

Dall'idea al progetto d'impresa: gli strumenti.

VII Concorso: "Lo Sviluppo Locale Che Vorrei. Equo E Sostenibile nell'era Digitale"
Anno Scolastico 2017-2018

Andrea Dotti

Amministratore GO2MKT srl

17 gennaio 2018

WEBINAR



I think a simple rule of business is, if you do the things that are easier first, then you can actually make a lot of progress.

Mark Zuckerberg

fondatore di FACEBOOK

LA **NASCITA** DELL'IMPRESA IN 3 PASSI...



L'IDEA

PAIN - VALUE PROPOSITION



IL MODELLO DI BUSINESS

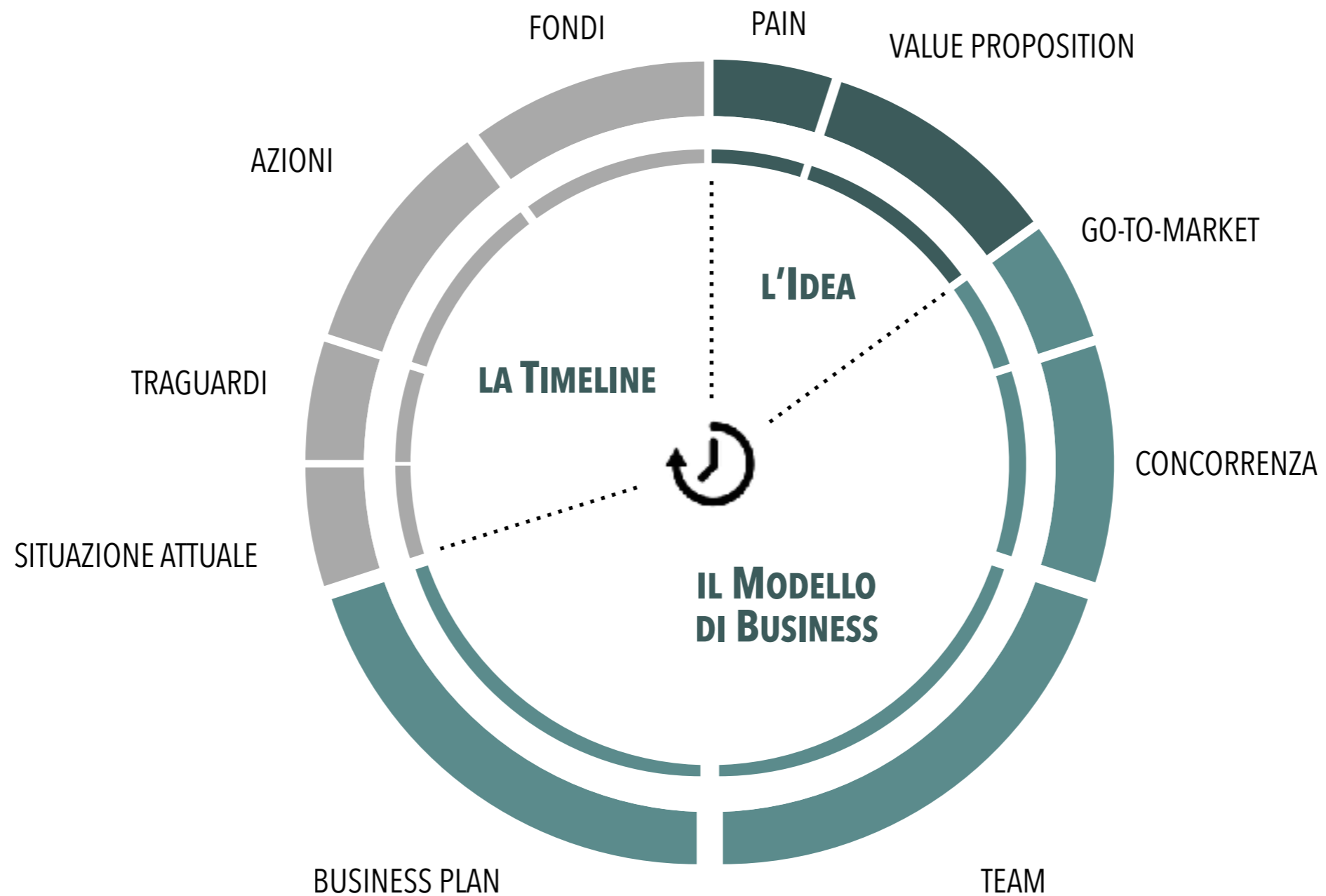
**GO-TO-MARKET -
CONCORRENZA - TEAM -
BUSINESS PLAN**



LA TIMELINE

**SITUAZIONE ATTUALE -
TRAGUARDI GIA'
RAGGIUNTI - AZIONI
FUTURE - IMPIEGO DEI
FONDI**

IL TEMPO E' UNA RISORSA LIMITATA...



IL BUSINESS MODEL CANVAS

THE BUSINESS MODEL CANVAS WAS INITIALLY PROPOSED BY **ALEXANDER OSTERWALDER** BASED ON HIS EARLIER WORK ON BUSINESS MODEL ONTOLOGY. SINCE THE RELEASE OF OSTERWALDER'S WORK IN **2008**, NEW CANVASES FOR SPECIFIC NICHES HAVE APPEARED.



BUSINESS MODEL CANVAS

KEYPARTNERS

8. QUALI ATTIVITÀ FACCIO FARE A SOGGETTI **ESTERNI**?

FORNITORI E PARTNER



KEY ACTIVITIES

7. QUALI **ATTIVITÀ** DEVE SAPER FAR BENE LA MIA AZIENDA?

CORE BUSINESS)

KEY RESOURCES

6. COSA MI SERVE PER FAR **FUNZIONARE** L'AZIENDA?

RISORSE UMANE, FINANZIARIE, BENI MATERIALI E IMMATERIALI

VALUE PROPOSITION

2. QUALI **PRODOTTI** O **SERVIZI** VOGLIO OFFRIRE AI MIEI CLIENTI?



CUSTOMER RELATIONSHIP

4. CHE TIPO DI **RELAZIONE** VOGLIO CREARE CON I CLIENTI?
ASSISTENZA POST-VENDITA, COMMUNITY

CHANNELS

3. CON QUALI **CANALI** VOGLIO RAGGIUNGERE I MIEI CLIENTI?

STORE, WEB

CUSTOMER SEGMENTS

1. CHI SONO I MIEI **CLIENTI**?



COST STRUCTURE

9. QUALI **COSTI** DEVO SOSTENERE PER FAR FUNZIONARE L'AZIENDA?



5. QUALI FLUSSI DI **RICAVI** PREVEDO DI OTTENERE?

REVENUE STREAMS





BUSINESS MODEL CANVAS

KEYPARTNERS

- ✓ Affiliati
- ✓ Rete di logistica
- ✓ Reseller
- ✓ Publisher
- ✓ Investitori



KEY ACTIVITIES

- ✓ Sviluppo piattaforma software
- ✓ Sviluppo piattaforma hardware
- ✓ Mantenimento Magazzino
- ✓ Marketing



KEY RESOURCES

- ✓ Algoritmi
- ✓ Catalogo enorme
- ✓ Brand affidabile
- ✓ Infrastruttura
- ✓ Ecosistema Kindle



VALUE PROPOSITION

- ✓ Catalogo vastissimo con prezzi vantaggiosi
- ✓ Affidabilità e piattaforma solida
- ✓ Audience vasta e automatizzazione del processo di vendita
- ✓ Piattaforma di sviluppo solida e economica



CUSTOMER RELATIONSHIP

- ✓ Pickup point
- ✓ Raccomandazioni
- ✓ Prime
- ✓ Supporto enterprise
- ✓ Customer service
- ✓ DEV help center



CHANNELS

- ✓ Rete di affiliati
- ✓ Negozi fisici
- ✓ Newsletter
- ✓ Sito web
- ✓ Varie app mobile



CUSTOMER SEGMENTS

- ✓ Clienti retail
- ✓ Autori
- ✓ Aziende
- ✓ Sviluppatori



COST STRUCTURE

- ✓ Infrastruttura
- ✓ Marketing
- ✓ Logistica
- ✓ Magazzino
- ✓ Stipendi (HR)
- ✓ Acquisizioni



- ✓ Vendita prodotti retail
- ✓ Iscrizioni a Prime
- ✓ Commissioni sui reseller
- ✓ Commissioni su beni digitali
- ✓ Commissioni su app e in-app
- ✓ Servizi Enterprise
- ✓ Prodotti BuyVip
- ✓ Commissioni dagli affiliati
- ✓ Prodotti Amazon Basics

REVENUE STREAMS



PRO E CONTRO...



IL VALORE DEL BMC

ESTERNO

COMUNICARE



OTTENERE RISORSE



BMC

INTERNO



APPRENDERE



RIDURRE IL RISCHIO



If you don't understand the details of your
business you are going to fail.

Jeff Bezos

fondatore di AMAZON