


Unconventional Business Plan

Sessione mattina

 15 maggio 2019

 9:30

 **Palazzo Turati** - Sala Conferenze e Sala Consiglio
via Meravigli 9b, Milano

Il business plan è un documento particolarmente “fluid” in quanto, a seconda dei destinatari, degli obiettivi, del contesto e dei redattori può vedere variare, anche di molto, la sua configurazione. Tra gli aspetti fondamentali da considerare nell’ambito della predisposizione del business plan vi è, in particolar modo, la pianificazione finanziaria. L’iniziativa si pone, quindi, l’obiettivo di isolare ed analizzare gli aspetti principali del piano finanziario e dimostrare come, in concreto, lo stesso documento può essere “letto” in modo differente a seconda dei diversi destinatari dello stesso. La mattina si terrà un convegno che vedrà intervenire alcuni dei principali operatori a cui le imprese sono solite presentare il business plan, mentre la sessione pomeridiana prevede 4 workshop verticali in cui si andranno ad analizzare nello specifico alcune tematiche di interesse per le imprese quali ad esempio il business model canvas e il modello tecnico per redigere il business plan.

9:00 **Registrazione partecipanti**

9:30 **Saluti di apertura**

Camera di commercio di Milano Monza Brianza Lodi

9:40 **Unconventional Business Plan**

Ivan Fogliata | *Executive Partner, inFinance*

10:30 **Cosa cerca la banca in un business plan?**

Angelo Formignani | *Capo Territorio Lombardia, Banca Sella*

Mirko Rossi | *Responsabile Erogazione Credito, Banca Sella*

10:40 **Private Equity: la selezione dei progetti per l’investitore**

Giorgio Mercogliano | *Partner, Equinox*

10:50 **Il business plan per il venture capitalist**

Giuseppe Donvito | *Partner, P101*

11:00 **Il ruolo dell’incubatore nella redazione del business plan**

Alvise Biffi | *Presidente, Speed Mi Up*

11:10 **Equity crowdfunding: come presentarsi agli investitori attraverso la piattaforma**

Federico Rastelli | *Business Analyst, Mamacrowd*

11:20 **Il business plan visto dal business angel**

Giacomo Valentini | *Managing Director, Italian Angels for Growth*

I servizi del sistema camerale

11:30 **Danilo Maiocchi** | *Direttore, Innexa – Consorzio Camerale Credito e Finanza*

Cinzia Tonin | *Senior Project Manager, Formpaer*

TAVOLA ROTONDA

11:50 **un confronto tra i relatori e il pubblico**

Moderata i lavori Ivan Fogliata | *Executive Partner, inFinance*


**Iscriviti
online!**

Unconventional Business Plan

Sessione pomeriggio - Workshop

 15 maggio 2019

 14:30

 **Palazzo Turati** - Sala Conferenze e Sala Consiglio
via Meravigli 9b, Milano

14:30 - 16:00	<p>SALA CONFERENZE</p> <p>CREARE VALORE CON BUSINESS PLAN</p> <p>Il business model canvas e la value proposition</p> <p>Ivan Losio <i>inFinance</i></p>	<p>Il Business Model Canvas è uno strumento strategico ad alto impatto grafico ed è utile a sviluppare nuovi modelli di business o a perfezionare quelli già esistenti. Un'impresa crea valore per i suoi clienti quando li aiuta a soddisfare un bisogno, realizzare un desiderio o risolvere un problema. Sfruttando la logica del "pensiero visivo", il Business Model Canvas crea una sorta di linguaggio universale: ciò consente di condividere e semplificare concetti complessi che riguardano il funzionamento dell'azienda, rendendoli comprensibili a tutti.</p>
	<p>SALA CONSIGLIO</p> <p>COME SI COSTRUISCE UN BUSINESS PLAN?</p> <p>Il modello cost driven vs. il modello revenues driven</p> <p>Ivan Fogliata <i>inFinance</i></p>	<p>Non esistono molte sicurezze quando si guarda al futuro delle imprese ma fra le poche certezze emerge la possibilità di pianificare con un certo grado di precisione i costi che caratterizzano il proprio progetto. Come sfruttare tali "certezze"? Invertendo i paradigmi! Il business plan può essere redatto muovendo dai costi senza alcuna necessità di prevedere i ricavi. L'approccio basato sul concetto di break even point finanziario consente di implementare un processo di pianificazione che restituisca il punto di pareggio minimo perché il progetto sia sostenibile.</p>
16:15 - 17:45	<p>SALA CONFERENZE</p> <p>WHEN SOMETHING WENT WRONG</p> <p>Il piano finanziario dell'impresa nel mondo degli early warnings e nella crisi</p> <p>Ivan Fogliata <i>inFinance</i></p>	<p>L'esercizio 2019 si è rivelato l'anno dei c.d. "early warnings indicators". Con una manovra a tenaglia il mondo del credito, con l'introduzione del principio contabile IFRS9, ed il mondo giuridico, con la promulgazione della nuova normativa sulla crisi di impresa, hanno posto l'impresa nel centro di sistema di controlli che impone una attenta pianificazione finanziaria in tutte le fasi di vita dell'impresa ovvero dalla start up all'impresa matura. Come si pianifica in presenza di tensioni finanziarie? Come si interviene sul debito e sui mezzi propri? Esistono delle regole precise? Queste sono alcune delle domande cui l'intervento darà risposta.</p>
	<p>SALA CONSIGLIO</p> <p>FUNDING E PIANIFICAZIONE FINANZIARIA</p> <p>L'equity crowdfunding</p> <p>Federico Rastelli <i>Mamacrowd</i></p>	<p>La soluzione del crowdfunding e l'impianto normativo italiano hanno aperto nuove possibilità per le società innovative che vogliono presentarsi al pubblico con progetti ad alto potenziale. In tal senso cruciale diviene la politica di comunicazione e di presentazione della propria value proposition verso investitori che divengono sempre più attenti e sofisticati. L'intervento affronterà la soluzione "crowd" in tutte le sue declinazioni in quanto essa non interessa solo il capitale di rischio ma anche il capitale di debito nonché la donazione e le soluzioni a reward.</p>

**Iscriviti
online!**