

FACCIO IMPRESA

a cura di Paola Lorenzetti

 *alleanza delle
Cooperative
italiane*
Imola


MILLENNIALS.COOP

Vitamina C

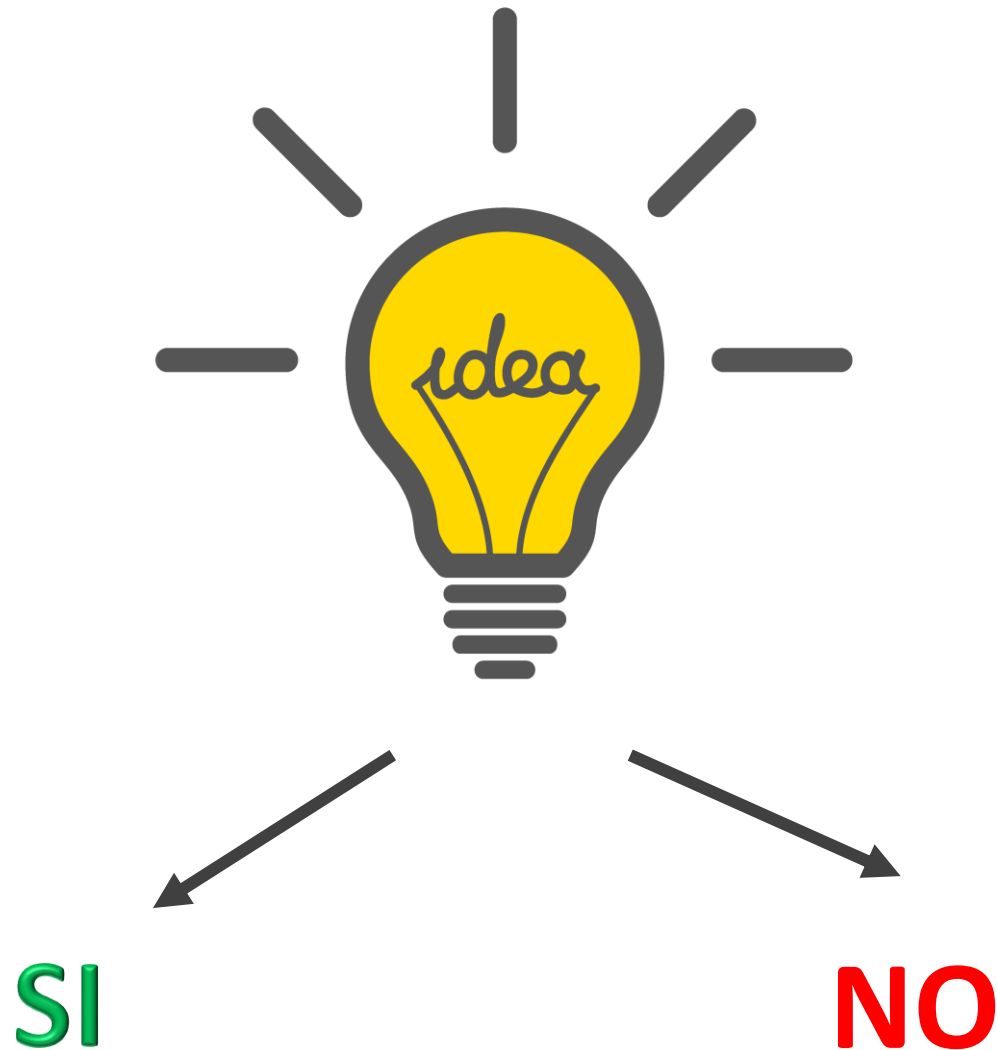
Anno scolastico 2018-2019



COME SI DEFINISCE UNA BUONA IDEA?



Dall'idea al progetto



IL BUSINESS MODEL

E' il modo in cui **un'impresa genera**
valore per i suoi clienti e **trasforma**
questo valore **in ricavi**



Cosa è il valore ?

Valore

=

Beneficio

-

Costo

E' la differenza tra qualcosa che il cliente acquista, che chiamiamo beneficio, e qualcosa che il cliente cede, che chiamiamo costo (costo monetario e costo in termini di tempo, disagio, ecc)



Attenzione

E' il **cliente** che attribuisce il valore ,
non l'azienda



Chi è il mio cliente?

Attenzione i clienti non sono tutti



Segmentare un mercato significa dividerne i consumatori (clienti) attuali e/o potenziali in gruppi omogenei per qualche caratteristica attinente il bisogno del prodotto/servizio considerato.



Concorrenza : perché dovrebbe comprare il mio prodotto ?

CONCORRENZA



Concorrenti diretti :

sono quelle imprese che offrono il mio stesso prodotto

Concorrenti indiretti :

- Sono quelle imprese che offrono prodotti che, se pur diversi dal mio, soddisfano lo stesso bisogno
- Potenziali altre nuove imprese



Il prezzo : cosa è ?

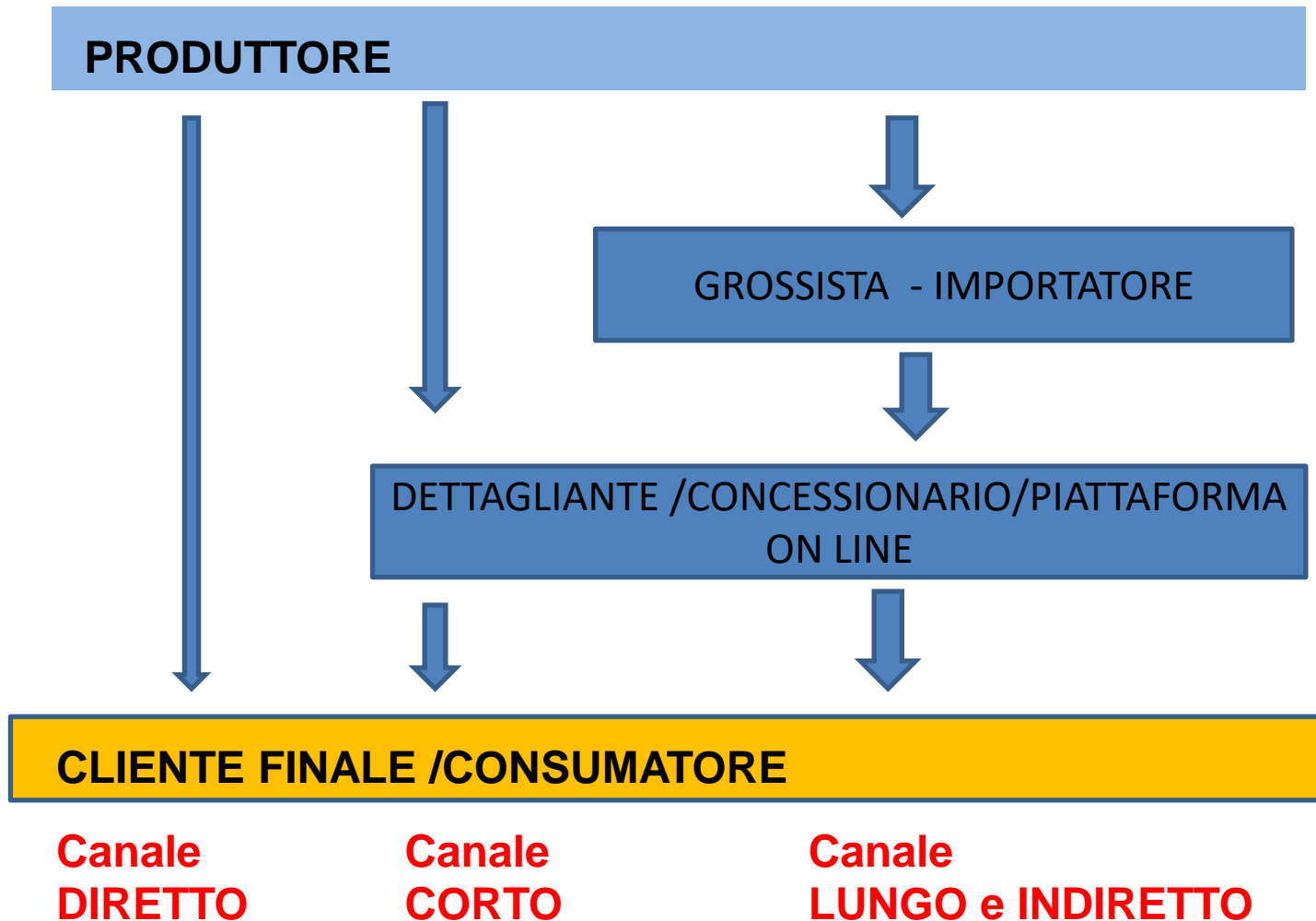


Nell'atto di acquisto il **cliente cede denaro a fronte di un valore** (qualità, funzionalità, tempo,emozione ecc.)

*E' la differenza tra qualcosa che il cliente acquista, che chiamiamo beneficio, e qualcosa che il cliente cede, che chiamiamo costo (costo monetario e costo in termini di tempo, disagio, ecc) **RISPETTO AL PRODOTTO DELLA CONCORRENZA***



Dove vendo e come distribuisco il prodotto ?



Come far conoscere il prodotto/servizio e come promuoverlo ?

Non basta un buon prodotto, ad un buon prezzo,
distribuito in modo efficiente

è necessario

**Informare e convincere
il potenziale cliente a comprare**



Come far conoscere il prodotto/servizio e come promuoverlo ?

Alcuni strumenti



Affissione



guerrilla



Promozioni



Insegna



dinamica



News letter



packaging



locandine



Flash mob



Come far conoscere il prodotto/servizio e come promuoverlo ?

Alcuni strumenti



Pubbliche
Relazioni

stampa

fiere

sponsorizzazioni



passaparola

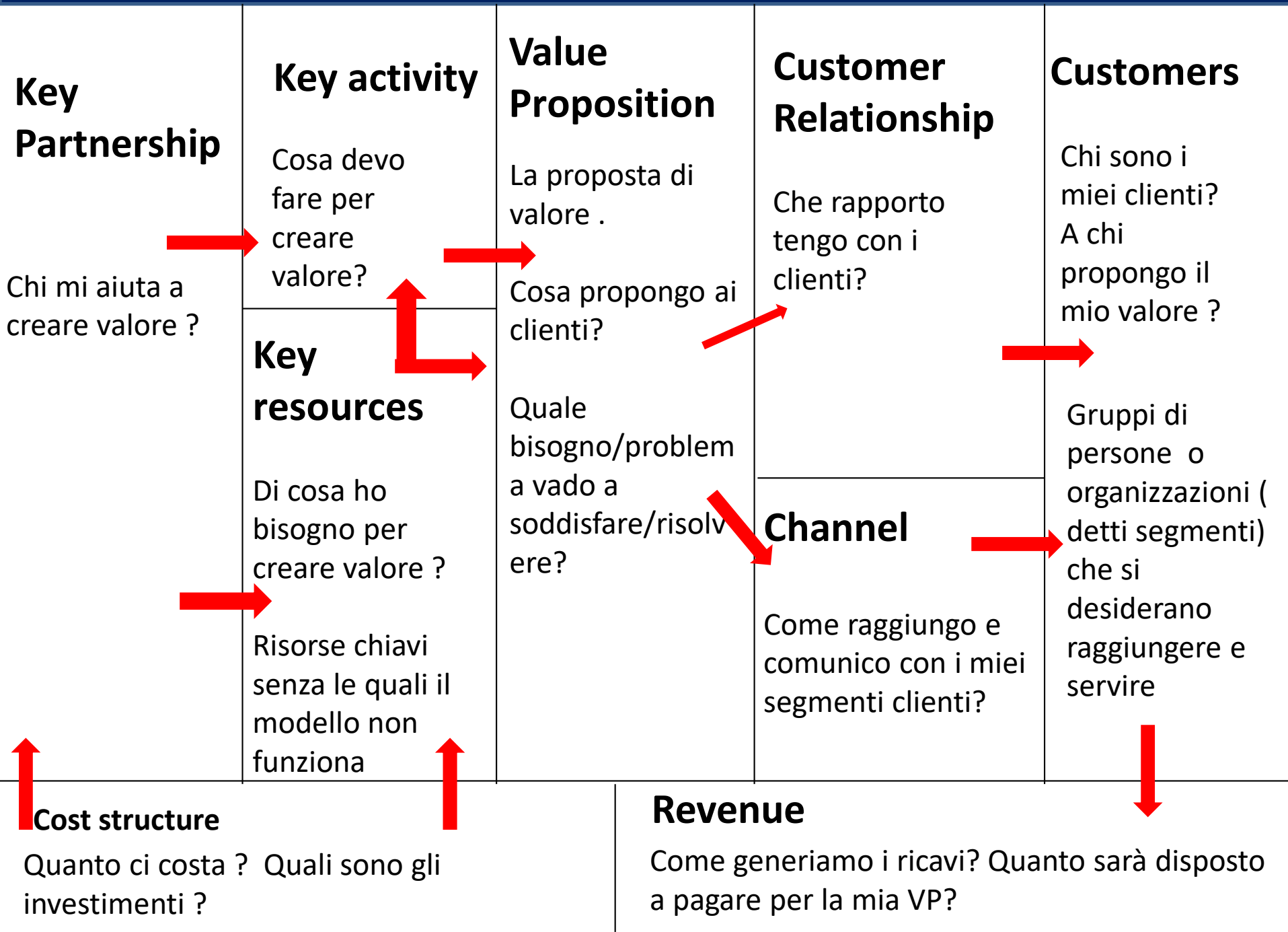
eventi

punto vendita

.....



Business Model Canvass





Grazie per l'attenzione

Paola Lorenzetti
plorenz1805@gmail.com