

# SPARTAN CHAMPIONS



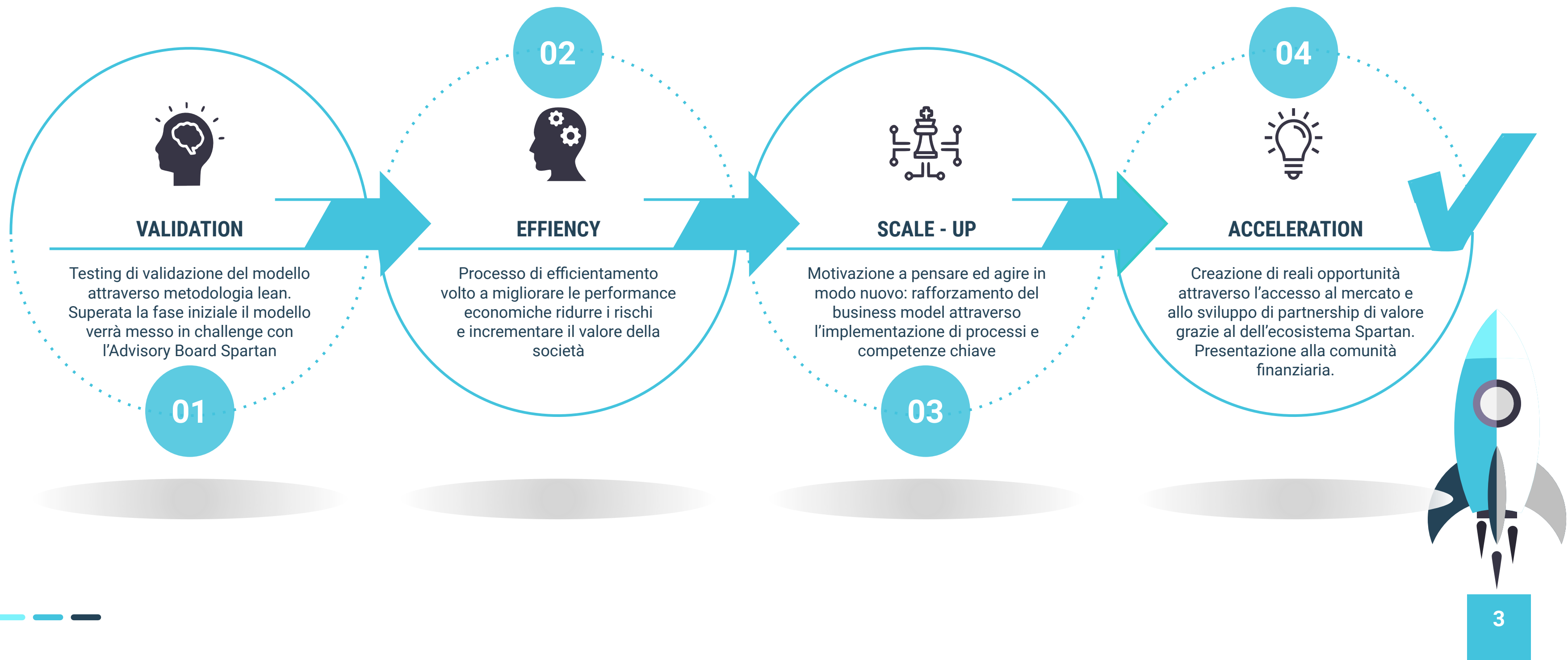
10 YEARS AHEAD

## CHARLES DARWIN

**«It is not the strongest of the species that survives; nor the most intelligent that survives. It is the one that is most adaptable to change».**

# Spartan Champions

## Piano per l'accelerazione: dall'idea al mercato



# Spartan Champions

## 1. Validation

### A) DUE DILIGENCE (KICK OFF)

Con l'obiettivo di raccogliere le informazioni necessarie a gestire efficacemente l'intero processo di analisi e strutturazione di un percorso di accelerazione, oltre ad un'attenta analisi documentale, Spartan strutturerà e organizzerà interviste alle persone chiave dell'azienda per approfondire i seguenti aspetti:

#### 1. Caratteristiche dell'azienda:

- storia e sviluppo
- filosofia, visione, valori e cultura aziendale
- principali risultati economici

#### 2. Posizionamento e modalità di presidio del mercato:

- benchmarking dell'azienda a livello nazionale e internazionale rispetto a competitor
- linee di servizi, caratteristiche e particolarità dell'offerta
- pricing relative ai differenti servizi
- canali di vendita (bisogni soddisfatti e relativa segmentazione della domanda)
- caratteristiche dei principali clienti (fatturato sviluppato, processo decisionale, logiche di acquisto)
- eventuali partnership e collaborazioni in essere

# Spartan Champions

## 1. Validation

In questa fase saranno intervistate le persone delle singole funzioni al fine di identificare nel dettaglio le attività svolte, il tempo dedicato a ciascuna attività e gli strumenti utilizzati. Durante le interviste saranno ricostruiti i principali processi dell'organizzazione per evidenziare le aree di miglioramento e di ottimizzazione delle attività. Questa fase permetterà di identificare anche i punti di confronto con l'organizzazione a tendere.

In dettaglio l'attività consisterà nelle seguenti fasi:

- 1. mappatura dei processi attuali (as-is):** individuazione dei principali processi e descrizione dei flussi di attività, considerando informazioni, documenti e prodotti di input e di output, le diverse tipologie di attori coinvolti, risorse richieste e tempi connessi;
- 2. analisi delle attività dei processi:** individuazione dei compiti svolti all'interno delle singole attività, identificazione dei punti di forza e aree di miglioramento, al fine di definire le possibilità di ottimizzazione dei processi e i benefici ottenibili in termini di tempo e costi;
- 3. analisi organizzativa:** valutazione della coerenza dell'assetto organizzativo attuale in relazione alla tipologia di attività che devono essere svolte e in relazione alla tipologia di obiettivi che è necessario raggiungere da ciascun singolo processo.

Dalle fasi di analisi strutturate come sopra descritto, l'obiettivo è quello di arrivare a mettere in luce criticità e *gap* da colmare su cui prioritariamente concentrare l'attenzione al fine di tendere alla situazione desiderata.

#### **4. analisi del modello *go-to-business* e della strategia commerciale**

La definizione di un piano strategico e operativo presuppone lo studio preventivo delle caratteristiche dei canali commerciali di maggiore interesse per l'azienda e l'analisi delle opportunità perseguibili per: i) determinarne il potenziale in termini di massimizzazione dei ritorni e minimizzazione degli investimenti e dei rischi; ii) individuarne e descriverne i fattori critici di successo; iii) indicarne le principali barriere all'entrata.

In particolare, saranno oggetto di indagine le seguenti variabili: 1) **potenziale dei canali:** individuazione dei canali target, definizione del potenziale (attrattività) e definizione dei principali fattori critici di successo per competere in modo profittevole; 2) **intensità competitiva:** attraverso l'analisi del contesto competitivo, si individueranno *best practice* ed iniziative che possono consentire all'azienda di competere con maggior successo sul mercato nazionale e se desiderato internazionale.

# Spartan Champions

## 1. Validation

### TALE FASE DI ANALISI SARÀ SVOLTA ATTRAVERSO:

- 1. Analisi documentale:** utilizzo di database aziendali (Databank, Aida, D&B, ...), report forniti dai principali player di categoria, documenti pubblici (cartacei o web) ritenuti rilevanti ai fini del progetto;
- 2. Interviste** ad operatori del settore e a opinion leader;
- 3. Mystery shopping.**

Una volta compreso il contesto competitivo e analizzata l'attuale strategia commerciale Spartan affiancherà la direzione commerciale ponendosi l'obiettivo di **validare l'attuale strategia commerciale tramite il supporto strategico e operativo**: attività entrambe volte ad un migliore sviluppo della *value proposition* e del modello di business. All'interno di tale attività Spartan procederà - attraverso il proprio network di partner - alla costruzione di uno o più *pilot* commerciali al fine di analizzare nel dettaglio le modalità di erogazione del servizio.

L'attività si concluderà con una **challenge, della durata di 90 minuti, con l'Advisory Board Spartan**: scopo dell'incontro è quello di presentare l'upgrade del modello di business e difenderne la sua solidità.



## Incontro l'Advisory Board

L'incontro finale con l'Advisory Board permetterà di testare validare il modello di business upgradato e difenderne la sostenibilità

# Spartan Champions

## Piano per l'accelerazione: dall'idea al mercato





# Spartan Champions

## 2. Efficiency

La seconda parte del programma verrà sviluppata al fine di migliorare le performance economiche e la redditività. Focus di tale fase sarà un'analisi finalizzata soprattutto alla riduzione dei costi per operations e, in generale, di esercizio quali ad esempio acquisti, costo del lavoro, affitti e locazioni, oneri finanziari.

**Il metodo di lavori si svilupperà secondo questa progressione:**

- 1.** Assessment su tutte le categorie ritenute idonee in funzione del modello di business;
- 2.** Ascolto degli operatori;
- 3.** Stima degli interventi e dei risparmi realizzabili
- 4.** Cronoprogramma degli interventi;
- 5.** Supporto temporaneo all'ufficio acquisti
- 6.** Supporto temporaneo alla direzione risorse umane
- 7.** Assistenza alla direzione finanziaria

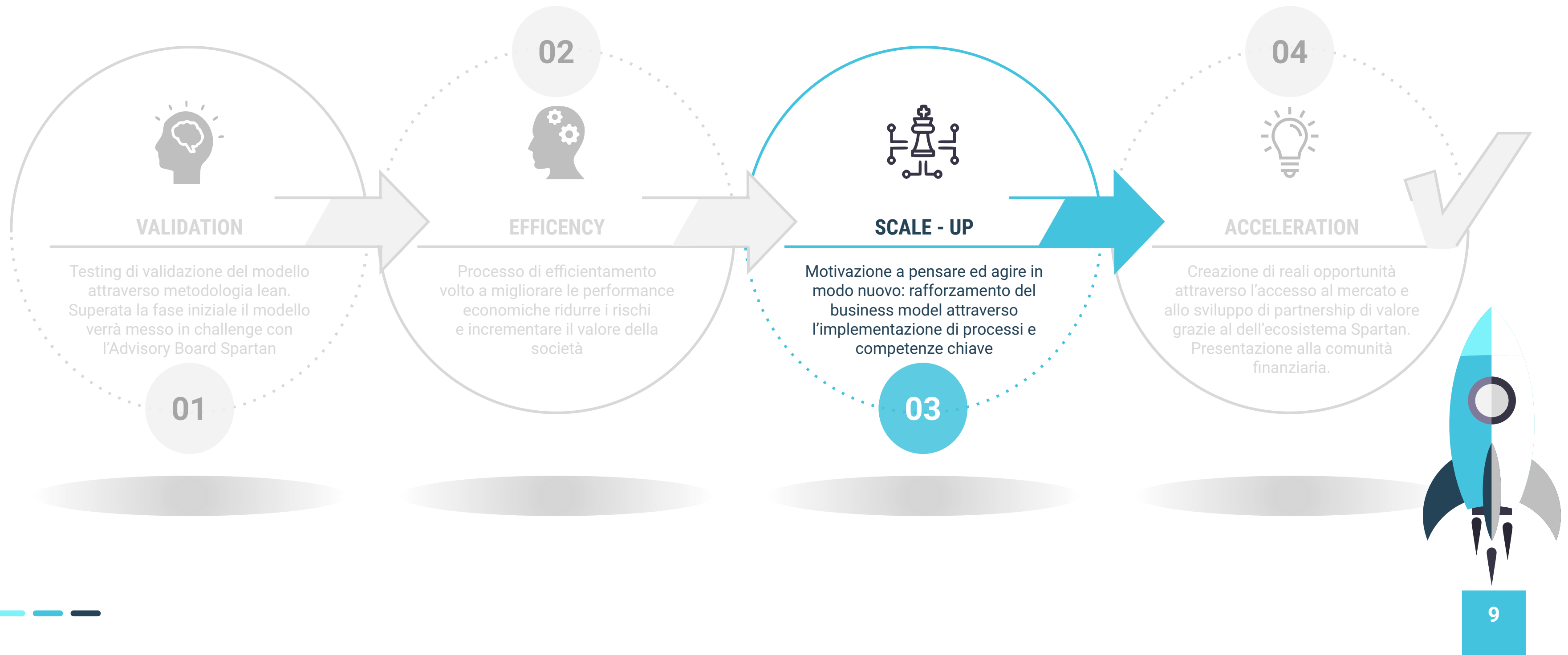
Output del processo sarà un piano operativo per il **recupero della redditività rispetto al modello originale, la riduzione dei rischi e l'incremento del valore della società.**





# Spartan Champions

## Piano per l'accelerazione: dall'idea al mercato



# Spartan Champions

## 3. Scale-up

Step successivo sarà il processo di upgrade, passo fondamentale per lo sviluppo di quelle attività e strumenti volti alla motivazione e a pensare ed agire in modo nuovo. Obiettivo primario sarà quello di rafforzare il business model e renderlo maggiormente attraente rispetto i trends di mercato. Attraverso un **approccio lean** si lavorerà su valori, processi e competenze chiave del top management e delle prime linee al fine della formalizzazione del piano di accelerazione.

Dal punto di vista valoriale **l'upgrade focalizzerà l'attenzione sul miglioramento della resilienza aziendale - in modo da permettere di essere meno vulnerabili ai cambiamenti di mercato - e a sviluppare portafogli di opzioni di crescita ed un miglior approccio alla sostenibilità.**

Miglior approccio alla sostenibilità significherà superare la semplice gestione della reputazione per operare una reale sostenibilità sia sul posto di lavoro che in riferimento ai propri prodotti e servizi, il tutto con il fine di migliorare i processi, accelerare la crescita e offrire valore aggiunto ai clienti. Il passaggio verso un modello di business maggiormente sostenibile favorirà una miglior percezione dell'azienda da parte del mercato e della comunità finanziaria rendendo l'azienda maggiormente "appealing".

### A) FORMALIZZAZIONE DEL "PIANO DI ACCELERAZIONE" DELLA CRESCITA

Scopo di questa fase è dare concretezza allo sviluppo delle attività che si intendono perseguire redigendo un *piano di Accelerazione* con l'**obiettivo di trattare in modo esaustivo 4 aree tematiche:**

- i.** Descrizione del *business model* ed allineamento a nuovi trend tecnologici e non
- ii.** Approccio al mercato
- iii.** Piano operativo
- iv.** Economics del progetto

Il Piano di accelerazione è un documento fondamentale per l'azienda in quanto costituisce una guida operativa per l'implementazione della strategia di scale up.

La descrizione del *piano di accelerazione* parte dalla proposizione del valore, che serve a individuare gli elementi differenziali che permetteranno ai servizi offerti di affermarsi sul mercato: lo scopo è dimostrare da cosa sarà caratterizzato ciò che verrà fatto e perché verrà accettato dal mercato.



# Spartan Champions

## 3. Scale-up

Nella sezione relativa all'ambiente competitivo verranno presentate stime di mercato plausibili basate sulla rielaborazione razionale di numeri ricavati attraverso l'indagine di mercato svolta nella fase precedente. Lo **scopo è dare evidenza del volume d'affari che possono creare le opzioni di crescita identificate ed i segmenti di mercato al quale ci si rivolge**. L'analisi competitiva costituisce un giudizio sull'attrattività del mercato nel suo complesso.

In questa fase si andrà anche a verificare se la strategia finora utilizzata per approcciare il mercato è in grado, e in che modo, di sostenere un processo di accelerazione. Questa analisi è ritenuta fondamentale per la rielaborazione del modello di business.

La fase di **piano di accelerazione** includerà anche la redazione, di concerto con le informazioni già acquisite nella fase precedente, di un piano marketing/commerciale in cui verranno fornite indicazioni in merito ai canali commerciali più interessanti: verrà infatti fatta una mappatura dei canali target, canali che saranno poi attivati nell'attività di implementazione della strategia.

Piano operativo: tale sezione del piano di accelerazione prevede la formalizzazione del modello di *accelerazione* prescelto. Saranno inoltre definite le attività che permettono di avviare l'accelerazione della commercializzazione di nuove idee: tali azioni saranno

raccolte in un *action plan*, atto alla funzione di pratico strumento di pianificazione e implementazione.

L'*action plan* includerà anche le attività volte all'eventuale **salvaguardia della proprietà intangibile** (marchi, brevetti, dominio internet...) che l'azienda dovrà intraprendere.

**Economics progetto:** tale fase prevede una stima dei risultati attesi dal piano di accelerazione. Oltre al *budget* dei ricavi sarà sviluppato un piano degli investimenti e dei costi necessari per lo *scale-up* e per il conseguimento degli obiettivi di vendita: tali informazioni confluiranno nella successiva documentazione per l'eventuale attivazione della fase di apertura del capitale.

### B) COMPETENZE ON DEMAND

In parallelo rispetto alla costruzione del piano di accelerazione Spartan opererà al fine di offrire supporto nella fornitura di competenze, strumenti e metodi *on demand* in ambito strategico finanziario, di «innovation management», sales e marketing. Lo scopo di tale attività è quello di offrire un supporto qualificato che favorisca una collaborazione strutturata tra funzioni aziendali e partner esterni con l'obiettivo di favorire un adattamento continuo e concreto a mutamenti del mercato.

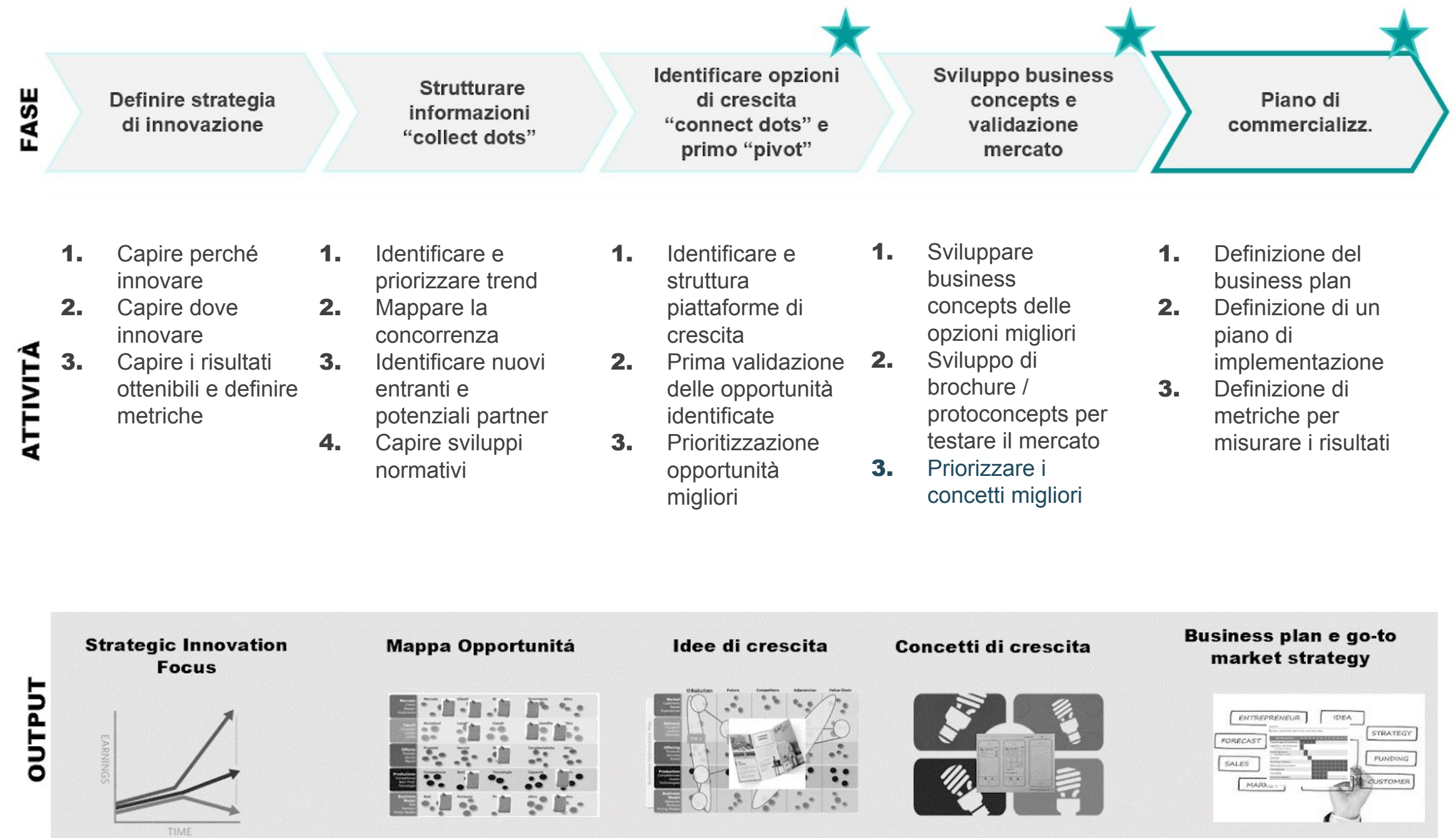
L'attività si completerà con un supporto di mentoring sui temi dell'innovazione e della sostenibilità della durata di 4 mesi volto a stimolare il top management, creare nuove conoscenze, comprensioni e motivazione.

# Spartan Champions

## 3. Scale-up

Il processo di accelerazione della crescita potrà coinvolgere sia risorse interne dell'azienda che partner per la strutturazione, prioritizzazione, test e valutazione di idee che l'azienda ha già in mente oppure per aiutarla ad identificare nuove opportunità di innovazione e crescita. **Verranno applicati strumenti di accelerazione dei processi «from idea to market» testati con centinaia di aziende in tutto il mondo, come ad esempio il processo «EUREKA»**

I risultati saranno concetti più robusti, un portafoglio di opzioni di crescita, l'accelerazione del go-to-market ed una riduzione del rischio.

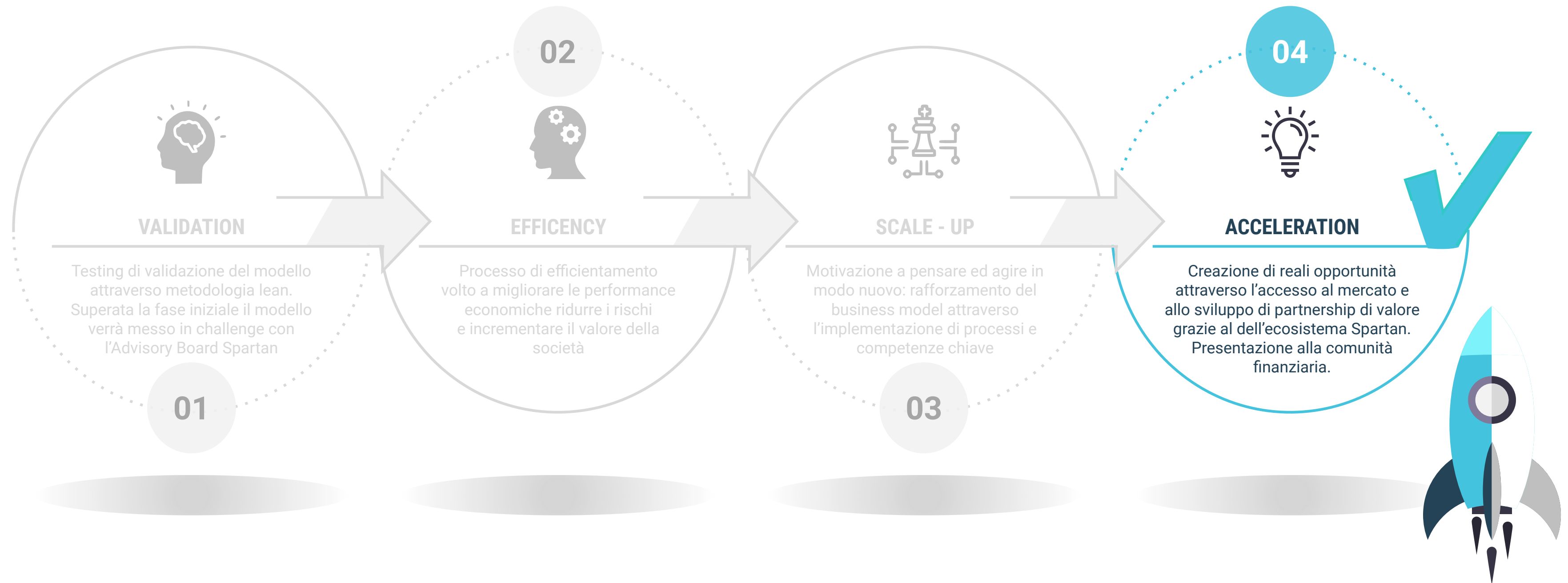


★ Allineamento con proprietà, management ed eventuali investitori



# Spartan Champions

## Piano per l'accelerazione: dall'idea al mercato





# Spartan Champions

## 4. Acceleration

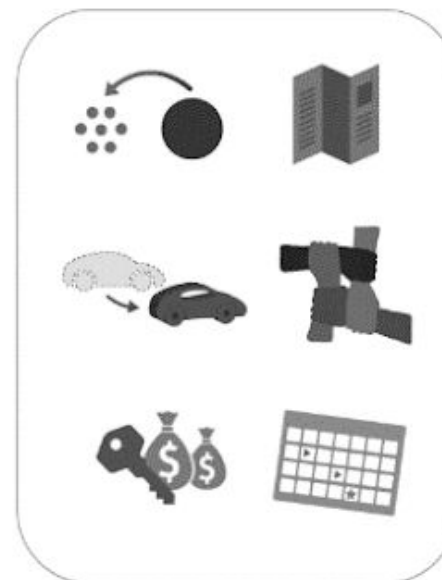
Durante la fase conclusiva del percorso Spartan, oltre al supporto in termini di competenze e strumenti, attiverà il suo network al fine di avviare relazioni privilegiate per favorire partnership e/o collaborazioni di natura professionale, strategica e commerciale volte al raggiungimento degli obiettivi definiti nel piano di accelerazione.

In parallelo, grazie alla **partnership tra Spartan e IXL Center** (realtà indicata da Forbes come una delle migliori società al mondo nell'innovation management), verrà **esplorata la possibilità di entrare all'interno del programma "start up growth acceleration"**.

Il programma, della durata di una settimana, si svolge presso l'acceleratore IXL Center di Boston e mira a verificare il livello di tenuta e scalabilità del modello di business e condivisione di sapere con **centri del sapere come MIT, Cambridge Innovation Center e altri acceleratori**. L'accesso al programma permetterà evidenti vantaggi in termini di rafforzamento del modello di business, visibilità internazionale, brand awareness, opportunità commerciali oltre che appeal rispetto venture capital e investitori.

	Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
Morning	Arrival date	Acceleration Workshop					Social activity*	Departure date
Afternoon		Speakers and Benchmarking Visits						
Evening		Social Activity*						

### 1 TRAINING



### 2 NETWORKING



### 3 BENCHMARKING

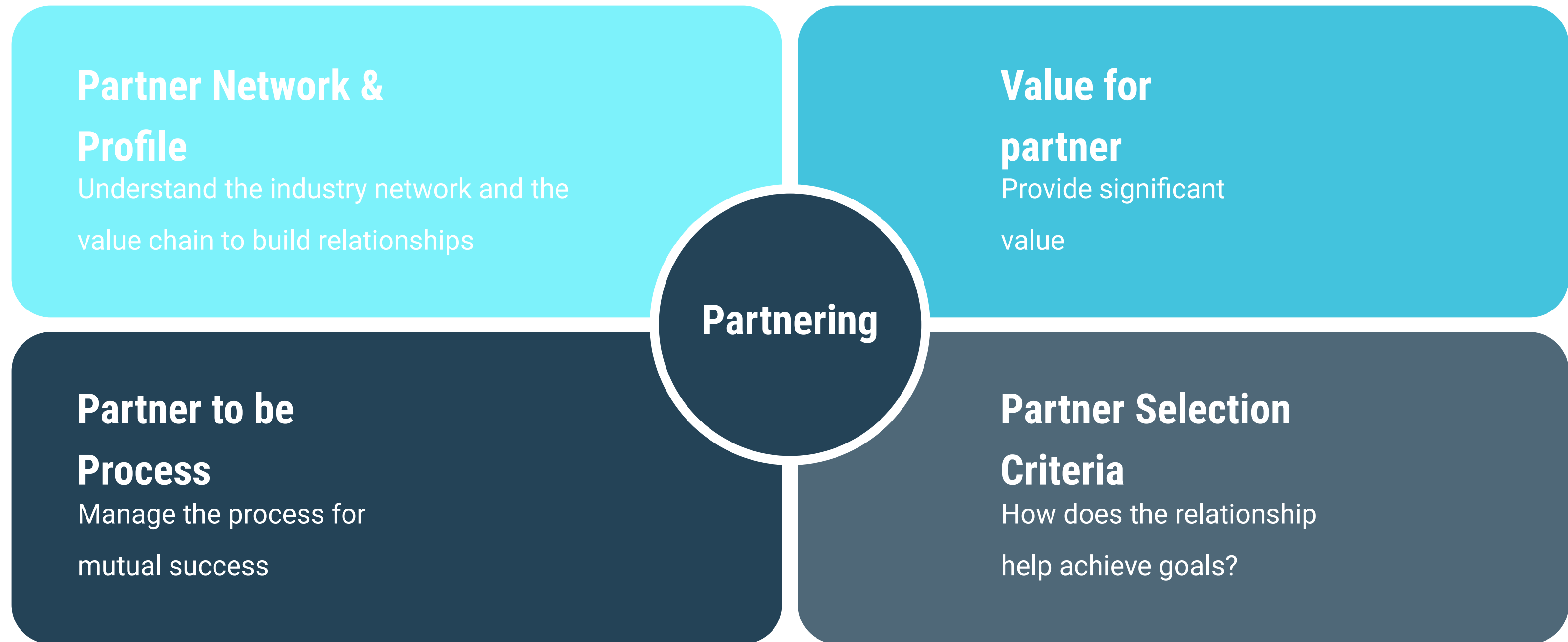


### 4 CULTURAL EXPERIENCE



# Spartan Champions

## 4. Acceleration



# Spartan Champions

## 4. Acceleration

### LIQUIDITY EVENT

Durante questa fase Spartan assisterà l'azienda nell'organizzazione e nel coordinamento delle attività relative allo sviluppo di un'operazione straordinaria, nonché di prestare consulenza in relazione alla ricerca di potenziali investitori.

Si tratta di un processo strutturato che ha l'obiettivo di assistere l'azienda in tutte le fasi dell'operazione, nello specifico:

- i) Definizione della strategia e della documentazione di supporto:** fase esplorativa di definizione dei criteri e delle logiche secondo cui individuare potenziali investitori in linea con le esigenze e gli obiettivi da voi delineati. In questa fase Spartan procederà inoltre, sulla base del Piano di accelerazione elaborato ai punti precedenti, ad aggiornare e completare la documentazione di supporto da sottoporre ai potenziali investitori per una prima valutazione
- ii) Ricerca dei potenziali investitori:** individuazione dei potenziali investitori, contatto e organizzazione di incontri mirati allo scopo di verificare l'interesse delle Controparti ad avviare una trattativa.
- iii) Assistenza nella strutturazione dell'Operazione e nella negoziazione:** assistenza nella strutturazione dell'Operazione e nel processo di negoziazione con le Controparti su prezzo e termini dell'operazione.
- iv) Assistenza nella contrattualistica:** supporto agli esperti legali incaricati di redigere lettere di intenti, contratti preliminari e definitivi di vendita, nel rispetto degli intenti delle Parti.
- v) Coordinamento dei consulenti:** assistenza e coordinamento dei consulenti (fiscalisti, legali e revisori) coinvolti, ove necessario, nelle varie fasi dell'operazione.



**SHOULD YOU HAVE ANY  
QUESTIONS, PLEASE CONTACT US**

---