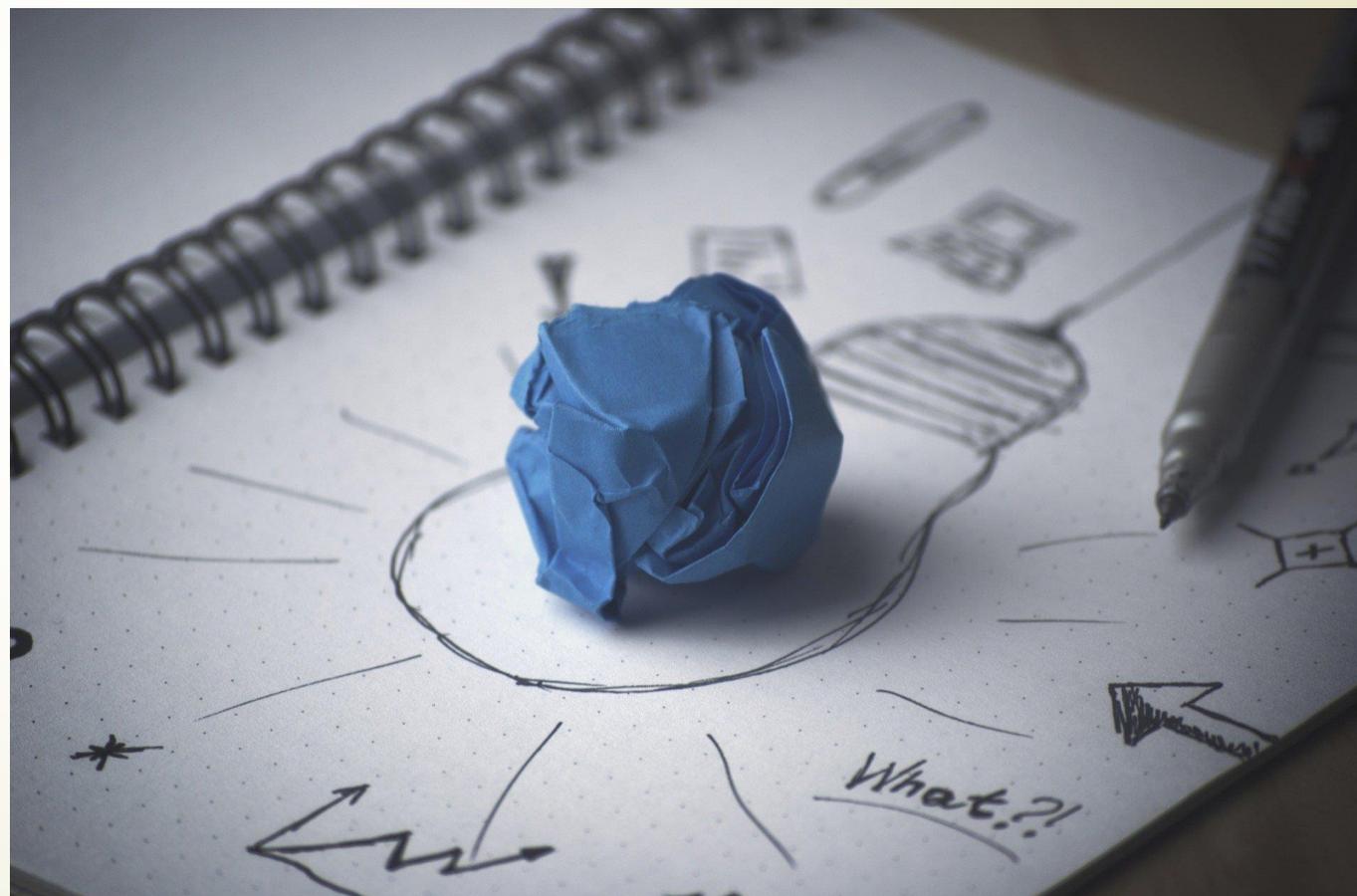


# BUSINESS PLAN: una ricetta contro la crisi



**CANTIERE  
FORMAZIONE**

WEBINAR BY MBKM

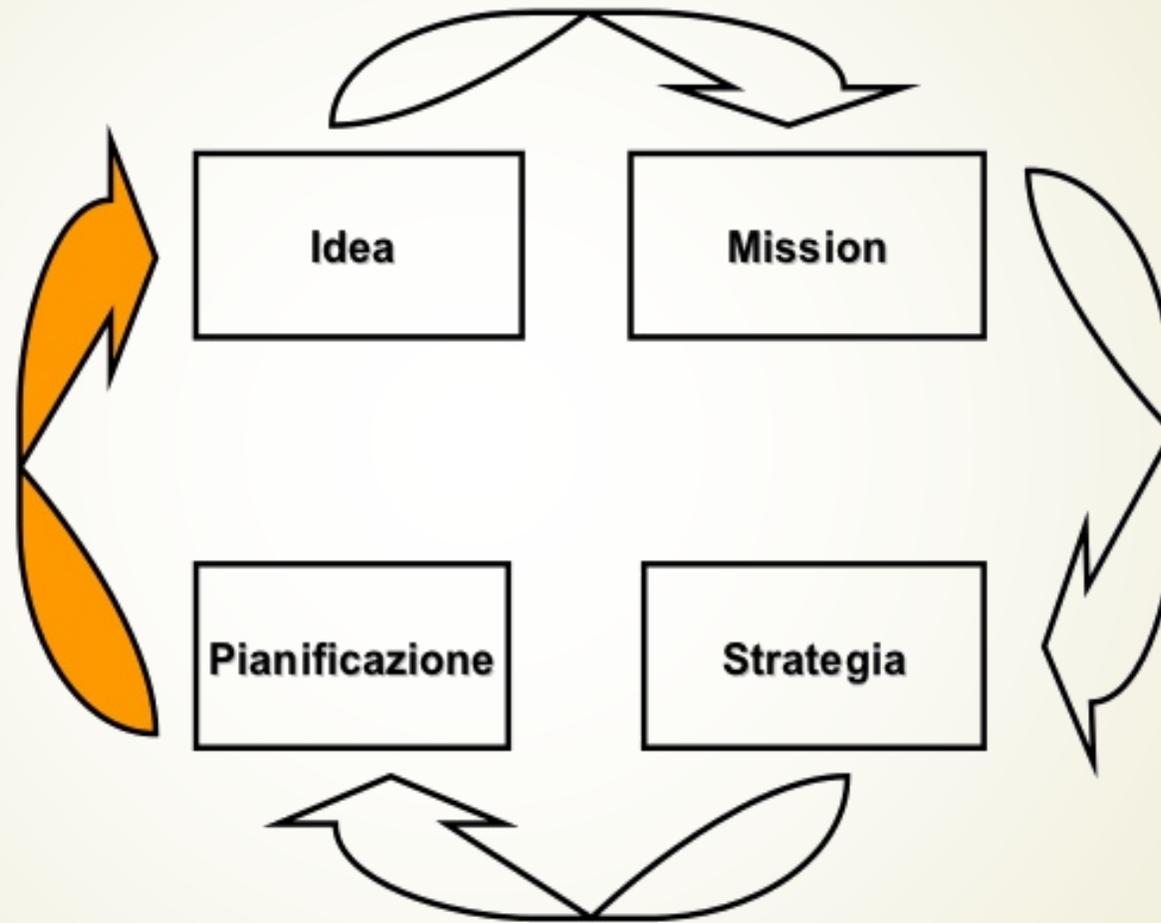


... pillole ...

*Se riusciamo a sapere dove siamo e qualcosa a riguardo a come ci siamo arrivati, possiamo intravedere dove ci stiamo dirigendo e, se il cammino da percorrere fosse difficoltoso, saremmo in tempo a cambiare direzione*

*A. Lincoln*

## ***Business Plan - Premessa***





# Perché un business plan?

- **COSA VENDERE**
- **PERCHE' VENDERE**
- **A CHI VENDERE**
- **QUANDO VENDERE**
- **CON CHI VENDERE**
- **DOVE VENDERE**
- **COME VENDERE**



# Perché un business plan?

- **COSA VENDERE**

- **Identifica i miei prodotti/servizi**



# Perché un business plan?

- **PERCHE' VENDERE**
  - **Quali bisogni soddisfo**



# Perché un business plan?

- **A CHI VENDERE**
  - **La mia buyer-persona**



# Perché un business plan?

- **QUANDO VENDERE**

- **La ciclicità del nostro business**



# Perché un business plan?

- **CON CHI VENDERE**
  - **Partner & Team**



# Perché un business plan?

- **DOVE VENDERE**

- **Modalità distributive**



# Perché un business plan?

- **COME VENDERE**
  - **Il modello distributivo**

# Spazio domande





# Le ragioni del fallimento

- ✓ Inadeguata pianificazione
- ✓ Insufficiente persistenza al modello
- ✓ Errori nel disegnare la buyer persona e le sue abitudini
- ✓ Sbagliata valutazione dell'impatto del proprio prodotto/servizio
- ✓ Rigidità e mancanza di adattabilità
- ✓ Insuccesso nella selezione di partner-chiave
- ✓ Troppa dipendenza da un singolo cliente/partner



# COSA VENDERE

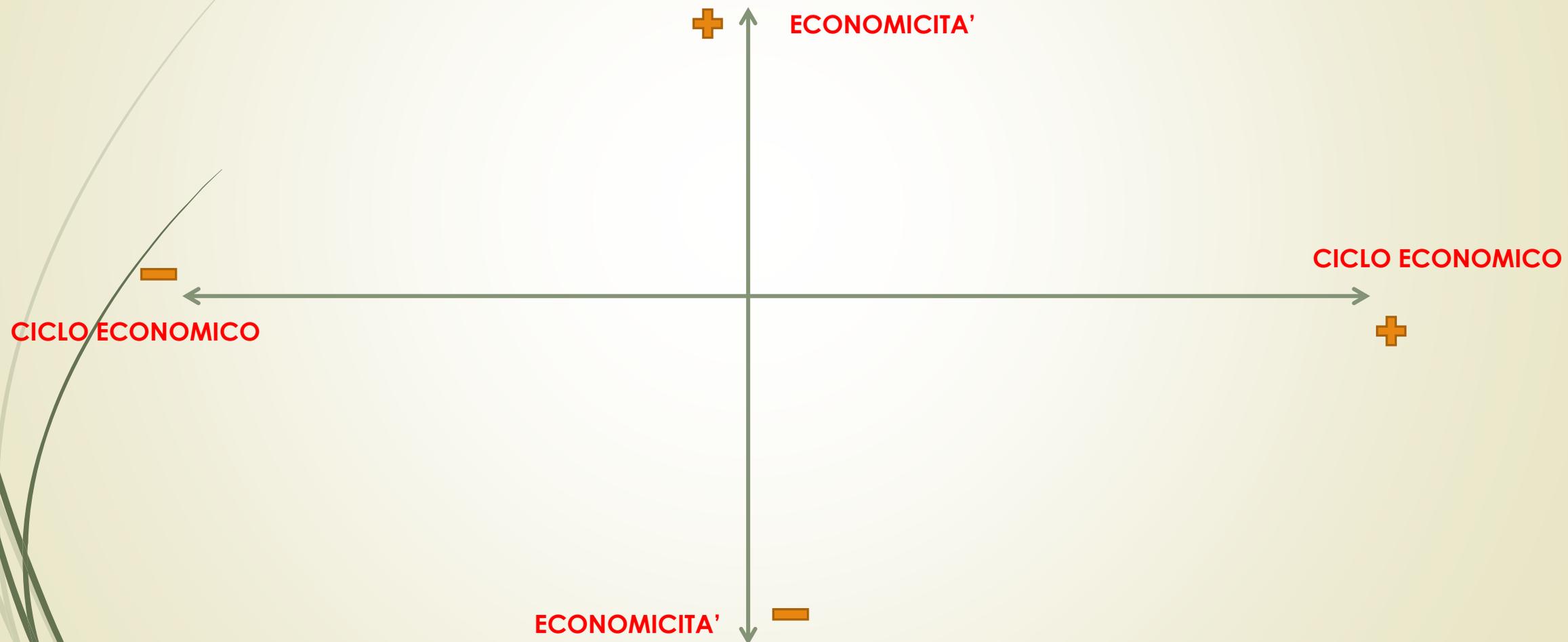
Identifica i miei prodotti/servizi

Due caratteristiche:

- Economicità (margine economico)
- Ciclo economico (frequenza di riacquisto)

# COSA VENDERE

Identifica i miei prodotti/servizi





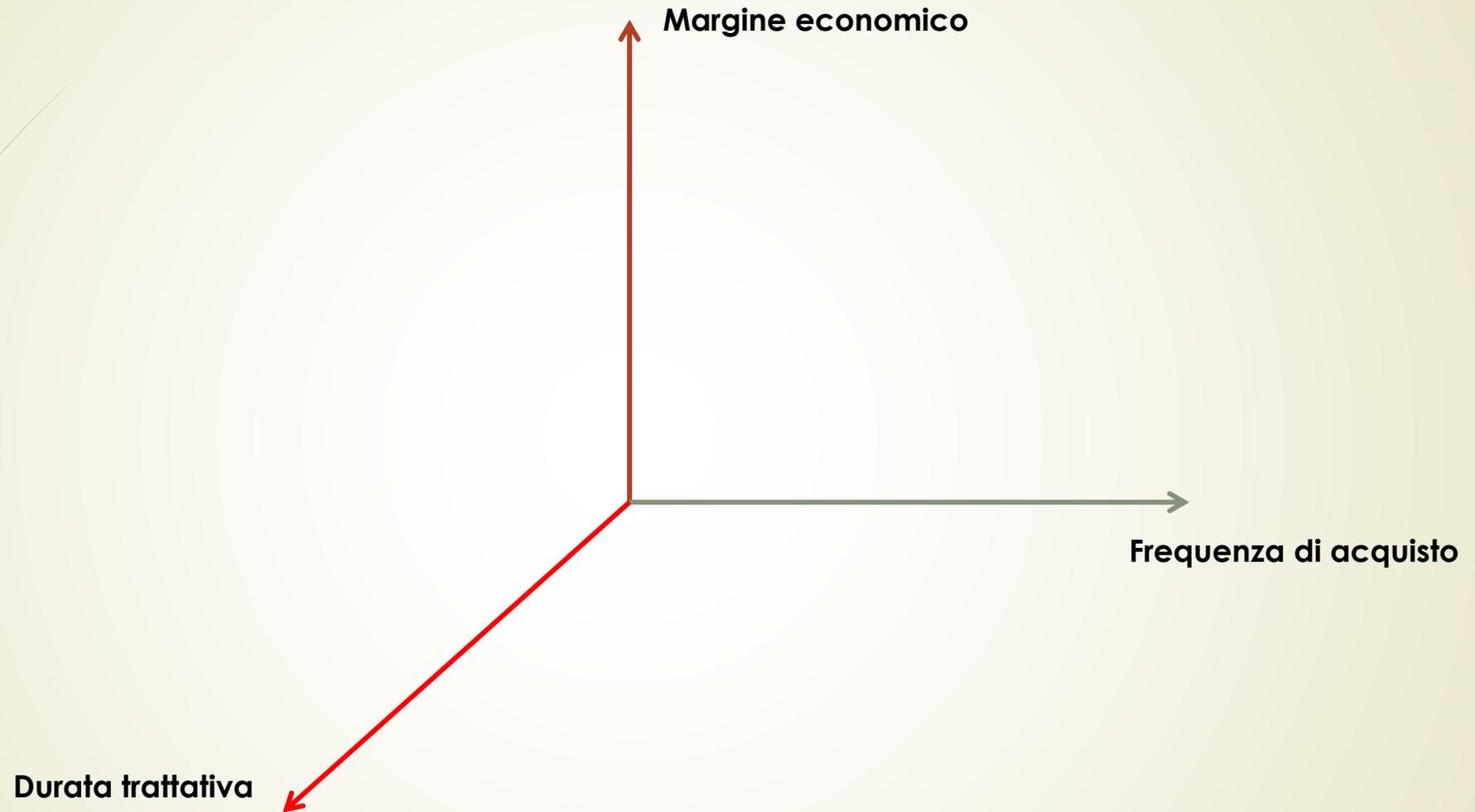
# COSA VENDERE

Identifica i miei prodotti/servizi

Una terza variabile:

Il tempo del processo di acquisto

# CLASSIFICAZIONE A TRE ASSI



# COSA VENDERE

Identifica i miei prodotti/servizi

	ALTO	MEDIO	BASSO
Margine economico			
Frequenza di acquisto			
Tempo di trattativa			