

# SILVER WORKERS

## Laboratorio di idee d'impresa

Francesco Lembo  
Sistemi Formativi Confindustria  
01/12/2017



Un percorso in tre tappe:

# 1. Hobby o business?

Strumenti per riconoscere il valore di un'idea d'impresa



## 2. United we stand!

Riconoscere e connettersi con partner, risorse e canali di distribuzione



A photograph of two monkeys in a natural setting. A large, light-brown monkey is sitting on the grass, looking down at a smaller monkey. The smaller monkey is resting its head on the larger monkey's chest. The background is a blurred natural environment with green grass and brown leaves.

3. Diamo i numeri..  
Verificare e presentare il  
valore di un business model

# Cosa é un "business model"?

*an abstract conceptual model that represents the business and money earning logic of a company*

*a business layer (acting as a sort of glue) between business strategy and processes*

Alex Osterwalder



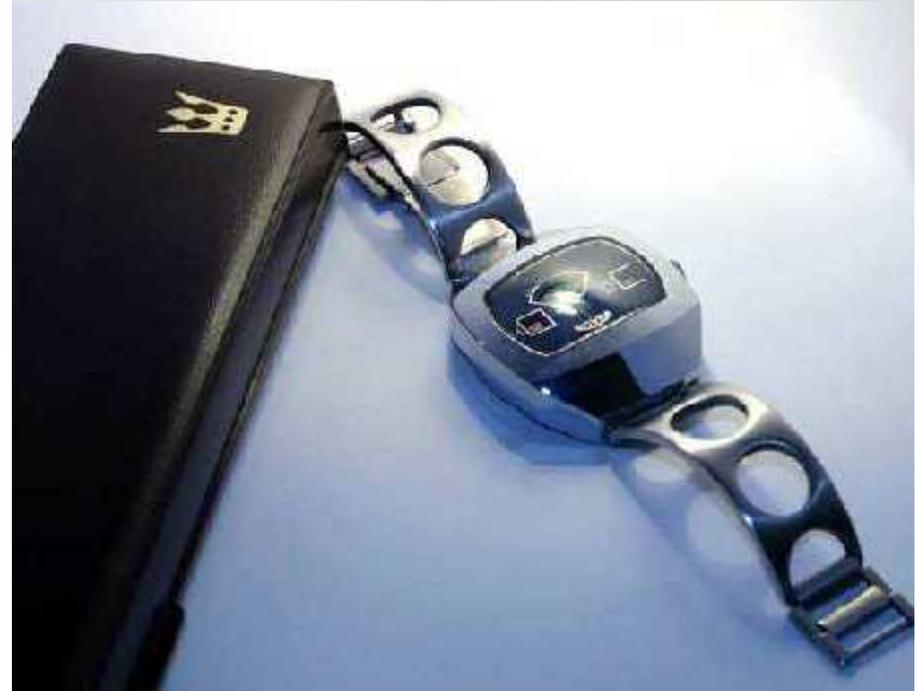
Un esempio: il Business Model  
Canvas per trasformare un hobby in  
un'impresa

Un orologio trovato ad un mercato delle pulci = € 10

Riparazioni = € 80

Orologio restaurato  
venduto a € 200

**Profitto € 110**



## DOMANDA

- a. Decine di profili Instagram e blog su orologi vintage/indie
- b. Social marketplace (es. Etsy) hanno un grande ricambio di orology vintage
- c. Prezzi di vendita al dettaglio consistenti



## COMPETIZIONE

- a. I premium brand hanno una presenza solida sui grandi marketplace online
- b. I negozi fisici si rivolgono principalmente a brand consolidati



**So far so good...**

## REDDITIVITÀ

Cercare al mercato delle pulci: 2 ore

Riparazioni: 1,5 ore

Asta online su amazon: 6 ore

**1 giornata per € 110**



## SCALABILITÀ

1 mercatino a settimana

Forse 3 orologi per mercatino

Max. 12 orologi/mese

Imprevisti

**€ 770/€990 al mese?**



**Non abbandonare il lavoro!**

Come migliorare il mio  
piano di impresa?



## Key activities

Cercare un artigiano dove il costo del lavoro è minore?

## Key partners

Avviare una supply chain di ricercatori nei mercati delle pulci?

## Distribution channels

Creare una community online per vendere gli orologi ad un prezzo maggiore?

## Customer segment

Aprire uno store fisico a Trastevere?

## Value proposition

Cercare orologi più costosi di marchi più noti?





Ora parliamo del  
**VOSTRO**  
business