



#DIGITAL #STRATEGY

Implementare una strategia di crescita digitale

#ECONOMIA-DIGITALE

#CULTURA-DIGITALE

#TRADIZIONALE-DIGITALE

#INNOVA

# #INTERNET-ECONOMY

Internet cambierà molto più velocemente nei prossimi 5 anni, che nei suoi primi 20.

OLTRE #3 MILIARDI DI UTENTI

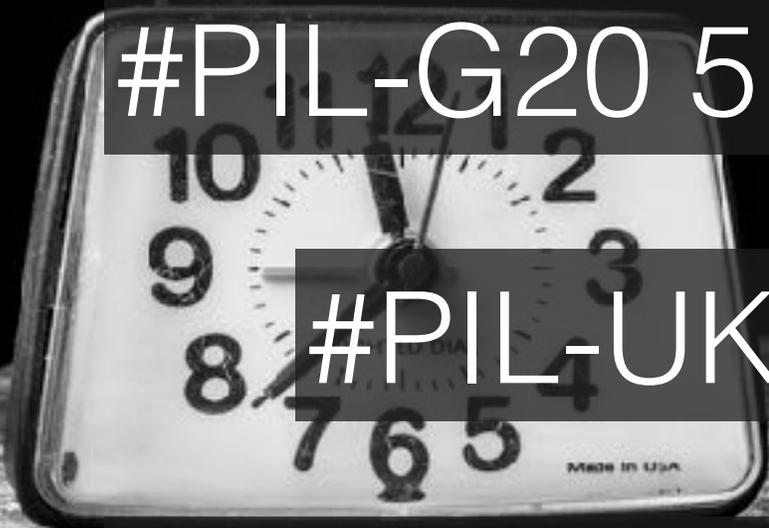
#2016

#4,2 MILIARDI \$ G20

#5° ECONOMIA MONDIALE

# #RITARDO-ITALIA

Le nostre Imprese vedono Internet **alieno** al concetto tradizionale di business.



#PIL-G20 5,2%

#PIL-UK 12,4%

#PIL-IT 3,5%

#2016

A vintage microphone on a desk with a computer monitor in the background.

# #IMPRESE-ONLINE

Le Imprese «ad alta intensità web» crescono del 10% annuo

## #VENDONO ONLINE

## #WWW

## #INVESTONO TECH 2%

## #INTERNAZIONALIZZANO

# #ECOMMERCE

In Italia le vendite on-line superano i 13,3B di €, sono 16 milioni gli italiani che acquistano on-line

#16M IT

#39M UK

#44M DE

#ROPO

# #DIGITAL

Il modello produttivo italiano, di stile e qualità , può trarre grandi vantaggi dal web

## #GOOGLE +12%

## #MODA

## #AGROALIMENTARE

## #TURISMO

# #TRADIZIONALI E #DIGITALI

Imprese in settori maturi con nuove strategie digitali per il business

#EXPORT +

#CRESCITA+

#PRODUTTIVITÀ+

#ONLINE

Big Ideas...

\$

€

Important!

To do:

- 
- 
- 



#



# #CAPITALE DIGITALE

Stimolare la consapevolezza delle competenze e dei cambiamenti richiesti dalla digitalizzazione.

## #CUSTOMER-JOURNEY

## #INBOUND

## #TOUCH-POINT

## #MARKETING



#MODELLO #SERVIZI

Rendere disponibili risorse e persone in grado di instradare le Imprese verso il processo della digitalizzazione

#UX

#WEB-DESIGN

#ADV-PLANNING

#E-LEADER

# #BERTO-SALOTTI 2000-2003

Laboratorio artigiano specializzato in divani e poltrone su misura nato negli anni '70, nel 2000 approda al web con Filippo Berto (classe 1978)

#SitoVetrina

#WEB

#AdWords

#eBay

# #BERTO-SALOTTI 2004-2006

Filippo avvia una strategia di content marketing e storytelling con l'apertura di BertoStory, il primo blog aziendale del settore

#BertoStory

#BLOG

#BertoSalotti

#YouTube

# #BERTO-SALOTTI 2014

Filippo e la sua azienda sono portavoce di “Eccellenze in Digitale”, il progetto Google e Unioncamere per la digitalizzazione delle imprese del Made in Italy.

#WebBusiness

#WebInnovazione

#ArtigianoDigitale

#DIGPLUS

# #BERTO-SALOTTI risultati

I risultati della strategia digitale: l'80% degli acquisti è associato a contatti che nascono spontaneamente in Rete - #infoCommerce

#+ 100% in 5 anni

#20% online

#1000+ visite giorno

#30% internazionale

# #BERTO-SALOTTI cosa insegna

La declinazione digitale di un business apparentemente lontano dal web, porta alla scoperta di opportunità inesplorate, così detti OCEANI BLU

#persone #competenze

#settori-chiave

#reputazione #on-line

#TEMPO

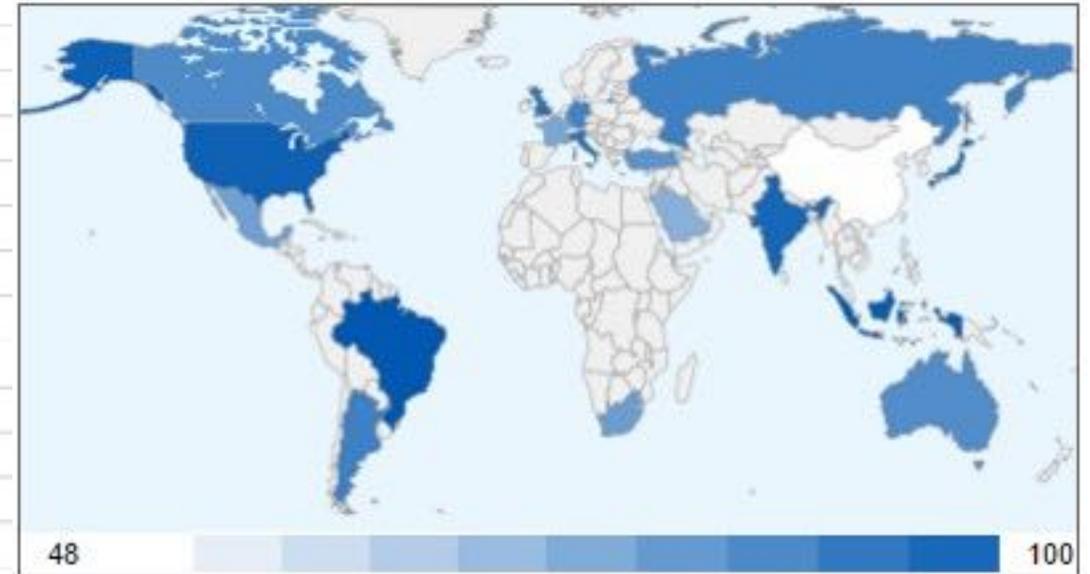


# #STRUMENTI

#DIVANI #POLTRONE

## Distribuzione geografica

Paese	Opportunità ?	Ricerche mensili locali ?	Offerta consigliata ?	Concorrenza ?
Brasile	<div style="width: 100%;"></div>	109.730	0,19 €	<div style="width: 100%;"></div>
Indonesia	<div style="width: 100%;"></div>	22.900	0,15 €	<div style="width: 20%;"></div>
Stati Uniti	<div style="width: 100%;"></div>	294.640	1,44 €	<div style="width: 100%;"></div>
India	<div style="width: 100%;"></div>	34.620	0,40 €	<div style="width: 100%;"></div>
Giappone	<div style="width: 100%;"></div>	62.400	0,39 €	<div style="width: 100%;"></div>
Regno Unito	<div style="width: 100%;"></div>	286.680	2,50 €	<div style="width: 100%;"></div>
Italia	<div style="width: 100%;"></div>	57.110	0,41 €	<div style="width: 100%;"></div>
Russia	<div style="width: 100%;"></div>	29.000	0,37 €	<div style="width: 100%;"></div>
Argentina	<div style="width: 100%;"></div>	26.660	0,30 €	<div style="width: 100%;"></div>
Germania	<div style="width: 100%;"></div>	79.671	1,63 €	<div style="width: 100%;"></div>
Canada	<div style="width: 100%;"></div>	21.660	1,45 €	<div style="width: 100%;"></div>
Australia	<div style="width: 100%;"></div>	35.050	1,44 €	<div style="width: 100%;"></div>
Turchia	<div style="width: 100%;"></div>	4.830	0,16 €	<div style="width: 100%;"></div>
Sudafrica	<div style="width: 100%;"></div>	8.770	0,40 €	<div style="width: 100%;"></div>
Messico	<div style="width: 100%;"></div>	9.420	0,44 €	<div style="width: 20%;"></div>
Franca	<div style="width: 100%;"></div>	17.560	0,95 €	<div style="width: 100%;"></div>
Arabia Saudita	<div style="width: 100%;"></div>	880	0,23 €	<div style="width: 10%;"></div>
Cina	<div style="width: 100%;"></div>	110	0,50 €	<div style="width: 10%;"></div>



#GLOBAL #MARKET #FINDER

Confronta Termini di ricerca ▼

divani

Termini di ricerca

poltrone

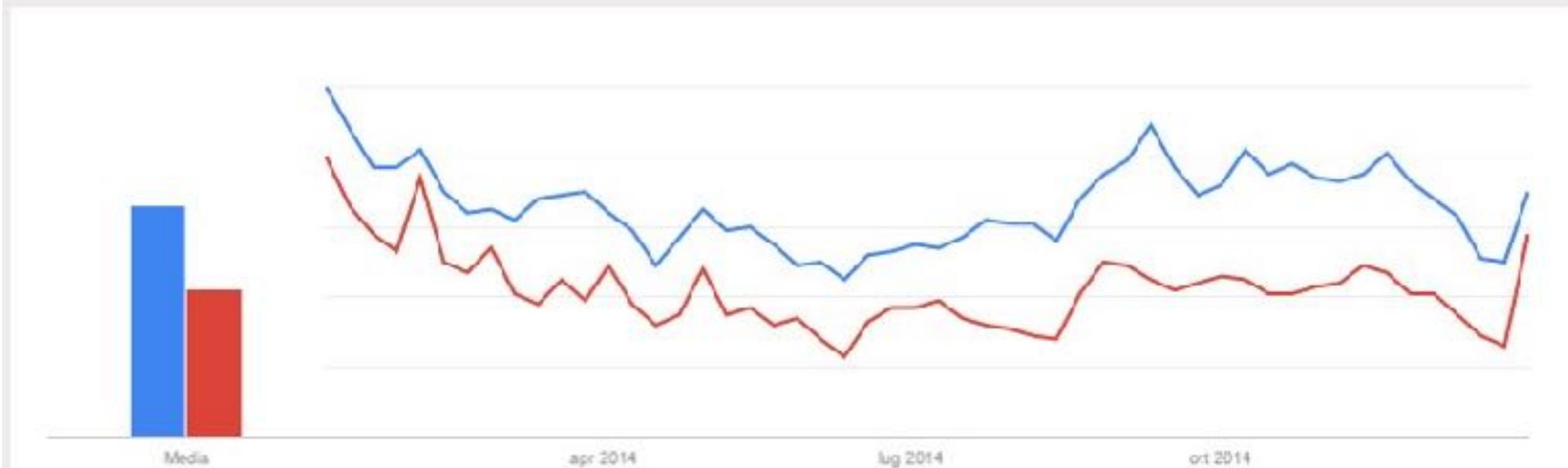
Termini di ricerca

+ Aggiungi termine

#DIVANI #POLTRONE

Interesse nel tempo ?

Intestazioni notizie  Previsione ?

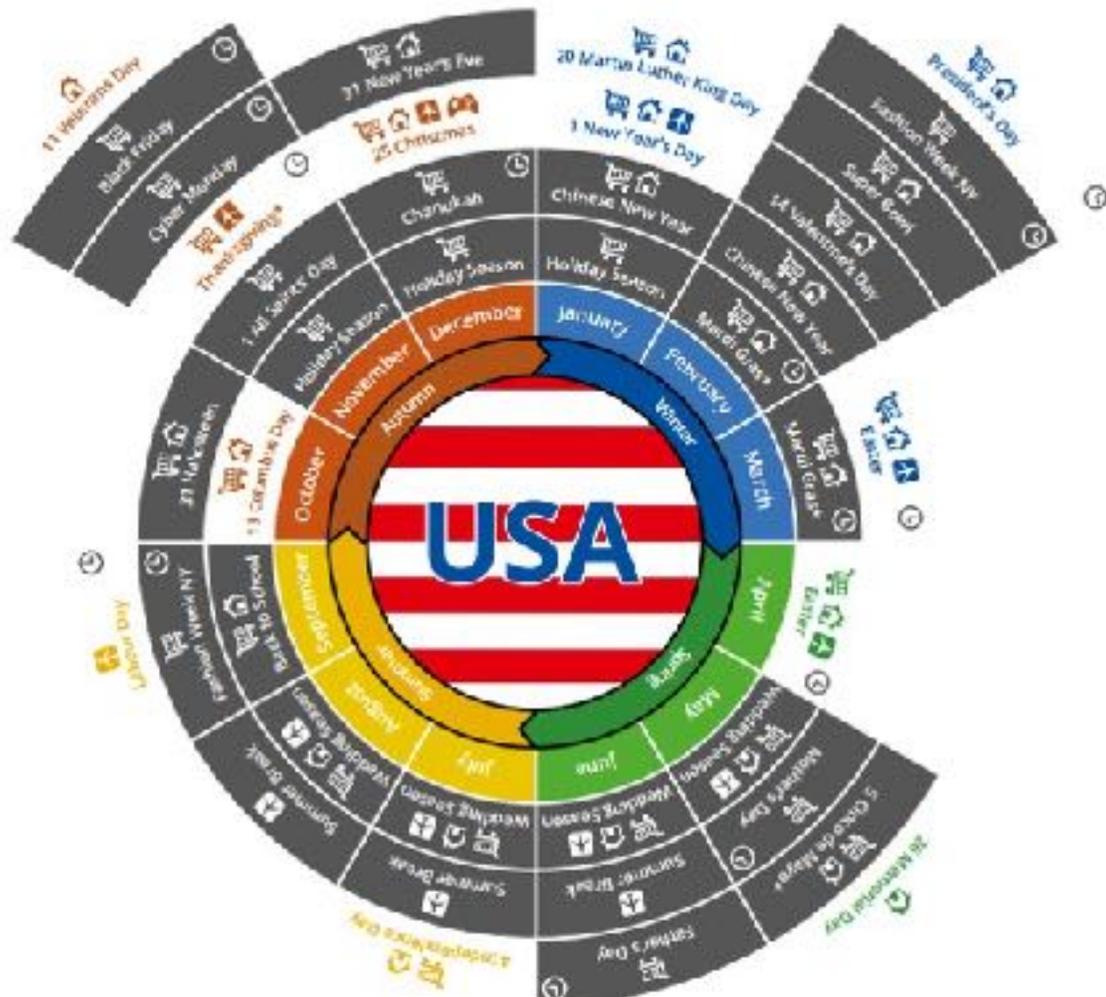


#Google #Trends

#STRUMENTI

# #STRUMENTI

- Retail
- Travel
- Local
- Tech
- Moveable feasts: dates change each year
- Bank holiday



## OVERVIEW

Population  
**318.9**  
million (1)

Demographic Profile

49% male  
51% female (2)

Internet Population  
**87%**  
279.83 million (1)

Online Purchase  
**70%** (1)

## SEARCH AND DISPLAY

Web research for purchases  
**38%**  
% who used search engine (3)

Frequency of internet usage  
**79%**  
daily (4)

YouTube reach  
**81%**  
of total internet audience (1)

## MOBILE

Mobile penetration  
**114.5%**  
total number of mobile connections (4)

Mobile sales  
**21%**  
used smartphone to research product (3)

Use of smartphones in consumer purchases  
**7%**  
used smartphones to make purchase (1)

## KEY STATS

Languages Spoken

- 82.1% English
- 10.7% Spanish
- 3.6% other Indo-European
- 2.7% Asian and Pacific Island
- 0.7% Other

Online purchase breakdown by product:

- 87% Fashion & apparel
- 82% Electronics
- 82% Books
- 74% Tickets
- 74% Music & games
- 66% Home furnishings
- 56% Sports & outdoors
- 50% Beauty products
- 48% Toys, kids and baby products (1)

Online activities with smartphones

- 52% Check email
- 50% Use search engines
- 42% Visit social networks
- 41% Look for product information
- 41% Watch online videos
- 34% Listen to music
- 33% Look up maps and directions
- 26% Use online banking
- 20% Play games
- 12% Purchase (1)

## NOTEWORTHY FACTS (1)

American people use an average of 2.9 connected devices per person (2)(14)

**37%** of the United States population used a smartphone in 2012, globally it was 14%

US respondents frequently research online and then buy offline, particularly in the case of TV sets and large home appliances (57%) in 2014.

# #EXPORT #BIZ #MAP



# #STRUMENTI

4° trimestre								
	VENDETTA AL DETTAGLIO	SETTORE AUTOMOBILISTICO	VIAGGI	SVASO	ISTRUZIONE	SALUTE	FINANZA	LOCALI
OTTOBRE	<b>HALLOWEEN</b> Centri commerciali siti e-commerce, negozi specializzati, negozi di costumi	<b>PERIODO ACQUISTI AUTOMOBILI</b> Concessionari auto/produttori di auto convertibili, decapettabili e sportive. Acquisti enti pubblici. Fornitori di flotta e concessionari auto.		<b>HALLOWEEN</b> Case di distribuzione cinematografica <b>PROGRAMMI TV AUTUNNO/INVERNO</b> Retri TV				<b>HALLOWEEN</b> Ristoranti, bar negozi di costumi
NOVEMBRE	<b>ACQUISTI NATALIZI</b> Centri commerciali siti e-commerce, negozi specializzati, supermercati	<b>PERIODO ACQUISTI AUTOMOBILI</b> Concessionari auto/produttori di auto convertibili, decapettabili e sportive. Acquisti enti pubblici. Fornitori di flotta e concessionari auto.		<b>ACQUISTI NATALIZI</b> Case di distribuzione cinematografica, case di distribuzione DVD/musica	<b>PREPARAZIONE ESAMI</b> Corsi di preparazione agli esami, tutoraggio	<b>INVERNO</b> Case di cura, agenzie per le cure a domicilio, servizi consulenza/salute mentale, farmacie Raffreddore/influenza, integratori dietetici	<b>NATALE E CAPODANNO</b> Fornitori prestiti	<b>DENISSANTI</b> Ristoranti, bar <b>NATALE</b> Bar, ristoranti, cantolerie, negozi di articoli da regalo
DICEMBRE	<b>VIGILIA DI CAPODANNO</b> Centri commerciali, negozi specializzati, supermercati, negozi di liquori <b>VACANZE SCOLASTICHE INVERNALI</b> Negozi di articoli per le vacanze, centri commerciali <b>ACQUISTI NATALIZI</b> Centri commerciali siti e-commerce, negozi specializzati, supermercati	<b>MANUTENZIONE INVERNALE</b> Fornitori di pezzi di ricambio, accessori per condizioni climatiche estreme, riparazione/manutenzione	<b>SANTA LUCIA/NATALE/ VIGILIA DI CAPODANNO</b> Agenzie viaggi/ compagnie aeree, trasporto, hotel <b>PAUSA SCOLASTICA/ UNIVERSITARIA</b> Agenzie viaggi/ compagnie aeree, trasporto, hotel <b>PRENOTAZIONI VACANZE</b> Agenzie viaggi/ compagnie aeree, trasporto, hotel	<b>VIGILIA DI CAPODANNO</b> Promotori, sponsor/ partner, agenzie di vendita di biglietti, aziende organizzatrici di eventi, case di distribuzione cinematografica <b>ACQUISTI NATALIZI</b> Case di distribuzione cinematografica, case di distribuzione DVD/musica	<b>PREPARAZIONE/ PERIODO ESAMI</b> Corsi di preparazione agli esami, tutoraggio	<b>INVERNO</b> Case di cura, agenzie per le cure a domicilio, servizi consulenza/salute mentale, farmacie - Raffreddore/influenza, integratori dietetici	<b>NATALE E CAPODANNO</b> Fornitori prestiti	<b>VIGILIA DI CAPODANNO</b> Ristoranti, bar <b>GIORNO DELL'IMMACOLATA CONCEZIONE</b> Ristoranti, bar <b>NATALE</b> Bar, ristoranti, cantolerie, negozi di articoli da regalo

# #CALENDARIO #STAGIONALITÀ



#E-LEADERSHIP #E-BUSINESS

Utilizzare al meglio le tecnologie digitali all'interno di qualsiasi tipo di organizzazione e di introdurre innovazione digitale nello specifico settore di mercato in cui si opera

#competenze

#digitali

#trasversali

#LAVORO

#settoriali

Marco Boni  
email: marco.boni61@gmail.com  
Mob. + 39 393 0126005  
Skype: marco.boni61  
Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/marcoboni61>



Marco Boni  
Strategy Plus

StrategyPlus



Andrea Fato  
Startacrowd Consulting LTD

 dotflorencia®  
WEB • COMMUNICATION • MARKETING

# La Finanza Agevolata nelle strategie di impresa

---

**Focus Settore Turistico - Ricettivo**

Startacrowd Consulting LTD,  
London - Florence

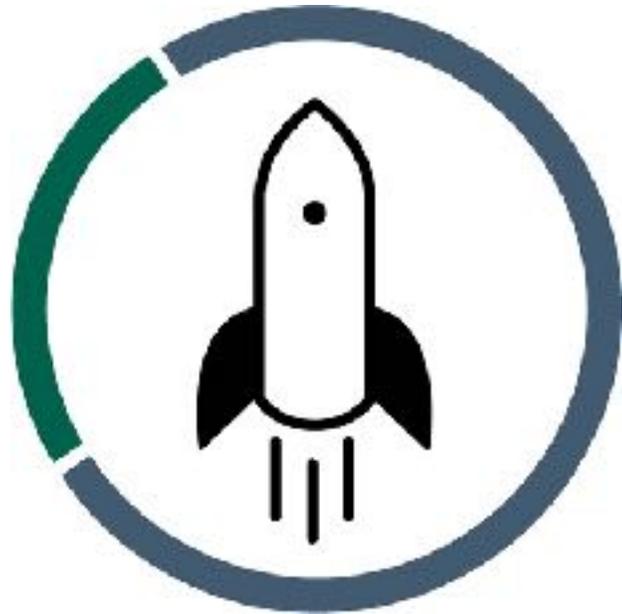
# Startacrowd Consulting Limited – CHI SIAMO?



## Attività di Consulting - Ricerca & Sviluppo: Start-up & Corporate (PMI)

- Strategia di Finanza d'Impresa
- Finanza Agevolata
- Strategia di Crowdfunding (Scelta piattaforma, Strumenti di Analisi, varie)
- Ricerca di Investitori & Partners
- Strumenti di analisi di bilancio consuntivi & previsionali (Business Plan; Budgeting, Break Even Analysis, Ratio Analysis, Market Analysis I4.0)
- Valutazione d'azienda
- R&S in strumenti di Management & Accounting Aziendale in chiave 4.0





# Finanza Agevolata?

*Rientrano nella definizione tutti gli interventi disposti dal legislatore nazionale, regionale o comunitario, che hanno l'obiettivo di agevolare le imprese attraverso strumenti finanziari più vantaggiosi, rispetto a quelli canonici (es. finanziamento bancario), per progetti innovativi o socialmente utili*

## Tipologia di contributi per emittenti

- Fondi Europei
- Fondi Ministeriali
- Fondi Regionali

## Ricerca di Investitori & Partners

- Contributi a Fondo perduto
- Contributi in c/interessi
- Finanziamenti a tasso 0 o a tasso agevolato
- Garanzie su finanziamenti



# 4.0

## Industria 4.0

*Obiettivi del MISE: Diffusione conoscenze tecnologiche -  
Contribuire alla realizzazione di progetti e alla formazione  
in tematiche Industria 4.0 - Creare una cultura digitale*

### Cosa si può fare

- Soluzioni tecnologiche per la navigazione immersiva, interattiva e partecipativa dell'ambiente reale (realtà aumentata, realtà virtuale e ricostruzioni 3D)
- Industrial Internet e Internet Of Things
- Cloud
- Cybersicurezza e business continuity
- Big Data & Analytics
- Soluzioni tecnologiche di filiera per ottimizzazione della gestione
- Software, piattaforme e applicazioni digitali per la gestione e il coordinamento della logistica integrate (ERP, CRM, RFID, barcode, ecc.)
- Ricerca & Sviluppo



# Indice

## Misure di Finanza Agevolata - Toscana ....

### Una panoramica su alcuni bandi .....

- Bando Voucher Digitali I4.0 - Camere di Commercio
- Bando Innovazione A - Regione Toscana
- Rating di Legalità - AGCOM
- Bando Sabatini - Nazionale
- Finanziamento a Tasso 0 - Invitalia
- Superammortamento/Iperammortamento
- Credito Ricerca & Sviluppo



# Bando Voucher Digitali I4.0

Camera di Commercio

« *Contributo a fondo perduto tra il 50% - 70% delle spese ammissibili su investimenti in attività di formazione e consulenza nelle tecnologie digitali chiave dell'industria 4.0* »

- Soggetti beneficiari: **Micro, Piccole e Medie Imprese**, iscritte al Registro delle Imprese, aventi scopo di lucro (sono esclusi professionisti e imprese individuali)
- Requisiti di ammissibilità: Regolarità contributiva e Diritti camerali pagati - Fornitori con almeno 1 anno di anzianità
- Spese Ammissibili: **Tecnologie Industria 4.0**
- Tetto di Investimenti: Investimento minimo di **5.000 €** senza tetto massimo
- Tempistiche: **Progetti già realizzati** nell'anno del Bando o da **iniziare** - graduatoria - Varie scadenze a seconda della Camera di Commercio (6 mesi)
- Tipologia di Contributo: **Contributo a Fondo Perduto** con tetto massimo tra **7.000€ e 10.000€** a seconda della Camera di Commercio

**REGIONE  
TOSCANA**



# Bando Innovazione A

Regione Toscana

«*Contributo a fondo perduto fino al 70% delle spese ammissibili su investimenti in attività di consulenza in progetti digitali e tecnologie chiave dell'industria 4.0*»

- **Soggetti beneficiari: Micro, Piccole e Medie Imprese**, iscritte al Registro delle Imprese, aventi scopo di lucro (sono esclusi professionisti e imprese individuali)
- **Requisiti di ammissibilità: Regolarità contributiva e rispetto di parametri di bilancio - Fornitori con almeno 3 anni di anzianità**
- **Spese Ammissibili: Varie tipologie inerenti a tecnologie innovative Industria 4.0**
- **Tetto di Investimenti: Investimento minimo 15.000€ fino a un Massimo di 100.000€**
- **Tempistiche: Fino a esaurimento fondi - Risultati 45gg dopo l'invio della domanda**
- **Tipologia di Contributo: Contributo a Fondo Perduto fino al 70%**





# Rating di legalità

AGCOM

« *Punteggio attribuito alle Imprese in base al fatturato e al merito giudiziario* »

- Soggetti beneficiari: **PMI con almeno 2 milioni di fatturato**, Iscrizione nel Registro delle Imprese superiore a 2 anni
- Requisiti di ammissibilità: Firma Digitale valida, **Amministratori e Soci in regola con la Giustizia**
- Vantaggi: **bancari**, in caso di richiesta di finanziamenti processo di Valutazione semplificato - **contributi pubblici**, priorità nella graduatoria e quota di fondi maggiorata rispetto al richiesto
- Tempistiche: Attribuzione del punteggio dopo circa **60 giorni dall'invio** della domanda
- Specifiche Aggiuntivo: Deve essere rinnovato ogni **2 anni**



*dello Sviluppo E*

# Bando Sabatini

MISE

«Contributo in conto Interessi e agevolazioni nella concessione di finanziamento bancario per imprese che devono investire in immobilizzazioni: **beni strumentali e tecnologie digitali**»

- Soggetti beneficiari: **Micro, Piccole e Medie Imprese**, iscritte al Registro delle Imprese
- Requisiti di ammissibilità: Investimenti in **beni Nuovi**, concessione del finanziamento agevolato attraverso banca iscritta nel registro del Bando
- Spese Ammissibili: **Acquisto di beni strumentali**, macchinari, impianti, attrezzature di fabbrica a **uso produttivo e tecnologie digitali** (hardware e software)
- Tipologia di Contributo: Finanziamento bancario agevolato nella concessione da un minimo di 20.000€ fino a 2.000.000€, con un contributo in conto interessi da 2,75% a 3,57%
- Specifiche Aggiuntive: Accesso prioritario al Fondo centrale di Garanzia



*dello Sviluppo E*

# Superammortamento & Iperammortamento

MISE

«*Risparmio fiscale dato dalla maggior valutazione fiscale di beni materiali innovativi dal 130% al 240%*»

- Soggetti beneficiari: **Micro, Piccole e Medie Imprese**, iscritte al Registro delle Imprese che redigono un Bilancio da depositare
- Requisiti di ammissibilità: si accede tramite **redazione di bilancio**
- Spese Ammissibili: Beni Immobilizzati **Materiali Nuovi**, acquistati o in leasing - Beni Immobilizzati **Immateriali** (Software e Sistemi IT). I beni devono essere **funzionali alla trasformazione tecnologica in chiave Industria 4.0**
- Tipologia di Contributo: **Risparmio Fiscale**
- Supervalutazione **130%** degli investimenti in beni materiali per **Superammortamento**;
- Supervalutazione **250%** degli investimenti in beni materiali in **chiave 4.0** + **140%** di investimenti in beni immateriali funzionali ai primi beni materiali. Devono essere **interconnessi**, da perizia per **Iperammortamento**



*dello Sviluppo &*

# Credito di Ricerca & Sviluppo

MISE

«Credito Fiscale di imposta pari al 50% su spese incrementalmente in Ricerca & Sviluppo»

- Soggetti beneficiari: **Micro, Piccole e Medie Imprese**, enti non commerciali, consorzi e reti di impresa, imprese estere con stabile organizzazione in Italia
- Requisiti di ammissibilità: Si accede tramite redazione di bilancio, **Obbligo di documentazione contabile**
- Spese Ammissibili: Spese in **Ricerca & Sviluppo** sostenute nel periodo **2017 - 2020**
- Tipologia di Contributo: **Credito di imposta del 50% su spese incrementalmente in R&S**, riconosciuto fino a **Massimo annuale di 20 milioni di €/anno** per beneficiario e computato su base fissa data dalla media delle spese in R&S negli anni 2012-2014
- Specifiche Aggiuntive: **Cumulabile con altre misure nel Piano Industria 4.0**



# Finanziamento a tasso 0

**INVITALIA**

« **Finanziamento a tasso 0 per progetti di impresa giovanili o in prevalenza femminili fino al 75% delle spese totali ammissibili** »

- **Soggetti beneficiari: Nuove imprese** composte in prevalenza da **giovani tra i 18 e i 35 anni** oppure **donne di tutte le età o persone fisiche**
- **Requisiti di ammissibilità: Imprese costituite da non più di 12 mesi** dalla data di presentazione della domanda
- **Spese Ammissibili:** produzione di beni settore industriale, progetti di innovazione sociale, di fornitura di servizi alle imprese e alle persone, commercio e turismo
- **Tempistiche: Progetto da realizzare entro 24 mesi** dalla firma del contratto con Invitalia - Piano di rimborso è di **8 anni con rate semestrali posticipate**
- **Tipologia di Contributo: finanziamento a tasso 0 per il 75% delle spese ammissibili fino a 1,5 milioni di Euro**





...E molti altri ancora

in base agli investimenti e agli obiettivi  
dell'impresa

*Formazione*

*E-commerce*

*Manifestazioni ed eventi*

*Promozione sui mercati di Paesi terzi*

*Creazione di Startup innovative*

*Altro . . . . .*



Marco Boni

StrategyPlus



Andrea Fato

 dotflorencia®  
WEB • COMMUNICATION • MARKETING

# Case Study Voucher digitali & Innovazione A

---

**Focus Settore Turistico - Ricettivo**  
Strategy Plus - Firenze  
&  
Startacrowd Consulting LTD,  
London - Florence



# Bando Innovazione A

## CASE STUDY

«*PROGETTO INNOVAZIONE, INERENTE ALLA REALTA' VIRTUALE PER AZIENDA DI DISTRIBUZIONE ABBIGLIAMENTO DI LUSO*»

- Budget di Progetto: circa **80.000 €** di Spesa Ammessa e preventivata
- Fornitori: **Pool di Fornitori** (3 nel progetto) con comprovata esperienza nel settore
- Spese Ammissibili: **Consulenze - Software - Hardware**
- Contributo richiesto: **52.000 €** a Fondo Perduto
- Tempistiche: Durata del progetto **6 mesi**
- Tipologia di investimento: Il progetto ruota sulle priorità definite nel **Piano Industria 4.0**



# Bando Voucher Digitali 14.0

## CASE STUDY

«*PROGETTO DIGITALIZZAZIONE, INERENTE ALLA TECNOLOGIA DIGITALE BIG DATA & ANALYTICS PER TOUR OPERATOR FIORENTINO*»

- Budget di Progetto: circa **9.600 € di Spesa Ammessa e preventivata**
- Fornitori: **Unico Fornitore** con comprovata esperienza nel settore
- Spese Ammissibili: Consulenze **Big Data** - Consulenza **Analisi dei dati e strumenti di monitoraggio** - Consulenze Strategia marketing digitale
- Contributo richiesto: **6.720 € a Fondo Perduto (70% del totale spese)**
- Tempistiche: Durata del progetto **6 mesi**
- Tipologia di investimento: Il progetto ruota sulla **Tecnologia Big Data & Analytics**, essenziale per attività di SEO digitale e per attuare strategie di web marketing efficaci e altamente profilate

# Unique Value proposition

DotFlorence-Strategy Plus-Startacrowd





Marco Boni

StrategyPlus



Andrea Fato

Mai come ora  
è facile  
accedere alle  
tecnologie.  
**Carpe Diem!**

---

[marketing@strategyplus.it](mailto:marketing@strategyplus.it)

[marco.boni@strategyplus.it](mailto:marco.boni@strategyplus.it)

[info@startacrowd.com](mailto:info@startacrowd.com)

[andrea@startacrowd.com](mailto:andrea@startacrowd.com)

[Info@dotflorence.com](mailto:Info@dotflorence.com)