**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 = PROFITTO  Nota 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) 4.1  In 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 entrate  B.) 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 generated](https://gosmallbiz.com/)  [Text  Description automatically generated with medium confidence](https://creately.com/home/)[A picture containing text  Description automatically generated](https://www.bizplan.com/)[Text  Description automatically generated with medium confidence](https://wisebusinessplans.com/)    [Logo  Description automatically generated with medium confidence](https://businesssorter.com/)Graphical user interface, text  Description automatically generated  [Logo  Description automatically generated](https://www.liveplan.com/)  Una 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" \l "query=franchise&position=0&from_view=search&track=sph) 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 clienti  Opzione b: pianificare la creazione di nuovi prodotti  Opzione 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 attività  Opzione b: Famiglie  Opzione c: Rivenditori  Opzione d: attori pubblici  **Opzione corretta: A**  **Domanda 3. Qual è la differenza tra una piccola impresa e una start-up?**  Opzione a: è la stessa  Opzione b: le start-up hanno un potenziale di espansione  Opzione c: le piccole imprese hanno meno di 10 dipendenti  Opzione 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 internazionale  Opzione c: è adattivo e resiliente  Opzione d: è costruita sull'economia collaborativa  **Opzione corretta: C**  **Domanda 5. Cos'è un one-pager?**  Opzione a: il tuo CV  Opzione b: breve descrizione del prodotto  Opzione c: uno strumento di telecomunicazione  Opzione d: Breve descrizione dell'idea progettuale e BM  **Opzione corretta: D** |
| **Materiale correlato** | | RESTART\_PR3\_04\_HETFA\_business models\_EN  Documenti 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] |