Valutare un'idea imprenditoriale

Metodi e strumenti per verificare fattibilità e sostenibilità



Seconda edizione

Primavera 2027

ZHU+RICH
Strategia & Organizzazione

Perché fare impresa oggi richiede metodo

Avviare un'impresa significa trasformare un'idea in un'organizzazione capace di creare valore nel tempo. In un contesto competitivo e in rapido cambiamento, il successo imprenditoriale dipende sempre meno dall'intuizione e sempre più dalla capacità di strutturare decisioni, processi e modelli di business coerenti.

Le nuove iniziative imprenditoriali si confrontano con mercati instabili, risorse limitate e aspettative di crescita elevate. In questo scenario, metodo e disciplina diventano fattori decisivi per testare ipotesi, validare soluzioni e orientare lo sviluppo dell'impresa.

Comprendere il processo imprenditoriale, progettare un modello di business sostenibile e governarne l'evoluzione consente di aumentare la probabilità di successo, rendere la crescita gestibile e creare basi solide per lo sviluppo nel tempo.

Informazioni

Il docente è direttamente disponibile per fornire informazioni e dettagli sia sul programma del percorso formativo sia sui termini di iscrizione:

Angelo Richiello
angelo.richiello@zhurich.com

Presentazione. L'imprenditorialità è il cuore del cambiamento e dello sviluppo socioeconomico delle comunità, favorisce l'innovazione, agevola gli scambi.

Essere imprenditori vuol dire essere esecutori quotidiani di queste istanze, espandendo le aziende esistenti come pure fondando nuove imprese.

Fino a pochi anni fa, il primo obiettivo della nuova impresa era arrivare al punto di pareggio con risorse minime e capitale proprio.

Il modo di fare impresa è cambiato, anzitutto rispetto ai modelli della nostra ricca tradizione imprenditoriale, con piccole officine diventate industrie in pochi anni.

Una brillante idea non è più garanzia di successo, una folgorante intuizione non basta più per lanciare un'impresa, fare l'imprenditore è oggi molto più.

Coraggio, voglia di rischiare, fiducia, capacità di adattarsi non bastano più, servono metodo, struttura, competenza, gestione del processo imprenditoriale.

Il successo dell'idea imprenditoriale dipende oggi dalla capacità di realizzare l'idea con processi di ideazione, sperimentazione, verifica e miglioramento sul campo.

Oggi il modello è la crescita scalabile intesa come la capacità della nuova impresa di sostenere e migliorare le sue prestazioni in termini di redditività e di efficienza.

Le nuove imprese si focalizzano in particolare sulla espansione del raggio d'azione geografico dell'impresa e sull'aumento del volume delle vendite.

In altre parole, la capacità dell'impresa di continuare a funzionare efficacemente aggiungendo risorse, anche considerando attori esterni a essa.

Avere come nuovo modello la scalabilità anziché il punto di pareggio significa guardare oltre i confini tradizionali e ambire a ritorni finanziari superiori.

Il segreto è costruire il giusto modello di business, cioè quell'insieme di soluzioni organizzative e strategiche attraverso le quali l'impresa crea e raccoglie valore.

Per costruire il giusto modello di business è necessario un processo imprenditoriale, cioè un modo di procedere ordinato con attività sequenziali contestualizzate.

Obiettivi. Comprendere cosa è un imprenditore, quali le prospettive, i fattori motivanti, la personalità, i tratti psicologici e comportamentali, il contesto in cui opera.

Apprendere a intercettare opportunità imprenditoriali rappresentate dai bisogni espressi o inespressi di un insieme specifico di individui e soddisfare tale domanda.

Individuare, progettare e validare il modello di business per soddisfare la domanda, cioè un insieme distintivo e coerente di risorse tecniche, umane e finanziarie.

Acquisire le principali tecniche per comprendere le condizioni di fattibilità e i potenziali risultati che l'iniziativa imprenditoriale è in grado di generare.

Destinatari. Imprenditori, inventori, amministratori, dirigenti, quadri, manager, tecnici, specialisti, professionisti, consulenti, investitori, studenti.

Metodo di valutazione. È previsto un questionario sulla valutazione delle conoscenze di sviluppo di un'impresa innovativa all'inizio e al termine del corso.

Modalità di erogazione. Il corso si svolge online tramite la piattaforma di comunicazione Google Meet, una delle più utilizzate piattaforme per la formazione online.

Su richiesta delle persone partecipanti, l'ultima lezione può tenersi in presenza a Mendrisio, allo scopo di permettere alle persone di conoscersi personalmente.

Date. Il corso inizia sabato 10 aprile 2027 ore 9.00-10.50, prosegue per otto sabati per 16 ore totali, il calendario definitivo è concordato con i partecipanti.

Attestato. Al termine del percorso formativo è rilasciato un attestato di partecipazione purché la frequenza sia pari ad almeno il 75% delle ore di lezione previste.

Prezzo e iscrizioni. Il prezzo è di CHF 400 inclusivo di attestato di partecipazione e documentazione didattica, il numero di partecipanti è limitato a otto iscritti.

Le iscrizioni sono aperte fino al giorno precedente l'inizio del corso, si consiglia di completare la procedura di iscrizione almeno dieci giorni prima della data d'inizio.

Requisiti. Non sono richiesti requisiti tecnici specifici poiché saranno introdotti i concetti fondamentali del fare impresa oggi nelle moderne organizzazioni.

Principali contenuti

Introduzione

- stili di apprendimento
- regole organizzative
- presentazioni e network
- il cambiamento è la normalità
- imprenditorialità e cambiamento
- dal punto di pareggio alla crescita scalabile
- aree di conoscenza pe fare impresa oggi
- essere imprenditore
- l'imprenditore: una persona, sei dimensioni
- fattori dell'imprenditorialità
- fattori motivanti
- personalità imprenditoriale
- contesto imprenditoriale
- come una traversata

Processo imprenditoriale

- dimensioni dell'iniziativa imprenditoriale
- modello di una nuova impresa
- impresa innovativa come organizzazione transitoria
- i sei passi del processo imprenditoriale
- idea imprenditoriale e scale-up

Individuare le opportunità imprenditoriali

- imprenditore o inventore
- imprenditore e innovazione
- imprenditore e imitazione
- proposta di valore (value proposition)
- problema, soluzione, risorse distintive
- value proposition canvas
- customer profile
- value map

Identificare il modello di business

- cosa è un modello di business
- elementi fondanti
- quale modello di business
- prodotti, servizi e piattaforme
- modelli di business digitali
- crescita esponenziale
- ruolo degli utenti
- intermediazione dei mercati complementari

Progettare il modello di business

- business model canvas
- contesto esterno
- sistema competitivo
- segmento di mercato
- modello di Rogers-Moore
- sistema di offerta
- proposta di valore
- prezzo
- relazione col cliente
- canali
- processi chiave
- risorse e competenze
- network esterno
- equilibrio patrimoniale

Validare il modello di business

- minimum viable product (MVP)
- modello di Olsen
- rilevanza e ripetibilità
- sales funnel
- scalabilità

Valutare la sostenibilità economico-finanziaria

- quantificare i risultati
- analisi di fattibilità (business case)
- scenari what-if
- stime di mercato
- benchmark
- volumi e ricavi
- costi e investimenti
- piano industriale (business plan)

Gestire l'impresa

- evoluzione della struttura organizzativa
- modello di Cameron-Quinn
- persone e competenze
- raccolta delle risorse finanziarie
- presentazione agli investitori
- accordo di investimento
- piano di azione
- ecosistema imprenditoriale

Il docente

Angelo Richiello, nato nell'aprile 1969, ha conseguito una laurea in Ingegneria Meccanica e un Executive Master in Business Administration.

Con quasi 30 anni di esperienza, ricopre attualmente l'incarico di direttore di Zhu+Rich Sagl, società specializzata nella consulenza in strategia, sviluppo e organizzazione di impresa con sede a Brissago.

È consulente di direzione di imprese ticinesi appartenenti a settori economici diversi, nelle quali affianca imprenditori, manager e tecnici nella elaborazione ed esecuzione di piani di sviluppo di impresa e di riorganizzazione aziendale.

In precedenza, si è occupato di direzione di stabilimento e gestione di progetti industriali, organizzativi e di innovazione tecnologica in Europa, Asia e Nord America per incarico di Imerys, multinazionale francese con sede a Parigi specializzata nell'estrazione e nella trasformazione di minerali non ferrosi, e per incarico di BorgWarner, multinazionale statunitense con sede ad Auburn Hills specializzata nella progettazione e produzione di motori per autoveicoli.

Prima ancora degli ambienti multinazionali, ha avuto per diversi anni esperienze operativo-manageriali in piccole-medie imprese a conduzione famigliare.

È autore per la rivista di politica ed economia «Aspenia», per la quale elabora analisi su industria, risorse naturali e ambiente, è poi membro del comitato editoriale di Aspenia online.

Interviene con regolarità in trasmissioni di economia, innovazione e tecnologie alla Radio della Svizzera Italiana (RSI), anche per conto di riviste specializzate.

È membro di comitati paritetici azienda-sindacato per la creazione di sistemi di relazioni industriali per sostenere i processi di cambiamento organizzativo e di trasformazione digitale nell'industria e nei servizi.

Alla sua formazione tecnico-economica ha saputo unire negli anni una solida formazione umanistica coltivando il suo interesse per le lettere, la storia, la filosofia, le arti visive, le arti performative e le lingue.

Chi siamo

Consulenti, docenti e ricercatori responsabili di ciò che diciamo e di ciò che facciamo, con conoscenze dell'ambiente in cui operiamo e con competenze nelle attività che ogni giorno sviluppiamo con i nostri clienti, convinti che tutti i portatori di interesse possano partecipare positivamente alla prosperità delle aziende, della società civile e delle singole persone.

Persone integre intellettualmente per affrontare ogni situazione, con sufficiente esperienza e capacità analitiche, che comprendono la sottile differenza esistente tra un rischio e un'opportunità, appartenenti a una vasta rete di professionisti.

Cittadini e cittadine consapevoli della diversità di ogni singolo individuo, accorati sostenitori della parità di genere e, ancor di più, convinti paladini dell'originale mondo dell'imprenditorialità e managerialità femminile.

Cosa facciamo

Assistiamo le imprese nella formulazione di strategie e nell'implementazione di piani strategici e di business plan per lo sviluppo di impresa, nell'elaborazione di sistemi per il controllo di gestione, nelle operazioni di riorganizzazione aziendale con particolare attenzione alle attività di integrazione post-acquisizione.

Interveniamo nel miglioramento delle prestazioni economiche delle imprese trattando con pari attenzione ricavi e costi come pure nella gestione del cambiamento della cultura aziendale col coinvolgimento e la partecipazione delle persone all'organizzazione del lavoro.

Sviluppiamo nelle persone leadership e membership per creare gruppi di lavoro efficaci orientati al lavoro in gruppo e al problem solving collaborativo finalizzato al raggiungimento di obiettivi comuni e condivisi.

Affianchiamo imprenditori, manager e gruppi di lavoro nelle loro attività di miglioramento dei ricavi e dei costi.

Eroghiamo formazione professionale a imprenditori, manager, tecnici e operai.

Conduciamo analisi geopolitiche per gli investimenti esteri, ricerche di mercato e studi di settore. ■

Per approfondimenti visita il sito zhurich.com

Give your dream a chance