

Management Consulting

**In che modo si sostiene
una startup?
La risposta è nel business
model**



Management Consulting nasce da una convinzione forte all'interno di Borgogna | The House of Mind: è indispensabile essere veloci ad anticipare i cambiamenti e comunque ad adattarsi ad essi. La nostra inesauribile capacità di apprendere ci permette di essere sempre competitivi e all'avanguardia.



Uno degli elementi cardine, quando si decide di dare concretezza ad un'idea di business e si vuol lanciare una startup, è il **Business Model**. Il punto di partenza è che l'idea di business sia **ripetibile, scalabile e profittevole**. Ciò significa che il business deve essere **replicabile** in termini di quantità e durata nel tempo. La **scalabilità** rappresenta la capacità di far crescere rapidamente il numero dei clienti. Quando invece si fa riferimento alla **profittevolezza** del business, si intende che dovrà risolvere un problema reale, condiviso e diffuso.

In sostanza, il business model descrive il modo in cui un'azienda guadagna e ottiene profitti, schematizzando le strategie che l'imprenditore elabora per realizzare profitto fornendo valore ai propri clienti.

Alexander Osterwalder, l'ideatore del **Business Model Canvas**, un modello strategico usato per la creazione e lo sviluppo di business model, lo ha definito come “ *la logica con la quale un'organizzazione crea, distribuisce e cattura valore* ”. Si tratta quindi, di un template visuale che evidenzia l'infrastruttura, i clienti, i prodotti ed ogni elemento che contraddistingue una impresa.



Tutte le aziende devono possedere un proprio **business model**, perché consente di far crescere l'idea iniziale, di acquisire nuove quote di mercato, di trovare risorse umane funzionali allo sviluppo dell'attività. Il business model consente di valutare le strategie aziendali necessarie per differenziare la propria attività sul mercato, ottimizzare i processi, ampliare il proprio target.

Grazie al business model un imprenditore riuscirà a chiarire la propria idea di business e comprendere se un'idea può generare utili o viceversa, è destinata a fallire.

Indipendentemente dal fatto che si parli di una startup, anche un'impresa già sul mercato, deve aggiornare il proprio business model per adeguarsi ai nuovi scenari di mercato, all'ingresso di nuovi competitor, o al momento in cui i margini di guadagno si dovessero ridimensionare.

Per una **startup** il punto di partenza prima di redigere un business plan, è rappresentato dalla costruzione del proprio business model. È costruito per adattarsi velocemente ai cambiamenti e spiega essenzialmente cosa verrà prodotto, quale sarà il mercato di riferimento sulla base di ricerche e test sul target di riferimento. Solo dopo aver presentato un convincente business model gli investitori eventualmente domanderanno di preparare un business plan.



Ma quali sono, per le startup innovative, gli **elementi fondamentali** per la costruzione di un buon business model?





Come accennavamo all'inizio, uno dei metodi più utilizzati per costruire un business model è quello **Canvas**, la tecnica visuale e organizzativa, creata da **Alexander Osterwalder**.

Il suo metodo si articola in **9 aspetti** divisi in **2 parti**: nel lato sinistro i **costi** e nel lato destro i **ricavi**. È di fatto uno schema vuoto in cui inserire le proprie idee.

Attraverso la costruzione del business model si può comprendere come sia possibile differenziare la propria attività, per creare e diversificare le proprie strategie future, in modo innovativo, dinamico, semplice. Il **Business Model Canvas**, è quello più utilizzato dalle imprese sin da quando è stato creato, e quindi ormai la sua efficacia è universalmente riconosciuta.

Il **business model** semplifica la creazione di nuovi modelli di business, di valore e la loro implementazione. Il **Canvas**, ad esempio, consente di visualizzare come si passa da un'idea alla sua realizzazione, in modo molto rapido.

È fondamentale quindi comprendere quale tipo di business model si adatti meglio all'attività della startup ed iniziare! Se ben costruito, il passo successivo sarà la redazione del **business plan**.