

# Il Business Plan

ERASMUS+ - KA1 LEARNING MOBILITY OF INDIVIDUALS - VET LEARNERS AND STAFF  
E.T.Pro. – *Experiencing tourism: a professional opportunity of growth*  
Project n° 2014-1-IT01-KA102-000312

## Modulo

### La “Definizione dell’Impresa” nel Business Plan

Dott. Valerio Gandolfi

# Indice

- **Introduzione Business Plan**
  - Che cos'è il Business Plan
  - A chi e a cosa serve
  - Com'è fatto
  
- **La “Definizione dell'impresa” nel Business Plan**
  - Proprietà /Persona Giuridica
  - Sede
  - Prodotti / Servizi
  - Produzione

## Che Cos'è il Businnes Plan?

- Letteralmente: “Piano di impresa”
- Strumento operativo che in maniera organica e sistematica, esplicita tutti gli elementi che compongono un progetto imprenditoriale, al fine di
  - pianificarli
  - analizzarli
  - evidenziarne i punti di forza e di debolezza

## A Chi e a Cosa Serve

All'imprenditore per analisi e controllo interni

Ai collaboratori dell'impresa per informazione e per la condivisione della strategia e degli obiettivi

Alle banche per accedere al credito o a potenziali investitori

Ai soggetti pubblici che gestiscono le richieste di agevolazioni

## Com'è fatto un Businnes Plan?

Si compone di due parti:

**descrittiva**

**numerica**

La prima parte prevede una descrizione del progetto nei diversi suoi aspetti

La seconda parte prevede dei precisi riferimenti numerici su fabbisogni finanziari e proiezioni economico-finanziarie

## **Gli Elementi del Business Plan**

Un business plan è formato da una serie di sezioni, ognuna delle quali è finalizzata all'analisi di un aspetto diverso del business e della società

**Le sezioni sono:**

- **L'indice**
- **La sintesi preliminare**
- **La descrizione generale dell'impresa**
- **Il piano di marketing**
- **Il piano finanziario**
- **Appendici**

## **La Sintesi Preliminare**

La sintesi preliminare ha lo scopo di definire sinteticamente l'idea imprenditoriale che si intende realizzare. Proprio per questo è buona norma preparare la sintesi preliminare solo dopo avere redatto il business plan, perché solo dopo avere studiato e approfondito al meglio l'intera situazione è possibile estrarre una sintesi. Bisogna inoltre tenere presente che la sintesi preliminare è il primo documento letto dai potenziali finanziatori e deve quindi assolutamente attirarne l'attenzione. Deve quindi suscitare interesse, essere scorrevole, interessante, trasmettere importanza, senza però cadere nell'errore di essere prolissi, stucchevoli o peggio ancora di fornire informazioni non vere e dati gonfiati.

Molte volte può essere utile concludere la sintesi preliminare con una lettera di accompagnamento dei titolari dell'impresa, allo scopo di fornire una valutazione personale dell'azienda, delle sue radici e del suo futuro.

## Descrizione generale dell'impresa

E' la sezione con la quale si apre il business plan vero e proprio; essa ha lo scopo di illustrare la natura dell'impresa e descriverne le sue caratteristiche fondamentali.

In pratica, in questa sezione deve emergere, ad esempio, se l'impresa è industriale, di commercializzazione al dettaglio o di servizi, qual è il suo mercato, dove è collocata, cosa offre alla clientela, se è locale o multinazionale, il livello di sviluppo raggiunto. E' in questa parte del business plan che si spiegano gli obbiettivi da raggiungere, che naturalmente devono essere realistici, realizzabili e al tempo stesso in grado di attrarre l'attenzione dei potenziali finanziatori.

In particolare bisogna illustrare quanto segue:

- **Una breve descrizione dell'impresa:** nome dell'impresa, localizzazione, settore di attività, data di creazione, numero di soci, sede e forma giuridica scelta.
- **L'organizzazione della produzione:** come è o come verrà organizzata la produzione: sede, attrezzature, risorse, etc.
- **La forma societaria:** Indicare la forma societaria prevista (descrivere le motivazioni della forma giuridica prescelta e la divisione del capitale tra i soci)

## Descrizione generale dell'impresa:

**La Mission aziendale:** Indicare quali sono gli obiettivi dell'impresa e il motivo della sua esistenza

**Strategia dell'impresa:** Descrivere le scelte strategiche effettuate dall'impresa in termini di allocazione delle risorse dell'impresa (finanziarie, umane, tecnologiche, etc.) e della valorizzazione dei punti di forza, che hanno un impatto di lungo termine sui profitti dell'impresa e sul suo posizionamento nei confronti della concorrenza.

**Il prodotto o il servizio:** Per prodotto si intende il bene / servizio che l'azienda produce o vende. Indicare il nome del prodotto, descrivere il prodotto da un punto di vista tecnico e commerciale. Se non è ancora commercializzato, indicare le azioni necessarie per la commercializzazione e indicare i tempi. Descrivere anche eventuali servizi/accessori complementari al prodotto, anche molto diversi e scollegati dal prodotto ma che lo completano.

**I Fornitori:** Indicare i fornitori rispetto ai componenti: esporre le relative caratteristiche e criticità

**Evoluzione del prodotto:** Indicare quali evoluzioni sono già previste per il prodotto

**Evoluzione delle vendite:** Questa analisi identifica i principali elementi che hanno impatto sui trend delle vendite:

- prezzi di vendita;
- volumi di vendita;
- mix delle vendite;
- certi elementi eccezionali che possono essere significativi (lancio di un nuovo prodotto, perdita di un contratto specifico);
- cambiamento nelle politiche di sconto;
- crescita esterna.

## **Le risorse umane**

E' necessario:

- Quantificare il personale necessario e stabilire le mansioni
- Stabilire l'inquadramento del personale (dipendente o collaboratore, a tempo pieno o parziale)
- Decidere quali compiti avranno i soci
- Impostare il relativo budget



## Il piano di marketing

Valutare su quali dimensioni di qualità si intende competere

Confrontare la propria posizione rispetto ai concorrenti

Valutazione dei punti di forza/debolezza, delle opportunità/minacce

Definire la propria strategia commerciale attraverso:

- il prodotto
- il servizio al cliente
- il canale di distribuzione
- la promozione
- la vendita personale
- il prezzo

## Proiezioni economico-finanziarie

- Valutazione dell'impatto economico finanziario
- E' necessario elaborare:
  - un conto economico
  - uno stato patrimoniale
  - una tabella dei flussi finanziari

## **BUSINESS PLAN TEMPLATE**

### **L'IMPRESA E SUOI PROTAGONISTI**

#### **A1. Presentazione dell'impresa**

*(forma e composizione societaria, oggetto sociale, breve storia, struttura organizzativa, campo di attività, risultati conseguiti e prospettive di sviluppo).*

#### **A2. Vertice e management aziendale**

#### **A3. Ubicazione**

#### **A4. Organizzazione imprenditoriale**

## **BUSINESS PLAN TEMPLATE**

### ***B. Sintesi del programma proposto***

#### **B1. Il prodotto/servizio**

#### **B2. Il mercato e la concorrenza (citare le fonti dei dati indicati)**

Identificazione del proprio mercato di riferimento (clienti, territorio, dimensione)

#### **B3. L'organizzazione dei fattori produttivi**

Descrizione approfondita del programma di investimenti

- 1) spese di progettazione ed assimilate
- 2) Immobile aziendale: adeguamento e ammodernamento dei locali e degli impianti
- 3) Investimenti IT: Hardware e rete LAN
- 4) Attrezzature e macchine d'ufficio
- 5) Arredamento locali e postazioni lavoro
- 6) Software operativi, gestionali ed applicativi
- 7) Sito internet – E-commerce

#### **B4. Caratteristiche salienti del programma**

#### **B5. Le risorse finanziarie**

#### **B6. Le strategie commerciali**

Sistema di prezzi

Politica ed organizzazione commerciale

Canali distributivi