, valori culturali, potere d'acquisto, ecc.) In questo caso, devi assicurarti di avere i diritti legali per adattare il prodotto / servizio originale. **UNITÀ 4: Impostare il proprio modello di business**In quest'ultimo capitolo ti indichiamo gli elementi più importanti per impostare il tuo modello di business. Ciò includerà la stesura dei punti di forza, dei punti deboli, delle opportunità e delle minacce della tua idea imprenditoriale (l'analisi SWOT), sulla base della ricerca di mercato preliminare che conduci. Quindi elabora il modello e trova mentori e partner con cui lavorare!Un gruppo di persone che lavorano sui computer  Descrizione generata automaticamente con bassa attendibilità[**Sezione SWOT**](https://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp) 4.1In primo luogo, condurre **la propria ricerca di mercato**  - o chiedere a qualcuno di condurla per conto proprio - come discusso nel Capitolo 1.1. Conosci la potenziale **base di clienti**, le loro preferenze e la capacità di domanda, i **tuoi concorrenti** e potenziali **alleanze**. Quindi posiziona te stesso e la tua idea di progetto e cerca di **identificare i punti di forza, i punti deboli, le opportunità e le minacce della tua azienda pianificata**. Mettili giù in una matrice:Sostegno completo: [esempi](https://www.visual-paradigm.com/guide/strategic-analysis/what-is-swot-analysis/), [migliori pratiche](https://venngage.com/blog/swot-analysis-templates/), [guida passo-passo](https://diib.com/learn/how-to-do-a-swot-analysis/)Sulla base del tuo **SWOT, sarai in grado di determinare le principali tendenze per il tuo modello di business**. * Sei in grado di raggiungere clienti con un alto potere d'acquisto e offrire prodotti esclusivi di alta qualità? O piuttosto fornire a una clientela più ampia prodotti meno esclusivi, ma con un buon rapporto qualità/prezzo?
* Siete in grado di controllare le vostre forniture in modo affidabile o siete alla mercé di maggiori poteri dal lato dei fornitori? Le vostre forniture sono nazionali o vi affidate a fattori produttivi importati?
* Stai cercando un'opportunità di vendita offline o meglio andare online? Sei in grado di rivolgerti direttamente ai tuoi clienti e gestire un negozio online o piuttosto rivolgerti a un mercato online - una piattaforma?

Sulla base delle tue risposte a tali domande, puoi delineare il quadro di progettazione principale per il tuo modello di business.**Sezione 4.2 Tecniche e strumenti**Per mettere insieme il tuo piano aziendale, devi raggiungere varie tecniche e strumenti: A.) Puoi - e sei incoraggiato - a utilizzare un software per fogli di calcolo della vecchia scuola - Excel, ecc. – ed effettuare i calcoli sul lato costi/spese e sul lato delle entrateB.) Puoi anche - ed essere pronto a usare più di queste opzioni! – utilizzare strumenti/app online progettati per creare modelli di business. Alcuni esempi sono:Logo  Description automatically generatedText  Description automatically generated with medium confidenceA picture containing text  Description automatically generatedText  Description automatically generated with medium confidenceLogo  Description automatically generated with medium confidenceGraphical user interface, text  Description automatically generatedLogo  Description automatically generatedUna volta capito il tuo modello di business, assicurati di creare quanto segue: * One-pager (descrizione molto concisa del progetto, dell'idea e del modello di business)
* Un pitch di 5 minuti (come spiegheresti molto velocemente qual è il concetto chiave?)
* Una bozza di piano spese-ricavi per i primi 1-3 anni
* Una bozza di piano di cash flow per i primi 1-3 anni
* Un piano di finanziamento del capitale per i primi 1-3 anni
* Un piano di marketing per i primi 1-3 anni

**Sezione 4.3 Alleanze e reti**Il tuo ultimo compito a casa è trovare alleanze, mentori e sostenitori - fai il networking!* Contatto:
* [Camere di commercio locali ed europee](https://www.eurochambres.eu/), [associazioni camerali](https://www.eurchamber.com/)
* [Associazioni settoriali](https://www.businesseurope.eu/alliance-competitive-european-industry) locali ed europee
* Centri di [supporto alle imprese](https://een.ec.europa.eu/) locali ed europei
* [Laboratori di innovazione](https://european-digital-innovation-hubs.ec.europa.eu/home), [centri di innovazione](https://ebn.eu/) (in caso di idee innovative) e acceleratori
* [Uffici di co-working](https://www.coworker.com/mag/what-is-coworking)

Ricorda: non tutti saranno in grado di aiutarti con informazioni utili o un aiuto reale, ma continua a cercare supporto, mentori e partner. Non esitate mai a imparare dagli altri. Ricorda: non solo le buone pratiche, ma anche i fallimenti e le cattive esperienze sono lezioni estremamente utili per il futuro. |
| **Contenuto in elenchi puntati** |
| Unità 1* Il modello di business è il modello operativo e redditizio di una MSME: è una funzione esatta che definisce come funziona l'azienda e come realizza profitti.
* Il modello base deve essere costruito su una ricerca di mercato preliminare che indaghi potenziali clienti, potenziali concorrenti e potenziali collaboratori.

Unità 2* B2C: I modelli tradizionali caratterizzano i comportamenti aziendali tipici che vediamo nel corso del 20 ° secolo.
* B2B: la vendita di beni e servizi a un'altra azienda o agenzie pubbliche / governative differisce dal semplice business B2C in diversi aspetti
* Modello di franchising: Il proprietario di questo modello – il franchiser – vende la "ricetta" – al franchisee.

Unità 3* La globalizzazione dei media e del business nella seconda metà del 20 ° secolo ha aperto la strada alle catene globali di produzione e innovazione che sono emerse alla fine del 20 ° secolo.
* I nuovi modelli di business funzionano spesso in modo indipendente, ma a volte come una combinazione di sharing economy, platform economy, modello on-demand, s ervitization, freemium & e modello di abbonamento, takint in conto localizzazione.

Unità 4* Un'analisi SWOT aiuta a identificare i punti di forza, i punti deboli, le opportunità e le minacce dell'azienda.
* I nuovi imprenditori dovrebbero trovare alleanze, mentori e sostenitori e continuare a fare rete.
 |
| **5 voci di glossario** |
| [5 voci di glossario con una breve descrizione]**Modello di business: il modello di business** è il concetto per il modello operativo e redditizio di una MSME: trasformarlo in un business plan definisce l'esatta funzione di come funziona l'azienda e di come realizza profitti.**Spese:** le spese aziendali sono i costi di gestione di un'azienda e la generazione di vendite.**Entrate:** le entrate si riferiscono al reddito che un'azienda genera dalle sue normali operazioni. È la cifra di reddito lordo o top-line da cui vengono sottratte le spese per calcolare il reddito netto.**Business plan: un** business plan è un documento scritto che delinea le strategie, gli obiettivi e le tattiche specifiche che una MSME (micro, piccola e media impresa) utilizzerà per raggiungere i suoi obiettivi operativi e di profitto. In sostanza, un business plan è un progetto per il successo dell'azienda, fornendo una tabella di marcia per la sua crescita e sviluppo nel tempo.**Start-up:** Le startup sono giovani aziende nate per sviluppare un prodotto o servizio unico, portarlo sul mercato e renderlo irresistibile e insostituibile per i clienti. Radicata nell'innovazione, una startup mira a porre rimedio alle carenze dei prodotti esistenti o creare categorie completamente nuove di beni e servizi, interrompendo modi radicati di pensare e fare affari per interi settori. |
| **Bibliografia e ulteriori riferimenti** |
| 1. AI multiplo. (2023). Innovation Procurement in 2023: cos'è e migliori pratiche. <https://research.aimultiple.com/innovation-procurement/>
2. Belmejdoub Quotb, Amine. (2016). Business Model Canvas: Google Report. 10.13140/RG.2.1.4241.9601/1. <https://www.researchgate.net/publication/301675127_Business_Model_Canvas_Google_Report>
3. Piani. (2022). Come stimare i costi di avvio aziendale realistici - Guida 2022. <https://articles.bplans.com/estimating-realistic-start-up-costs/>
4. Piani. Calcolatori aziendali. <https://www.bplans.com/business-calculators/>
5. Brecht, Patrick & Hendriks, Daniel & Stroebele, Anja & Hahn, Carsten & Wolff, Ingmar. (2020). Business Model Validation - Come le startup B2B possono utilizzare gli esperimenti aziendali. <https://www.researchgate.net/publication/347355881_Business_Model_Validation_-_How_B2B_Startups_can_use_Business_Experiments>
6. Britannica. (2023). La prima rivoluzione industriale. <https://www.britannica.com/event/Industrial-Revolution/The-first-Industrial-Revolution>
7. Business Europa. Alleanza per un'industria europea competitiva. <https://www.businesseurope.eu/alliance-competitive-european-industry>
8. CFI. (2023). Scalabilità. <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/scalability/>
9. CFI. (2023). Costi variabili. <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/variable-costs/>
10. Code Brew Labs. (2021). Comprendere il modello di business on-demand. <https://www.code-brew.com/understanding-the-on-demand-business-model/>
11. Collega. (2018). Cos'è il coworking? <https://www.coworker.com/mag/what-is-coworking>
12. Deloitte. (2019). L'ascesa dell'economia delle piattaforme. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/humancapital/deloitte-nl-hc-the-rise-of-the-platform-economy-report.pdf>
13. Università DeVry. (2020). L'impatto della tecnologia sul business: una lezione di disruption [infografica]. <https://www.devry.edu/blog/impact-of-technology-on-business-infographic.html>
14. Eban. (2018). Spiegazione dell'angel investing. <https://www.eban.org/angel-investing-explained/>
15. Rete Enterprise Europe. Trova il tuo punto di contatto locale. <https://een.ec.europa.eu/local-contact-points>
16. Rete Enterprise Europe. <https://een.ec.europa.eu/>
17. Imprenditore. (2014). 6 grandi modelli di business da considerare per una startup. <https://www.entrepreneur.com/business-news/6-great-business-models-to-consider-for-a-startup/233451>
18. Eubico. La rete di partner leader in Europa per l'innovazione, che accelera la tua connettività e certifica il tuo valore. <https://ebn.eu/>
19. Eurocamere. (2020). Chi siamo. <https://www.eurochambres.eu/about/who-we-are/>
20. Eurofound. (2023). Occupazione e mercati del lavoro. <https://www.eurofound.europa.eu/topic/employment-and-labour-markets>
21. Camera di commercio europea. <https://www.eurchamber.com/>
22. Commissione europea. (2022). Programmi e fondi dell'UE finanziati dal bilancio dell'UE e da NextGenerationEU. <https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes_en>
23. Commissione europea. (2022). Rete dei poli europei dell'innovazione digitale. <https://european-digital-innovation-hubs.ec.europa.eu/home>
24. Commissione europea. (2022). Capitale di rischio. <https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/policy-areas/venture-capital_en>
25. Commissione europea (2022). Strategia digitale. <https://commission.europa.eu/publications/european-commission-digital-strategy_en>
26. Commissione europea (2022). Mercato interno, industria, imprenditoria e PMI. <https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/tourism/eu-funding-and-businesses/business-portal/internationalisation-tourism-businesses/international-market-selection_en>
27. Commissione europea (2022). Guidare l'innovazione attraverso la ricerca dell'UE. <https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/actions-topic/research-and-innovation_en>
28. Commissione europea. (2022). Tecnologie dell'informazione e della comunicazione. <https://ec.europa.eu/regional_policy/policy/themes/ict_en>
29. Commissione europea. (2022). Diritti di proprietà intellettuale. <https://commission.europa.eu/business-economy-euro/doing-business-eu/intellectual-property-rights_en>
30. Commissione europea. (2022). Mercato unico e norme. <https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market_en>
31. Commissione europea. (2022). Imprese sociali. <https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu/social-enterprises_en>
32. Evernote. <https://evernote.com/>
33. Failory. (2022). I 20 migliori acceleratori e incubatori in Europa nel 2022. <https://www.failory.com/blog/accelerators-incubators-europe>
34. Forbes. (2021). Alla ricerca di un nuovo mercato? Segui queste 15 strategie di esperti. <https://www.forbes.com/sites/forbesbusinessdevelopmentcouncil/2021/01/29/researching-a-new-market-follow-these-15-expert-strategies/?sh=70b17eb8dabc>
35. Foss, Nicolai & Saebi, Tina. (2015). Modelli di business e innovazione dei modelli di business. 10.1093/ACPROF:OSO/9780198701873.003.0001. <https://www.researchgate.net/publication/299874833_Business_Models_and_Business_Model_Innovation>
36. Revisione aziendale in franchising. (2018). Il modello di business del franchising 101 - Introduzione e come funziona. <https://franchisebusinessreview.com/post/franchise-business-model/>
37. Freepik. [https://www.freepik.com/free-vector/franchise-small-business-branch-expansion-banner\_8188895.htm#query=franchise&position=0&from\_view=search&track=sph](https://www.freepik.com/free-vector/franchise-small-business-branch-expansion-banner_8188895.htm%22%20%5Cl%20%22query%3Dfranchise%26position%3D0%26from_view%3Dsearch%26track%3Dsph)
38. Scala reale. (2020). Modello di business vs piano aziendale: qual è la differenza? <https://fullscale.io/blog/business-model-vs-business-plan/>
39. Geekflare. (2022). Crea il business plan perfetto utilizzando questi 9 strumenti. <https://geekflare.com/business-plan-software/>
40. Geissdoerfer, Martin & Pieroni, Marina & Pigosso, Daniela & Soufani, Khaled. (2020). Modelli di business circolari: una rassegna. Giornale di produzione più pulita. 277. 123741. 10.1016/J.Jclepro.2020.123741. <https://www.researchgate.net/publication/343810965_Circular_business_models_A_review>
41. Gobookmart. (2022). 8 libri da leggere se stai pensando di avviare un'azienda. <https://gobookmart.com/8-books-to-read-if-you-are-thinking-of-starting-a-company/>
42. Growthink. (2023). Modello di business vs. piano aziendale. <https://www.growthink.com/businessplan/help-center/business-model-vs-business-plan>
43. Gust de Backer. (2022). Ricerca di mercato (2023): 12 tecniche per ricerche di mercato efficaci. <https://gustdebacker.com/market-research/>
44. Harvard Business Review. (2007). La catena del valore dell'innovazione. <https://hbr.org/2007/06/the-innovation-value-chain>
45. Harvard Business Review. (2015). Cos'è un modello di business? <https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model>
46. Harvard Business School Online. (2021). 6 PRO E CONTRO DELLA GLOBALIZZAZIONE NEL MONDO DEGLI AFFARI DA CONSIDERARE. <https://online.hbs.edu/blog/post/pros-and-cons-of-globalization>
47. Hubspot (2023). Come fare ricerche di mercato: una guida e un modello. <https://blog.hubspot.com/marketing/market-research-buyers-journey-guide>
48. Infatti. (2022). Spese vs. spese: definizioni e differenze chiave. <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/expenditures-vs-expenses>
49. Infatti. (2023). Modello di business vs piano aziendale: qual è la differenza? <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/business-model-vs-business-plan>
50. Istituto di sviluppo dell'imprenditorialità. (2019). Le 4 rivoluzioni industriali. <https://ied.eu/project-updates/the-4-industrial-revolutions/>
51. Amministrazione del commercio internazionale. Ricerca mercati esteri. <https://www.trade.gov/international-market-research>
52. IntoTheMinds. (2020). Ricerche di mercato nell'UE: le 10 migliori fonti di dati. <https://www.intotheminds.com/blog/en/market-research-eu-10-data-sources/>
53. Investopedia. (2022). Ammortamento vs ammortamento: qual è la differenza? <https://www.investopedia.com/ask/answers/06/amortizationvsdepreciation.asp>
54. Investopedia. (2022). Sweat Equity: cos'è, come funziona ed esempio. <https://www.investopedia.com/terms/s/sweatequity.asp>
55. Investopedia. (2022). Analisi SWOT: come fare con tabella ed esempio. <https://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp>
56. Centro di apprendimento. (2020). Come eseguire un'analisi SWOT: guida passo-passo. <https://diib.com/learn/how-to-do-a-swot-analysis/>
57. LinkedIn. <https://www.linkedin.com>
58. Li, Jiuding & Gao, Shuaiming. (2021). Platform Economy e Internet Platform Monopoly. BCP Business & Management. 13. 160-163. 10.54691/bcpbm.v13i.84. <https://www.researchgate.net/publication/356529590_Platform_Economy_and_Internet_Platform_Monopoly>
59. Linkflow. (2020). 12 costi nascosti di gestione di un'azienda di cui non sei a conoscenza. <https://smeloan.sg/blog/12-hidden-costs-of-running-business/>
60. LisaSheppard. (2021). Costo vs investimento. <https://www.businesswithlisa.com/blog/cost-vs-investment>
61. Università di Maryville. Tipi tradizionali di modelli di business. <https://online.maryville.edu/business-degrees/traditional-types-business-models/>
62. Mercante anticonformista. (2020). 6 OPZIONI DI FINANZIAMENTO PER IMPRENDITORI EMERGENTI (PIÙ 4 CONSIGLI DI FINANZIAMENTO DI ESPERTI PER INIZIARE) https://www.merchantmaverick.com/entrepreneurs-financing/
63. Nielsen C. & Lund M. (2014). SSRN Electronic Journal: An Introduction to Business Models. <https://www.researchgate.net/publication/273634452_An_Introduction_to_Business_Models>
64. Noble S. M., Mende M., Grewal D. & Parasuraman A. (2022). La quinta rivoluzione industriale: come un'armoniosa collaborazione uomo-macchina sta innescando un'evoluzione della vendita al dettaglio e dei servizi. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022435922000288>
65. OCSE. (2023). Digitale. <https://www.oecd.org/digital/>
66. OCSE. Finanziamento delle PMI e dell'imprenditorialità. <https://www.oecd.org/cfe/smes/sme-entrepreneurship-financing.htm>
67. RIAVVIARE. Digitalizzazione e apprendimento online. <https://www.restartproject.eu/ficha.php?id_ficha=10>
68. RIAVVIARE. Servitizzazione – Trasformare i prodotti in servizi. <https://www.restartproject.eu/ficha.php?id_ficha=6>
69. Eseguito. (2022). 13 modi per migliorare l'efficienza dei costi nel tuo business di progetto. <https://www.runn.io/blog/how-to-improve-cost-efficiency>
70. Smartsheet. (2020). Modelli di budget gratuiti per le piccole imprese. <https://www.smartsheet.com/content/small-business-budget-templates>
71. Spotify. <https://open.spotify.com/>
72. StuTalks. (2021). Amici familiari e sciocchi, le 3F per il finanziamento. <https://stutalks.com/3f-s-friends-families-fools/>
73. I Policy Brief della tavola rotonda di Brookings Blum del 2012. (2012). L'importanza dei modelli di business. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/10-business-models-kubzansky.pdf>
74. L'equilibrio. (2019). 14 Strumenti eccezionalmente utili per scrivere un business plan. <https://www.thebalancemoney.com/business-plan-writing-tools-2951568>
75. Il CEO Magazine. (2022). Come la quinta rivoluzione industriale avrà un impatto sul futuro del lavoro. <https://www.theceomagazine.com/business/innovation-technology/fifth-industrial-revolution/>
76. Il Telegrafo. (2015). I primi cinque costi nascosti per le PMI. <https://www.telegraph.co.uk/business/sme-home/hidden-costs-for-smes/>
77. La Banca Mondiale. Catene globali del valore. <https://www.worldbank.org/en/topic/global-value-chains>
78. U.S. Small Business Administration. Ricerche di mercato e analisi della concorrenza. <https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/market-research-competitive-analysis>
79. Upmetricsblog. (2021). Modello di business vs piano aziendale Qual è la differenza? <https://upmetrics.co/blog/business-model-vs-business-plan>
80. Vallas, Steven & Schor, Giulietta. (2020). Cosa fanno le piattaforme? Comprendere la Gig Economy. Rivista annuale di sociologia. 46. 10.1146/annurev-soc-121919-054857. <https://www.researchgate.net/publication/340823562_What_Do_Platforms_Do_Understanding_the_Gig_Economy>
81. Vendetta. (2022). 20+ modelli di analisi SWOT, esempi e migliori pratiche. <https://venngage.com/blog/swot-analysis-templates/>
82. Paradigma visivo. Cos'è l'analisi SWOT? <https://www.visual-paradigm.com/guide/strategic-analysis/what-is-swot-analysis/>
83. Lavoriamo. (2017). Cos'è il bootstrap nel mondo degli affari? <https://www.wework.com/ideas/professional-development/what-is-bootstrapping-in-business>
84. Forum economico mondiale. (2016). L'"economia delle piattaforme" è arrivata. Ecco cosa devi sapere al riguardo. <https://www.weforum.org/agenda/2016/07/platform-economy-boon-or-doom>
85. Forum economico mondiale. (2019). Un economista spiega i pro e i contro della globalizzazione. <https://www.weforum.org/agenda/2019/04/an-economist-explains-the-pros-and-cons-of-globalization-b2f0f4ae76/>
86. La vostra Europa. (2022). Controllare un numero di partita IVA (VIES). <https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/check-vat-number-vies/index_en.htm>
 |
| **Cinque domande di autovalutazione a scelta multipla**Al completamento del meccanismo di convalida con il 75% delle risposte corrette, gli utenti saranno in grado di generare un certificato di partecipazione e un certificato di completamento personalizzati. | **Domanda 1. Qual è un modello di business per una MSME?**Opzione a: pianificare di contattare i clientiOpzione b: pianificare la creazione di nuovi prodottiOpzione c: Piano operativo e di profitto Opzione d: Piano di marketing**Opzione corretta: C****Domanda 2. Chi sono i clienti in un modello di business B2B?** Opzione a: Altre attivitàOpzione b: FamiglieOpzione c: RivenditoriOpzione d: attori pubblici**Opzione corretta: A****Domanda 3. Qual è la differenza tra una piccola impresa e una start-up?**Opzione a: è la stessaOpzione b: le start-up hanno un potenziale di espansioneOpzione c: le piccole imprese hanno meno di 10 dipendentiOpzione d: Le start-up sono aziende nazionali**Opzione corretta: B****Domanda 4. Quali sono gli aspetti chiave di un BM post-COVID?** Opzione a: utilizza la tecnologia IT Opzione b: è internazionaleOpzione c: è adattivo e resilienteOpzione d: è costruita sull'economia collaborativa**Opzione corretta: C****Domanda 5. Cos'è un one-pager?**Opzione a: il tuo CVOpzione b: breve descrizione del prodottoOpzione c: uno strumento di telecomunicazioneOpzione d: Breve descrizione dell'idea progettuale e BM**Opzione corretta: D** |
| **Materiale correlato** | RESTART\_PR3\_04\_HETFA\_business models\_ENDocumenti aggiuntivi da collegare alla diapositiva 32:* RESTART\_Case study\_04\_HETFA\_business models\_One cercapersone
* Piazzola di RESTART\_PR3\_04\_HETFA\_business models\_EN\_5 minuti
* Piano di finanziamento RESTART\_PR3\_04\_HETFA\_business models\_EN\_expenses-revenues\_cash flow\_capital
* RESTART\_Case study\_04\_HETFA\_business models\_Marketing piano
 |
| **Link di riferimento** | **Livello base:** Ovans, A.: Cos'è un modello di business? In Harvard Business Review, 23 gennaio 2015. Disponibile all'indirizzo: https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model**Intermedio:** Cohan, S.P: 6 grandi modelli di business da considerare per una start-up. In: Imprenditore, 30A Aprile 2014. Disponibile all'indirizzo: <https://www.entrepreneur.com/business-news/6-great-business-models-to-consider-for-a-startup/233451>**Laureato:** Kubzansky, M.: L'importanza dei modelli di business. I Policy Brief 2012 della Brookings Blum Roundtable sono disponibili all'indirizzo: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/10-business-models-kubzansky.pdf>Nielsen, Christian & Lund, Morten. (2014). Un'introduzione ai modelli di business. Giornale elettronico SSRN. 10.2139/ssrn.2579454. Disponibile [all'indirizzo: ( PDF) An Introduction to Business Models (researchgate.net)](https://www.researchgate.net/publication/273634452_An_Introduction_to_Business_Models)Fondazione europea per il miglioramento delle condizioni di vita e di lavoro: [occupazione e mercati del lavoro | Eurofound (europa.eu)](https://www.eurofound.europa.eu/topic/employment-and-labour-markets)Letture OCSE sul finanziamento delle PMI: [finanziamento delle PMI e dell'imprenditorialità - OCSE](https://www.oecd.org/cfe/smes/sme-entrepreneurship-financing.htm)**Altri libri da leggere:** [8 libri da leggere se stai pensando di avviare un'azienda - Gobookmart](https://gobookmart.com/8-books-to-read-if-you-are-thinking-of-starting-a-company/) |
| **Video in formato YouTube (se presente)** | [Link video se presente] |