



CROPFIELD CONSULTING

M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT



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



CHI SIAMO

M&A, CORPORATE FINANCE, PERFORMANCE IMPROVEMENT



- CROPFIELD 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





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'ORGANIZZAZIONE
/ COLMARE GAP
NELLE PERSONE
DEL TEAM

RACCOGLIERE
NUOVO CAPITALE /
PREPARARE
INGRESSO 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 – INTERVISTIAMO 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:**

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

O

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

- 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





....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

→ CHIAMATE DIRETTAMENTE NICOLA CHIARANDA
CELL 339 22 576 22





CONTATTI

CROPFIELD CONSULTING SAS
NICOLA CHIARANDA
PRESIDENT

NICOLA.CHIARANDA@CROPFIELDCONSULTING.COM

11 AVENUE DE MADRID
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE

SANTA CROCE 1446
30135 VENEZIA
ITALIA

TEL + 39 339 22 576 22 (ITALY)

www.cropfieldconsulting.com

