

## Premessa

Il business plan è fondamentale per tutti i tipi di attività: sia per studiarne la fattibilità sia per pianificare il suo sviluppo.

Un imprenditore o aspirante tale deve essere sempre in grado di sapere cosa e come vorrebbe impostare la propria impresa e per farlo deve avere uno strumento che possa aiutarlo nella valutazione dell'idea. Ha bisogno quindi di uno strumento che gli permetta di verificare la fattibilità del progetto, cercando di trasformare il rischio generico in rischio calcolato. Il business plan diventa poi uno strumento di controllo gestionale che permette di riscontrare eventuali scostamenti rispetto alle previsioni.

Il testo del business plan deve essere chiaro e conciso, ma deve contenere il maggior numero di informazioni possibili. Occorre porre subito in evidenza le caratteristiche dei promotori e devono essere indicate le fonti dei dati utilizzati.

Struttura del B.P.

Il business plan è generalmente costituito da tre parti:

una parte introduttiva che descrive l'idea imprenditoriale, la genesi dell'idea e i soci promotori dell'iniziativa;

una parte tecnico-operativa che analizza la fattibilità dell'idea imprenditoriale sul mercato e l'organizzazione dell'attività;

una parte quantitativa che sviluppa le previsioni economico-finanziarie dell'impresa.

## INDICE-TRACCIA PER IL BUSINESS PLAN

### 1. La mission e l'impresa in generale:

- **la storia del progetto: dall'origine ad oggi.** I suoi attori chiave e le circostanze che hanno prodotto la nascita dell'idea;
- **la motivazione verso la creazione di un'impresa;**
- **la missione dell'impresa.** Obiettivi previsti descritti in termini sintetici.

### 2. L'offerta di prodotti e di servizi dell'impresa:

- **il sistema dell'offerta.** Descrivete le principali linee di prodotto/servizio dell'impresa (descrizione delle principali linee in base alle caratteristiche fisiche, tecnologie; descrizione dei servizi accessori/collaterali che possono creare ulteriore valore aggiunto per il cliente);
- **eventuali aspetti innovativi** di prodotto e/o di processo (ossia del modo di realizzare il/i prodotto/i e/o i servizi).

### 3. Il settore di attività in cui opera l'impresa:

Fate un quadro generale del settore delineando gli attori presenti: clienti, concorrenti, fornitori, distributori, evidenziando minacce ed opportunità.

- **I clienti ed i loro bisogni.** Identificate le principali categorie di cliente e dei loro bisogni principali, distinguendo fra clienti che sostengono l'acquisto, i clienti utilizzatori, eventuali influenzatori;
- **Matrice prodotti /clienti.** Collegate le principali linee di prodotto ai rispettivi clienti; evidenziate le rispettive opportunità e le minacce esterne;
- **Le dinamiche della domanda;** cercate delle indicazioni circa l'andamento attuale e prospettico della domanda relativa ai vostri prodotti/ servizi
- **I concorrenti.** Identificate e descrivete i concorrenti che più direttamente possono minacciare la vostra impresa. Descrivere i vostri punti di forza e di debolezza rispetto ai principali concorrenti.

### 4. Strategie di marketing:

Delineare la strategia di marketing dell'impresa individuando i canali di vendita, la pubblicità/promozione.

- **Strategia di vendita e di distribuzione.** Identificate la migliore struttura distributiva per raggiungere i vostri clienti.
- **I prezzi.** Individuate i prezzi dei prodotti/servizi e confrontateli con quelli della concorrenza. Definite anche eventuali politiche di sconto

- **Pubblicità/promozione/comunicazione.** Individuate e descrivete come intendete promuovere la promozione e pubblicità che volete mettere in atto per far conoscere la vostra impresa.

## 5. Organizzazione dell'impresa:

- **L'organizzazione del processo produttivo.** Descrivete le fasi del processo produttivo, le modalità con cui intendete realizzare i prodotti/servizi e le risorse interne ed esterne necessarie. In particolare cercate di rispondere a domande del tipo: qual è l'organizzazione generale della produzione? Quali sono le fonti di approvvigionamento delle materie prime? Quale tecnologia verrà utilizzata? Che tipo di mano d'opera è necessaria? Che grado di assistenza si vuole garantire al cliente dopo l'acquisto del prodotto o servizio? Di quale spazio abbiamo bisogno per svolgere la nostra attività?
- **Le risorse chiave della vostra futura impresa.** Descrivete il capitale umano (le risorse umane) a disposizione, riportando le specifiche competenze professionali e gestionali, confrontandole con quelle necessarie al vostro business. Indicate sia le risorse interne che eventuali risorse esterne. Descrivete la distribuzione delle responsabilità e delle attività all'interno dell'impresa tenuto conto che tutte quattro le funzioni aziendali (produttiva, amministrativa, commerciale e di ricerca e sviluppo) andranno svolte e presidiate.

## 6. La formula giuridica:

Indica la forma giuridica prescelta.

## 7. Aspetti economici e finanziari:

- **Il Budget delle Vendite.** Attraverso il Budget delle vendite dei primi tre anni è possibile stimare i ricavi futuri: prevedendo la produzione possibile e le vendite che il mercato è in grado di assorbire si possono valutare i ricavi potenziali e le relative variazioni.

| Prodotto/servizio | 1°Anno |        |         | 2°Anno |        |         | 3°Anno |        |         |
|-------------------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|
|                   | Q.tà   | Prezzo | Fatt.to | Q.tà   | Prezzo | Fatt.to | Q.tà   | Prezzo | Fatt.to |
| <b>Totale</b>     |        |        |         |        |        |         |        |        |         |

**- Investimenti previsti per l'avvio dell'impresa e relativo piano di ammortamento.**

L'avvio di ogni attività prevede la disponibilità di mezzi che rendano possibile la produzione, la vendita, la distribuzione, la gestione dell'impresa. Questi mezzi possono essere acquisiti in proprietà ed in questo caso parliamo di investimenti iniziali.

Gli investimenti non esauriscono la loro funzione all'interno di un unico ciclo produttivo; il loro costo, dal punto di vista economico, dovrà, pertanto, essere ripartito nell'arco del periodo di vita dell'investimento stesso. Questa ripartizione, definita tecnicamente ammortamento, consiste nella suddivisione dei costi sostenuti per beni ed utilità pluriennali per il numero di anni stimati di loro utilizzo. Le singole quote di ammortamento, cioè le quote di costo imputate ad ogni singolo anno, vengono inserite tra le voci di costo nei prospetti di conto economico fino all'esaurimento del valore dell'investimento.

| DESCRIZIONE                                   | VALORE D'ACQUISTO<br>(senza I.V.A.) | DURATA | AMMORTAMENTO |
|---|-------------------------------------|--------|--------------|
| Impianti:                                     |                                     |        |              |
| Allacciamenti utenze                          |                                     |        |              |
| Impianto elettrico                            |                                     |        |              |
| Ristrutturazione                              |                                     |        |              |
| Macchinari                                    |                                     |        |              |
| Macchinari per la<br>produzione               |                                     |        |              |
| Computer/stampante                            |                                     |        |              |
| Fax/fotocopiatore                             |                                     |        |              |
| Mobili per<br>ufficio/negozio                 |                                     |        |              |
| Attrezzature                                  |                                     |        |              |
| Spese per la<br>costituzione della<br>società |                                     |        |              |
| ALTRI:  |                                     |        |              |
| TOTALE  |                                     |        |              |

### - Prospetto Fonti- Impieghi

| DESCRIZIONE  | VALORE IN EURO | DESCRIZIONE            | VALORE IN EURO |
|--|----------------|------------------------|----------------|
| <b>1) Mezzi propri</b>                               |                | <b>INVESTIMENTI</b>    |                |
| a) finanziamento soci                                |                |                        |                |
| b) capitale sociale<br>(apportato dal titolare/soci) |                |                        |                |
| <b>Totale 1 Mezzi propri</b>                         |                |                        |                |
| <b>2) Mezzi di terzi</b>                             |                |                        |                |
| d) Finanziamenti Pubblici                            |                |                        |                |
| e) Prestiti Bancari                                  |                |                        |                |
| <b>Totale 2 Mezzi di terzi</b>                       |                |                        |                |
| <b>TOTALE GENERALE 1+2</b>                           |                | <b>TOTALE GENERALE</b> |                |

- **Conto Economico revisionale triennale.** Composizione del conto economico e calcolo del risultato di esercizio prima delle imposte.

|   | 1° anno | 2° anno | 3° anno |
|---|---------|---------|---------|
| <b>Ricavi da vendite e prestazioni di servizi</b>                           |         |         |         |
| <b>Costi di Produzione:</b>   |         |         |         |
| Acquisti di materie prime e materiali e merci                               |         |         |         |
| Altri costi di produzione   |         |         |         |
| <b>TOTALE ALTRI COSTI DI PRODUZIONE</b>                                     |         |         |         |
| <b>RISULTATO DELL' ATTIVITA' DI PRODUZIONE</b>                              |         |         |         |
| <b>Costi Commerciali:</b>   |         |         |         |
| Costi commerciali relativi all'attività di vendita (ad esempio provvigioni) |         |         |         |
| Costi di pubblicità e promozione  |         |         |         |
| Altri costi commerciali   |         |         |         |
| <b>TOTALE COSTI COMMERCIALI</b>   |         |         |         |
| <b>Costi Amministrativi:</b>  |         |         |         |
| Costo dell'attività amministrativa del personale dipendente                 |         |         |         |
| Costo dei fornitori esterni di servizi amministrativi (es. commercialista)  |         |         |         |
| Altri costi amministrativi  |         |         |         |
| <b>TOTALE COSTI AMMINISTRATIVI</b>  |         |         |         |
| <b>Spese generali:</b>  |         |         |         |
| Affitti   |         |         |         |
| Utenze  |         |         |         |
| Salari, stipendi, compensi  |         |         |         |
| Ammortamenti  |         |         |         |
| Costi di formazione   |         |         |         |
| <b>TOTALE SPESE GENERALI</b>  |         |         |         |
| <b>RISULTATO OPERATIVO</b>  |         |         |         |
| Interessi passivi ed altri oneri finanziari                                 |         |         |         |
| <b>UTILE O PERDITA DELL'ESERCIZIO prima delle imposte</b>                   |         |         |         |