AI e Business Plan: strumenti, casi applicativi e mockup

Relazione di sintesi · Corso di laurea · Gruppo: Andrea Liberatore, Francesco Garramone, Andrea Scarafoni, Luca Di Giacomo

Documento	Contenuto	Durata
Presentazione breve	11 slide, esposizione in aula	10 minuti
Presentazione dettagliata	30 slide, analisi estesa	30-40 minuti
Modello finanziario	Excel con conto economico e SWOT	Appendice

1. Sintesi

Questa relazione documenta il lavoro del gruppo su tre fronti: l'uso degli strumenti di intelligenza artificiale nella redazione di un Business Plan, la costruzione di un'idea imprenditoriale completa e verificabile (EcoCafé), e l'analisi del modello di business di una startup deep-tech italiana (Levitology S.r.l.), con il progetto di un assistente interno basato su knowledge base proprietaria.

Il risultato non è una raccolta di descrizioni, ma un modello coerente: ogni cifra citata nel testo è calcolata in un file Excel allegato, con ipotesi modificabili e formule verificate. Il gruppo ha scelto di dichiarare esplicitamente i limiti dei propri numeri invece di presentarli come previsioni validate.

2. Gli strumenti AI per il Business Plan

Il mercato degli strumenti per la redazione di un Business Plan si divide in tre famiglie, che non sono alternative ma complementari: risolvono problemi diversi e vanno usate insieme.

Famiglia	Esempi	Cosa risolve
Software verticali	Bsness.ai, Upmetrics, LivePlan	Percorso guidato con motore economico-finanziario integrato
Diagnostica finanziaria	Contify	Analisi di bilanci reali, indici, DSCR, rating, adeguati assetti
Generalisti e agenti	Manus.im, ChatGPT, Claude, Notion AI	Agenti che eseguono compiti, strategia, testi e calcoli su misura

Il ciclo di lavoro e i suoi guardrail

Il lavoro assistito dall'AI segue quattro fasi: input dei dati e delle ipotesi, generazione della struttura e dei testi, calcolo dei prospetti, controllo di coerenza. La fase di controllo è quella che nessuno strumento può sostituire.

- Ogni cifra deve restare tracciabile fino alla propria ipotesi o alla propria fonte.
- Le ipotesi vanno separate dai risultati: in un foglio di calcolo, celle di input distinte dalle formule.
- Gli scenari vanno testati almeno in versione base, negativa e positiva.
- Il rischio non è l'errore grossolano, ma una previsione precisa costruita su ipotesi deboli.

PB

3. Caso applicativo: EcoCafé

EcoCafé è un format di caffetteria sostenibile a zero sprechi che integra un angolo di coworking e la vendita di prodotti sfusi locali. Il progetto è stato sviluppato come esercizio completo: dall'idea al conto economico

previsionale, passando per il posizionamento e il Business Model Canvas.

3.1 Strategia e posizionamento

Il target sono smart worker, studenti universitari e professionisti tra i 22 e i 45 anni attenti alla sostenibilità. La proposta di valore non è «un buon caffè»: è uno spazio di lavoro flessibile alimentato da energia rinnovabile, dove il consumo genera zero sprechi grazie a una filiera corta e circolare. Il posizionamento occupa lo spazio intermedio tra la caffetteria tradizionale, che punta sulla velocità, e il coworking puro, spesso privo di ristoro di qualità. Il prezzo premium è giustificato dalla certificazione ecologica.

3.2 Conto economico previsionale

Voce	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Ricavi totali	332.016 €	443.270 €	562.276 €
EBITDA	-65.704 €	-26.517 €	+17.092 €
Margine EBITDA	-19,8%	-6,0%	+3,0%
Utile netto	-127.704 €	-89.517 €	-46.908 €

Valori in euro, scenario base illustrativo. Fonte: modello finanziario allegato, foglio «EcoCafe CE».

Il modello si regge su quattro leve: traffico giornaliero (da 95 a 145 clienti), scontrino medio (da 8,80 a 9,40 euro), occupazione delle 18 postazioni di coworking (dal 36% al 58%) e struttura dei costi fissi (da 5 a 7 dipendenti, affitto da 5.200 a 5.400 euro al mese). Il **break-even operativo viene raggiunto al mese 31**, cioè nel secondo anno inoltrato.

Va detto con chiarezza: **l'utile netto resta negativo per tutto il triennio**. L'azienda copre i costi operativi ma non gli ammortamenti dei 260.000 euro di investimento iniziale. È un profilo tipico di un esercizio ad alta intensità di capitale, non un segnale di fallimento del modello, ma va comunicato senza nasconderlo.

3.3 Analisi SWOT

	Fattori positivi	Fattori negativi
Interni	**Forze** Format ibrido difficile da imitare; target coerente con la proposta; tre fonti di ricavo che riducono il rischio	**Debolezze** Complessità operativa (caffè, coworking e sfuso insieme); CAPEX di 260.000 €; dipendenza dal traffico quotidiano
Esterni	**Opportunità** Crescita del lavoro ibrido; membership ed eventi ricorrenti; partnership con aziende e università	**Minacce** Concorrenza di caffetterie e coworking; inflazione su materie prime ed energia; location non performante

La lettura operativa della SWOT è immediata: la forza è la differenziazione, la debolezza è la complessità. Per questo il gruppo propone un **piano di validazione in 90 giorni** — venti interviste e test di prezzo nei primi trenta, un pop-up con pre-vendite nei secondi trenta, preventivi reali di locazione e personale negli ultimi trenta — con decisione go/no-go **prima** di firmare il contratto di affitto.

3.4 Business Model Canvas

Il Canvas in nove blocchi sintetizza il modello: partner locali e università, attività operative di servizio e gestione spazi, risorse concentrate su location e team, proposta di valore fondata su zero sprechi e coworking, relazioni di community e membership, canali fisici e digitali, segmenti di smart worker e studenti, costi dominati da personale e affitto, ricavi distribuiti su quattro linee.

PB

4. Caso applicativo: Levitology S.r.l.

Levitology è una startup innovativa italiana specializzata nella progettazione di sistemi di levitazione magnetica controllata e su misura per l'esposizione di prodotti: retail, cosmetica, lusso, eventi, con prospettive di sviluppo verso la movimentazione industriale. È un modello B2B con caratteristiche opposte a EcoCafé: pochi clienti, ticket elevati, ciclo di vendita lungo.

4.1 Proposta di valore e tecnologia

Il cliente non acquista un magnete: acquista un'**esperienza visiva**. Il prodotto resta sospeso in aria senza fili, supporti fisici o ologrammi. L'algoritmo proprietario mappa peso, bilanciamento e forma dell'oggetto e tara il campo magnetico in tempo reale. L'effetto dichiarato è l'aumento del tempo di permanenza e dell'attenzione dei visitatori nei punti vendita premium.

4.2 Segmenti e orizzonte di mercato

Orizzonte	Segmento	Applicazione
Oggi	Retail di lusso e cosmetica	Fragranze, packaging premium, calzature, moda
Adiacenze	Motorsport e museale	Caschi, parti meccaniche, trofei, opere d'arte
Futuro	Industria e logistica	Movimentazione pesante senza attrito

Questa distinzione è il punto più importante dell'analisi: il mercato industriale è un **orizzonte di sviluppo**, non un mercato di oggi. Separarlo evita di promettere ricavi che non esistono ancora e concentra la prova commerciale su un solo beachhead, il lusso e la cosmetica.

4.3 Fonti di ricavo

Il modello poggia su quattro linee con margini e tempi molto diversi: la **vendita** di teche (incasso immediato, impegno produttivo), il **noleggio** per fiere ed eventi (ricorrenza, logistica da gestire), la **progettazione R&D su misura** (alto know-how, poco scalabile) e il **licensing** di brevetti e software (margine alto, orizzonte più lungo). La combinazione deve finanziare contemporaneamente crescita, ricerca e capitale circolante.

4.4 Conto economico previsionale

Voce	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Ricavi totali	930.000 €	1.966.000 €	3.515.000 €
EBITDA	-301.800 €	+89.960 €	+793.080 €
Margine EBITDA	-32,5%	+4,6%	+22,6%
Utile netto	-396.800 €	-22.040 €	+501.661 €

Valori in euro, scenario base illustrativo. Fonte: modello finanziario allegato, foglio «Levitology CE».

Le ipotesi: da 14 a 48 teche vendute, da 18 a 50 contratti di noleggio, da 6 a 14 progetti R&D, con prezzi medi in crescita. L'organico passa da 7 a 14 FTE. Il **break-even operativo arriva al mese 21**, nel secondo anno. L'utile netto diventa positivo solo nell'anno tre: l'azienda investe in ricerca prima di raccoglierne i frutti.

4.5 Analisi SWOT

	Fattori positivi	Fattori negativi
Interni	**Forze** Proprietà intellettuale e brevetti; team tecnico specializzato; effetto dimostrativo molto forte	**Debolezze** Il custom limita la scalabilità; ciclo di vendita B2B lungo; dipendenza da poche persone chiave
Esterni	**Opportunità** Retail esperienziale premium; noleggio e licensing ricorrenti; applicazione futura in logistica	**Minacce** Imitazione tecnologica; dipendenza da componenti critici; promesse industriali premature

La conclusione è una sola: **il vantaggio tecnico va convertito in un sistema replicabile**. Ogni teca oggi è un progetto su misura, e questo limita margini e capacità produttiva. La proposta del gruppo è una struttura a tre livelli: un nucleo standard (controllo, sicurezza, elettronica, telemetria), moduli verticali per settore (fragranze, moda, motorsport, museale) e un livello di personalizzazione finale. Così il co-design resta un valore aggiunto, non un vincolo industriale.

PB

5. Il mockup: assistente su knowledge base proprietaria

Levitology possiede un patrimonio che oggi non sfrutta: il know-how distribuito tra le persone — schede tecniche, verbali delle dimostrazioni commerciali, specifiche dei fornitori di magneti, brevetti. Il progetto di mockup lo rende interrogabile.

5.1 Cosa è e cosa non è

Va detto subito, perché è la domanda che ogni docente porrà: **non è un modello addestrato da zero**. Addestrare o specializzare un modello linguistico richiede dataset proprietari ampi, capacità di calcolo e competenze dedicate che una startup in fase iniziale non ha. Il mockup è un assistente **RAG** (Retrieval-Augmented Generation): non «impara» Levitology, la interroga.

Elemento	Come funziona
1. Documenti	Schede tecniche, verbali demo, specifiche fornitori, brevetti approvati
2. Indicizzazione	I documenti diventano blocchi ricercabili, con metadati, versione e stato di approvazione
3. Recupero	Il sistema cerca i blocchi più pertinenti alla domanda dell'utente
4. Reranking	I risultati vengono riordinati per pertinenza e affidabilità della fonte
5. Risposta	Il modello scrive usando **solo** i blocchi recuperati, senza inventare dati
6. Citazione	Ogni affermazione è collegata alla fonte originale, verificabile
7. Azione	La risposta propone il passo successivo: bozza di preventivo, scheda, escalation
8. Guardrail	Limiti dichiarati, accessi per ruolo, dati on-premise, registro delle attività

5.2 Perché è utile a Levitology

- Riduce il tempo di preparazione di un preventivo tecnico, oggi legato alla memoria dell'ingegnere fondatore.
- Rende coerenti le risposte commerciali: chiunque risponde citando la stessa scheda tecnica.
- Conserva il know-how quando le persone cambiano ruolo o lasciano l'azienda.
- Dichiara i propri limiti: se la fonte non esiste, l'assistente non inventa una risposta.

5.3 Piano di avvio e misure

Il pilot è proponibile in **sei settimane**: due settimane per selezionare 50-100 documenti approvati e definirne la tassonomia, due per l'indicizzazione e la messa a punto del recupero, due per i test con utenti reali. I parametri da misurare non sono il numero di domande, ma la **qualità** (percentuale di risposte con fonte, accuratezza valutata da esperti), l'**efficienza** (tempo di risposta, tempo di preparazione del preventivo) e l'**adozione** (utenti attivi, riutilizzo dei documenti).

PB

6. Conclusioni

Il lavoro mostra due cose. La prima è che gli strumenti di intelligenza artificiale accelerano in modo sostanziale la redazione di un Business Plan, ma non ne sostituiscono la parte decisiva: la scelta delle ipotesi e la loro verifica sul mercato. La seconda è che un'idea imprenditoriale diventa presentabile solo quando i numeri sono coerenti con la strategia: in entrambi i casi analizzati, la SWOT e il Business Model Canvas spiegano il conto economico, e non il contrario.

Decisione richiesta	Motivazione
Validare EcoCafé	Venti interviste, test di prezzo e preventivi di locazione prima di investire il CAPEX
Misurare Levitology	Pipeline commerciale, margini per linea e capacità produttiva reale
Autorizzare il pilot RAG	50-100 documenti approvati, KPI di qualità ed efficienza definiti in anticipo

Nota sui dati

Tutti i valori economici di questa relazione provengono dal modello finanziario allegato e sono **ipotesi illustrate**, costruite per mostrare il funzionamento di un conto economico previsionale. Non sono dati storici, previsioni validate né risultati di consulenza. Ogni parametro è modificabile nel foglio di calcolo: cambiando le ipotesi in input, i prospetti si ricalcolano automaticamente.

Appendice B - Fonti e riferimenti

Questa appendice elenca le fonti utilizzate per il lavoro. Si tratta per la maggior parte di fonti primarie: siti ufficiali dei prodotti software citati, documentazione tecnica e letteratura di riferimento per i modelli di analisi impiegati. Le fonti sono state consultate nel mese di novembre 2026.

B.1 Strumenti software citati

Strumento	Fonte consultata	Riferimento
Bsness.ai	Sito ufficiale e pagina istituzionale	bsness.ai; blog.bsness.ai/en/about-us
Upmetrics	Sito ufficiale e pagina del generatore di piani	upmetrics.co; upmetrics.co/features/business-plan-builder
LivePlan	Sito ufficiale e descrizione del prodotto (Palo Alto Software)	liveplan.com; liveplan.com/features
Contify	Piattaforma di market e competitive intelligence	contify.com/platform
Manus.im	Agente autonomo generalista	manus.im
ChatGPT, Claude, Notion AI	Assistenti conversazionali generalisti	openai.com; anthropic.com; notion.so

Le informazioni sui prodotti software provengono dalle descrizioni ufficiali dei rispettivi fornitori e non da valutazioni indipendenti. Non è stata condotta una prova comparativa degli strumenti.

B.2 Modelli di analisi utilizzati

Modello	Fonte di riferimento
Business Model Canvas (9 blocchi)	Osterwalder, A. e Pigneur, Y., *Business Model Generation*, John Wiley & Sons, 2010
Analisi SWOT	Teoli, D., Sanvictores, T., An, J., *SWOT Analysis*, StatPearls, National Center for Biotechnology Information, 2023; e la ricostruzione storica di Puyt, R. et al., *From SOFT approach to SWOT analysis*, Journal of Management History, 2024
Retrieval-Augmented Generation (RAG)	Lewis, P. et al., *Retrieval-Augmented Generation for Knowledge-Intensive NLP Tasks*, arXiv:2005.11401, 2020

B.3 Riferimenti normativi e tecnici italiani

Tema	Fonte di riferimento
Startup innovativa: definizione e requisiti	Ministero delle Imprese e del Made in Italy, pagina dedicata alle startup innovative (mimit.gov.it); D.L. 179/2012, art. 25, come modificato dalla L. 193/2024
Adeguati assetti organizzativi	Art. 2086, comma 2, codice civile, introdotto dal D.Lgs. 14/2019 (Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza)
DSCR (Debt Service Coverage Ratio)	Indicatore di sostenibilità del debito, originato nell'ambito del project financing; definizioni e metodologia richiamate nella prassi del Codice della crisi d'impresa

B.4 Nota sul perimetro delle fonti

Si precisa, per correttezza metodologica, che le fonti sopra elencate sostengono il **metodo** e i **riferimenti di contesto** del lavoro. Non esistono invece fonti esterne a sostegno dei dati economici dei due casi analizzati: quelli provengono integralmente dal modello finanziario elaborato dal gruppo, di cui l'appendice A del documento dettagliato specifica i parametri. Allo stesso modo, le fonti di settore richiamate nel testo (ad esempio le fiere Packaging Première e Beauty to Business Summit) sono citate come contesto di mercato e non sono state oggetto di verifica documentale specifica.