



# CROPFIELD CONSULTING

M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT



[www.cropfieldconsulting.com](http://www.cropfieldconsulting.com)



**CROPFIELD CONSULTING**  
M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT



**CROPFIELD CONSULTING**  
M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT

# STARTUP CHECK-UP



**CROPFIELD CONSULTING**  
M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT



**CROPFIELD CONSULTING**  
M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT

[www.cropfieldconsulting.com](http://www.cropfieldconsulting.com)



# CHI SIAMO

M&A, CORPORATE FINANCE, PERFORMANCE IMPROVEMENT



- CROPPFIELD CONSULTING SAS, EST 2020
- NICOLA CHIARANDA, PROPRIETARIO & PRESIDENTE CDA
- OLTRE 30 ANNI DI CARRIERA CORPORATE IN GRUPPI QUOTATI IN USA, FRANCIA E ITALIA IN AGRIBUSINESS & FOOD, INDUSTRIA, ASSICURAZIONI (GENERALI, MONTEDISON, BUNGE, CARGILL, CERESTAR, ERIDANIA BEGHIN-SAY, SALIC)
- GLOBAL CFO, VP STRATEGY & BUSINESS DEVELOPMENT, VP PERFORMANCE IMPROVEMENT
- HA CONDOTTO UN AMPIO NUMERO DI FUSIONI & ACQUISIZIONI E ATTIVITA' DI CHANGE MANAGEMENT SU LARGA SCALA
- HA OTTIMIZZATO PROCESSI E CONTROLLI, IMPLEMENTATO NUOVI SISTEMI, E DIRETTO TRASFORMAZIONE DELLA FUNZIONE FINANCE SU SCALA GLOBALE
- HA RACCOLTO CAPITALE DI DEBITO, DI EQUITY ANCHE CON IPOs
- E' PROFESSORE DI CORPORATE FINANCE, PRIVATE EQUITY & DEVELOPMENT FUNDING ALL UNIVERSITA' DI VENEZIA (ITALY)
- MEMBRO DEL CDA DI SOCIETA' PUBBLICHE E PRIVATE, E' BUSINESS ANGEL, MEMBRO DEL COMITATO DI INVESTIMENTO DI IBAN – ITALIAN BUSINESS ANGEL NETWORK, MEMBRO DEL COMITATO DI INVESTIMENTO DEL FONDO ITALIANO AGRI & FOOD, INVESTE IN E FA DA MENTOR A DIVERSE START-UP



[www.cropfieldconsulting.com](http://www.cropfieldconsulting.com)





# FORSE AVETE ALCUNE PREOCCUPAZIONI PER LA VOSTRA AZIENDA ...



SIETE UNO DEI FOUNDERS POTRESTE AVERE ALCUNE DELLE SEGUENTI PREOCCUPAZIONI:

- AVETE BISOGNO DI MIGLIORARE LA GESTIONE DELLA CASSA, RACCOGLIERE NUOVI CAPITALI O FAR ENTRARE NUOVI SOCI STRATEGICI ?
- NON SIETE SICURI DEL VALORE DELLA VOSTRA AZIENDA O/E A CHE VALORE FAR ENTRARE SOCI STRATEGICI O SE CONCLUDERE DELLE PARTNERSHIPS ?
  - NON SIETE ANCORA SICURI DI AVERE UN PRODOTTO CHE IL MERCATO E' DISPOSTO A COMPRARE ?
  - DOVETE DECIDERE LA STRATEGIA MARKETING & SALES, MA NON SIETE SICURI DI CHE SCELTE FARE ?
- NON SIETE SICURI CHE IL BUSINESS MODEL SIA QUELLO GIUSTO PER SCALARE ? O DI AVERE LA GIUSTA STRATEGIA DELLE OPERAZIONI ?
  - DOVETE TROVARE LE PERSONE GIUSTE PER CRESCERE MA NON SIETE SICURI DI COME ATTRARLE IN AZIENDA ?
  - DOVETE DECIDERE LA GIUSTA SEQUENZA DELLE COSE DA FARE, LA ROADMAP OPERATIVA, E AVETE DEI DUBBI ?
- NON SIETE SICURI DI AVERE IL GIUSTO APPROCCIO NELLA GESTIONE DEI RISCHI ? O NELLA STRATEGIA ESG? O IN ALTRE FUNZIONI ?
  - DOVETE PRENDERE ALTRE IMPORTANTI DECISIONI STRATEGICHE E AVETE BISOGNO DI QUALCUNO CON CUI DISCUTERNE ?

SE AVETE QUESTE O SIMILI DOMANDE SARA' UTILE FARE UNO STARTUP CHECK-UP CON NOI !!



# ...VI POSSIAMO AIUTARE CON UNO STARTUP CHECK-UP ...

## COSA FACCIAMO

AIUTIAMO LE STARTUPS A RAGGIUNGERE PIU' IN FRETTA I LORO OBIETTIVI O, SE NECESSARIO, A RIVEDERLI

CON LA NOSTRA METODOLOGIA COLLAUDATA, ESAMINIAMO LA SITUAZIONE DELLA VOSTRA STARTUP E, A SECONDA DELLE ESIGENZE, VI AIUTIAMO A:

AUMENTARE IL  
MERCATO  
POTENZIALE NEL  
BREVE & MEDIO  
/LUNGO PERIODO

MIGLIORARE IL  
BUSINESS MODEL

MIGLIORARE (O  
COSTRUIRE) LA  
ROADMAP DI  
SVILUPPO

MIGLIORARE (O  
COSTRUIRE) LA  
STRATEGIA  
OPERATIVA

COSTRUIRE/  
AGGIORNARE IL  
FINANCIAL PLAN E IL  
BUSINESS PLAN

OTTIMIZZARE  
L'UTILIZZO DELLA  
CASSA

MIGLIORARE LA  
VALUE  
PROPOSITION E  
IL PRODUCT –  
MARKET FIT

IDENTIFICARE E  
RAGGIUNGERE  
NUOVI CLIENTI E  
AUMENTARE IL  
FATTURATO

MIGLIORARE  
(COSTRUIRE)  
STRATEGIA DIGITALE  
/ ROADMAP  
TECNOLOGICA

MIGLIORARE LE  
OPERAZIONI, I  
PROCESSI O  
SPECIFICHE  
FUNZIONI

MIGLIORARE  
L'ORGANIZZAZION  
/ COLMARE GAP  
NELLE PERSONE  
DEL TEAM

RACCOGLIERE  
NUOVO CAPITALE /  
PREPARARE  
INGRESSI DI NUOVI  
INVESTITORI

RIDURRE IL  
COSTO DEL  
CAPITALE

RIVEDERE/  
AUMENTARE LA  
VALUTAZIONE  
DELL' AZIENDA

MIGLIORARE (O  
COSTRUIRE) LA  
STRATEGIA DI  
SALES &  
MARKETING

MIGLIORARE LA  
CULTURA  
AZIENDALE I PER  
EXEQUIRE MEGLIO  
LA STRATEGIA

MIGLIORARE (O  
COSTRUIRE) LA  
STRATEGIA ESG

MIGLIORARE(O  
COSTRUIRE) LA  
GESTIONE DEI  
RISCHI

IDENTIFICARE I PROBLEMI  
CHE IMPEDISCONO DI  
RAGGIUNGERE IL PIENO  
POTENZIALE

RAGGIUNGERE ALTRI  
OBIETTIVI SPECIFICI  
CONCORDATI INSIEME



# ....OPERANDO IN QUESTO MODO ....

**1 – DEFINIAMO INSIEME LE AREE DI FOCUS DEL CHECK-UP**

**2 – INTERVIAMIAMO VOI E ALCUNE PERSONE SELEZIONATE DEL VOSTRO TEAM**

**3 - COMPARIAMO LA SITUAZIONE ATTUALE CON GLI OBIETTIVI E CON BEST IN CLASS**

**4 – IDENTIFICHIAMO/ RIVEDIAMO IN RELAZIONE AL FOCUS DEL CHECKUP LE AZIONI NECESSARIE NELLE DIVERSE AREE**

**5 – PREPARIAMO & PRESENTIAMO UN PIANO DI AZIONE PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI E UN CALENDARIO DI ESECUZIONE**

**6 - SE RICHIESTO, DOPO IL COMPLETAMENTO DEL CHECK-UP, VI AIUTIAMO PER:**

- ESAMNIAMO E DISCUTIAMO, IN MODO PIÙ O MENO APPROFONDITO, A SECONDA DELLE AREE DI INTERESSE:
- IL VOSTRO PRODOTTO, IL SUO STADIO DI SVILUPPO E IL FIT CON IL MERCATO
- IL VOSTRO MODELLO DI BUSINESS
- LA VOSTRA ATTUALE POSIZIONE, LA STRATEGIA DI CRESCITA E LA ROADMAP OPERATIVA
- LA STRATEGIA DI SALES & MARKETING
- LA STRATEGIA PRODUTTIVA
- LA ROADMAP TECNOLOGICA
- LA SITUAZIONE DI CASSA E LA STRATEGIA DI RACCOLTA CAPITALI
- LA VALUTAZIONE DELL' AZIENDA
- IL TEAM ATTUALE E LE NECESSITA' DI TROVARE NUOVE RISORSE
- LA CULTURA AZIENDALE
- LE ALTRE FUNZIONI CHIAVE E I LORO PROBLEMI ATTUALI
- IL BUSINESS PLAN E IL FINANCIAL PLAN
- IL PROCESSO DI GESTIONE DEI RISCHI
- LA STRATEGIA ESG

- IDENTIFICHIAMO LE AZIONI DA INTRAPRENDERE, SE SERVE ANCHE DIVERSE RISPETTO AL BUSINESS & FINANCIAL PLAN, IN TERMINI DI:
- BUSINESS MODEL
- OFFERTA DI PRODOTTI
- CLIENTI TARGET
- STRATEGIE DI SALES & MARKETING
- RITMI DI CRESCITA
- STRATEGIA OPERATIVA
- ROADMAP TECNOLOGICA
- GESTIONE DI CASSA
- STRATEGIA FINANZIARIA & FUNDRAISING
- VALUTAZIONE
- MODELLO ORGANIZZATIVO
- CULTURA AZIENDALE
- GESTIONE DEI TALENTI
- GESTIONE DEL RISCHIO
- STRATEGIA ESG

- INDICHIAMO LE AZIONI NECESSARIE, PER AREA DI INTERESSE, PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DI CRESCITA DELL' AZIENDA E SCALARE PIU' RAPIDAMENTE POSSIBILE
- SUGGERIAMO I KEY PERFORMANCE INDICATORS GIUSTI PER MISURARE I PROGRESSI E LE DIVERSE MILESTONES PER AVANZARE NEL PERCORSO DI CRESCITA
- PRESENTIAMO TUTTO QUANTO SOPRA IN UN DOCUMENTO DETTAGLIATO CHE DISCUTIAMO CON VOI

**A – ESEGUIRE ASPETTI SPECIFICI DEL PIANO DI CRESCITA**

**O**

**B-FARE DA COACH PER LA CRESCITA PROFESSIONALE DI PERSONE SPECIFICHE**





....ECCO INVECE COSA DOVETE FARE VOI...

**PRENOTARE UNA CHIAMATA GRATUITA E  
SENZA IMPEGNO 30' CON NOI**

**PER DISCUTERE LE VOSTRE PROBLEMATICHE E OPPORTUNITA' E  
CONOSCERE COME POSSIAMO AIUTARVI PER REALIZZARE PIU'  
VELOCEMENTE IL PIENO POTENZIALE DELLA VOSTRA STARTUP**

→ SCRIVETE A [nicola.chiaranda@cropfieldconsulting.com](mailto:nicola.chiaranda@cropfieldconsulting.com)

→ CHIAMATE DIRETTAMENTE NICOLA CHIARANDA  
CELL 339 22 576 22



# CONTATTI

CROPFIELD CONSULTING SAS  
NICOLA CHIARANDA  
PRESIDENT

[NICOLA.CHIARANDA@CROPFIELDCONSULTING.COM](mailto:NICOLA.CHIARANDA@CROPFIELDCONSULTING.COM)

11 AVENUE DE MADRID  
92200 NEUILLY SUR SEINE  
FRANCE

TEL + 44 (0) 74 15 71 78 85 (UK)  
TEL + 33 (0) 762242307 (FRANCE)  
TEL + 39 339 22 576 22 (ITALY)



[www.cropfieldconsulting.com](http://www.cropfieldconsulting.com)

