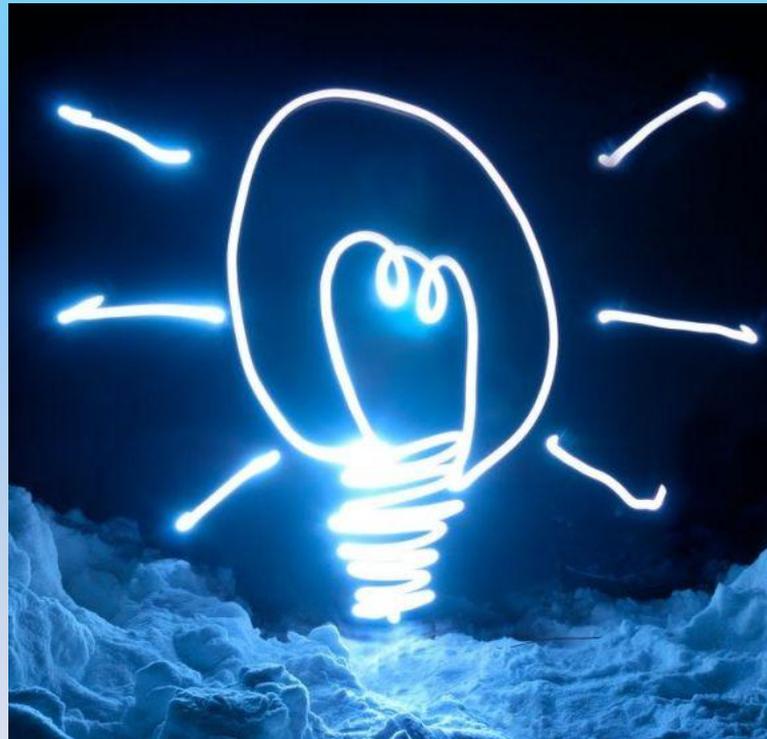


# Come sviluppare un progetto d'impresa



Presentato da:  
dr.ssa Patrizia Andreani

# L'azienda come sistema

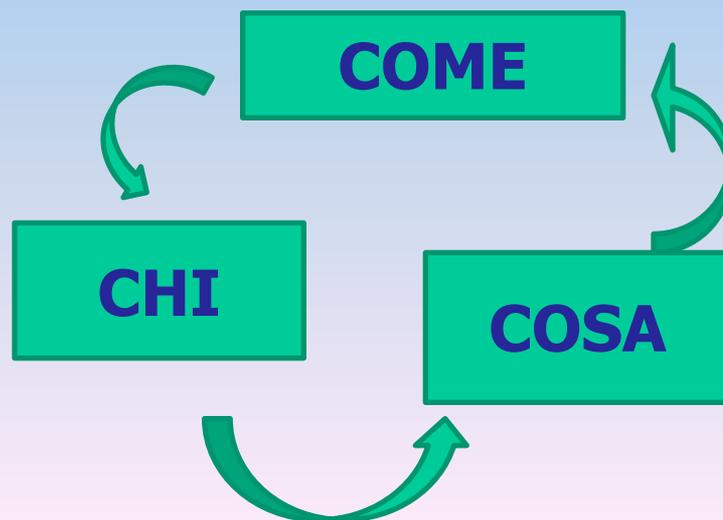
L'azienda è un **sistema**:

- aperto (*input – output*);
- dinamico (*si adatta alle mutevoli situazioni esterne*);
- funzionale (*gli elementi che la costituiscono svolgono compiti diversi, ma coordinati per raggiungere il medesimo scopo*)
- che deve **generare valore**

# DALL'IDEA AL PROGETTO IMPRENDITORIALE

- La formula imprenditoriale

## CHI - COSA - COME



# DALL'IDEA AL PROGETTO IMPRENDITORIALE

- CHI: quale capitale umano?
- COSA: quali prodotti? Quali servizi?
- COME: con quali tecnologie? Con quali investimenti? Con quali risorse finanziarie?



# PROGETTO D'IMPRESA:

## indice generale

1. La mission e l'impresa in generale
2. Il Settore in cui si presta ad operare l'impresa
3. L'offerta di prodotti e di servizi dell'impresa
4. Le dinamiche della domanda
5. I clienti e i loro bisogni
6. I concorrenti
7. Organizzazione dell'impresa
8. La formula giuridica
9. Gli investimenti iniziali e le fonti di copertura
10. Il Budget dei Ricavi
11. Il conto economico e le prospettive di utile

# 1. LA MISSION E L'IMPRESA IN GENERALE

**a) La mission** dell'impresa: indica lo **scopo** generale per raggiungere il quale essa viene creata, la **giustificazione** stessa della sua **esistenza**, ovvero, in altri termini, la *funzione che essa svolge a favore dei clienti e della società in genere (bisogni che vengono risolti, vantaggi che l'impresa genera)*

Esempi di mission:

NOKIA : "Connecting people"

## 2. IL SETTORE DI ATTIVITÀ IN CUI OPERA L'IMPRESA

2.1 DESCRIZIONE GENERALE del settore entro cui agisce l'impresa:

- Settore industriale o di servizi ed in generale i principali prodotti del settore stesso
- Principali imprese che vi operano e le tecnologie adottate
- Le innovazioni che più si sono manifestate negli ultimi anni
- I fattori di criticità degli ultimi anni
- Le fonti informative da utilizzare: Istat, Camera di Commercio, Internet, Giornali specialistici, riviste e quotidiani, etc.

*Nota:* Viene considerato settore di attività l'insieme delle imprese che realizzano lo stesso tipo di prodotto.

**DOVETE STUDIARE E RACCONTARE IL SETTORE DI ATTIVITÀ IN GENERALE**

## 2. IL SETTORE DI ATTIVITÀ IN CUI OPERA L'IMPRESA

### 2.2 Le barriere di entrata del settore di attività

- Descrivere le principali barriere all'entrata nel settore specifico (Es: alti investimenti, tecnologia sofisticata, competenze professionali, sistema di relazioni, notorietà del marchio, accesso al sistema distributivo, ecc)

### 2.3 I fattori di successo del settore di attività

- I fattori critici di successo indicano quel numero limitato di elementi su cui l'azienda deve focalizzarsi per raggiungere rendimenti economici positivi.

I fattori critici di successo di un settore di attività valgono per tutte le imprese che vi operano.

ES: prezzo, qualità, innovazione, localizzazione, relazioni, ecc.

### 3. LE DINAMICHE DELLA DOMANDA

- Osservare i dati dei consumi a livello nazionale, internazionale riguardanti i prodotti del settore specifico in cui opera la vostra impresa.

**Verificare se i consumi sono in crescita oppure in calo** in modo da comprendere le opportunità di successo dell'impresa.

*Fonti di riferimento: Istat, Internet, Riviste specializzate, media, quotidiani*

## 4. L'OFFERTA DI PRODOTTI E DI SERVIZI DELL'IMPRESA

### Descrivere l'offerta di prodotti e di servizi della vostra impresa.

- Se la vostra impresa propone prodotti fisici e/o servizi o entrambi

#### **occorre descrivere:**

- ❖ i prodotti che la compongono e le specifiche caratteristiche tecniche
- ❖ le tecnologie usate
- ❖ i vantaggi di ciascun prodotto e i relativi elementi caratterizzanti
- ❖ l'innovazione proposta
- ❖ **il prezzo di ciascun prodotto**

## VARIABILI DA CONSIDERARE PER LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DI VENDITA DEI PRODOTTO O SERVIZI

- A) Aspetti economici
- B) Prezzi della concorrenza
- C) Valore riconosciuto dal mercato

## 5. I CLIENTI E I LORO BISOGNI

Identificare i vari possibili target di clienti interessati alle diverse linee di prodotto

OGNI TARGET HA BISOGNI PROPRI E DIFFERENZIATI

 Se i clienti sono persone fisiche:

- ✓ profilo socio-economico (età, fascia di reddito, studi, professione)
- ✓ gusti e stile di vita (luoghi e modi di consumo, hobbies)
- ✓ bisogni chiave ricercati (ad esempio: economicità, evasione, visibilità sociale, bellezza, socializzazione, ecc)
- ✓ stima del numero dei clienti potenziali
- ✓ stima del valore di un acquisto medio

## 5. I CLIENTI E I LORO BISOGNI

➔ Se i clienti sono imprese o enti pubblici o altre tipologie di organizzazioni:

- ✓ descrizione della tipologia del cliente
- ✓ dimensione media del cliente (es: impresa grande, media o piccola)
- ✓ modalità di acquisto del vostro prodotto
- ✓ principali bisogni del cliente
- ✓ esigenze particolari (es: finanziamento per l'acquisto)
- ✓ organizzazione o persona che curerebbe l'acquisto del vostro prodotto (quale area dell'impresa o dell'ente si occuperebbe dell'acquisto del vostro prodotto?)
- ✓ localizzazione del cliente (locale, regionale, nazionale)

Prodotto/ servizio o Linea →	A	B
Target ↓		
Target X		
Target Y		

A cosa occorre prestare attenzione per **MASSIMIZZARE LE VENDITE** in ogni area?  
PREZZO? Qualità/innovazione? PUBBLICITÀ? Distribuzione? LOCALIZZAZIONE?  
 Tecnologia? Alle alleanze con altre imprese o altre organizzazioni?

**Cercate di capire come e perché di può guadagnare in ogni area.**

## 6. I CONCORRENTI

Identificare e descrivere:

- concorrenti già operativi nel settore di intervento
- indicare nomi e numero
- descrivere sinteticamente i due-tre concorrenti principali
- *indicare punti di forza e di debolezza vostri nei confronti dei singoli concorrenti* **(POSIZIONAMENTO)**

## 7. FUNZIONI AZIENDALI:

### L'ORGANIZZAZIONE DELL'ATTIVITA'

Le funzioni aziendali sono 4:



- a) Produzione o erogazione del servizio
- b) Commercializzazione
- c) Amministrazione/controllo
- d) Ricerca & Sviluppo

## 7. FUNZIONI AZIENDALI:

### PRODUZIONE O EROGAZIONE DEL SERVIZIO

#### 7.1 Fase degli acquisti e della produzione

- l'azienda produce direttamente i beni o servizi che vende oppure svolge solo alcune funzioni specifiche?
- E' un'impresa di produzione, di servizi, di sola commercializzazione?

#### **In tutti i casi occorre:**

- Descrivere come avviene la fase degli acquisti di materie prime, prodotti finiti,
- Descrivere bene quali fase della produzione sono svolte all'interno dell'impresa
- Descrivere quali fasi della produzione sono svolte all'esterno da altre imprese
- Indicare le persone e le attrezzature/tecnologie coinvolte nella produzione
- Indicare gli aspetti eventualmente più problematici

## 7. FUNZIONI AZIENDALI:

### COMMERCIALIZZAZIONE

#### 7.2 Fase della vendita e distribuzione

- ✓ Descrivere la modalità di vendita della propria offerta di prodotti/servizi (direttamente nel punto vendita, oppure rivolgendosi ad altri punti vendita, oppure entrambe le cose?)
- ✓ Indicare le persone e le attrezzature/tecnologie coinvolte nell'attività di vendita
- ✓ Indicare e descrivere il marchio che si intende dare ai prodotti
- ✓ Descrivere come si pensa di svolgere la promozione e la pubblicizzazione dell'impresa e dei suoi prodotti. Indicare il preventivo di spesa.

## 7.3 FUNZIONI AZIENDALI:

### L'AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO

#### 7.2 Fase amministrativa e gestionale



- Descrivere la compagine societaria (chi sono i soci, le loro competenze specifiche, la distribuzione delle responsabilità)
- *Indicare eventuali collaboratori non appartenenti alla compagine (numero delle persone e loro competenze specifiche)*
- Fare una tabella in cui si confrontano le competenze che servono all'impresa e le competenze già presenti nella compagine
- *Indicare come si pensa di svolgere l'attività di amministrazione (bilancio, controllo di gestione, aspetti legali, fiscali, ecc)*

## 8. LA FORMULA GIURIDICA

**OCCORRE** descrivere se si tratta di:

- impresa cooperativa di produzione e lavoro, di trasformazione, di servizi, di consumo;
- consorzio di cooperative.

2. Le **opportunità** legate alla formula cooperativa

3. Le **logiche decisionali** all'interno della cooperativa.

Secondo quali regole i soci decidono in merito alla gestione dell'impresa.

## 8. LA FORMULA GIURIDICA

**OCCORRE** descrivere se si tratta di:

- Impresa individuale
- Società di persone
- Società di capitali
- Società cooperativa
- consorzio di cooperative.

# Sezione economico-finanziaria

Nelle pagine che seguono vi sarà richiesto di indicare:

- ✓ *il prospetto degli investimenti iniziali*
- ✓ *il prospetto delle fonti di finanziamento iniziali*
- ✓ *il conto economico dei primi tre anni di esercizio*

# Tutto si traduce in...



- Costi

e

- Ricavi



... e noi dobbiamo creare un'organizzazione economicamente e finanziariamente SANA

## STRUTTURA CONTO ECONOMICO

<b>Voci di conto economico</b>	<b>Valore in €</b>
Ricavi totali	+
Costi di produzione	-
Costo del personale	-
Costi commerciali	-
Spese generali	-
Ammortamenti	-
Oneri finanziari	-
<b>Utile o perdita</b>	<b>=</b>

Grazie per l'attenzione

Buon lavoro