



BUSINESS PLAN

(template pre-compilato)

Startup: **Nome società**

Progetto: **progetto Esempio**

Sommario

| | |
|--|---|
| Executive Summary | 3 |
| Prodotto/Servizio..... | 3 |
| Management team..... | 4 |
| Mercato e Politiche di Marketing..... | 5 |
| Sistema di Governance e Organizzazione | 5 |
| Pianificazione dello sviluppo del progetto | 6 |
| Opportunità e gestione dei rischi | 6 |
| Dati Economici e Finanziari | 7 |
| ALLEGATO: Prospetti economici e finanziari | 8 |

Executive Summary

In questo capitolo descrivere in modo sintetico i seguenti punti:

- a. *La Società*
 - A quale scopo?*
 - Utilizzo di una particolare tecnologia*
 - Progettazione di un nuovo prodotto*
- b. *Quali sono gli obiettivi finanziari e/o di mercato della società?*
 - " A breve termine (1-2 anni)*
 - " A medio termine (3-5 anni)*
- c. *Quali sono i fattori critici per il successo della Società?*
- d. *Il/Il prodotto/i*
 - Cosa vende l'azienda?*
 - Cosa rende unico il suo prodotto?*
 - È un prodotto innovativo?*
 - Ci sono barriere all'entrata?*
 - In quale fase di sviluppo si trova?*
 - Caratteristiche che lo distinguono dai prodotti della concorrenza:*
- e. *Il Mercato*
 - Dimensioni attuali*
 - Nazionale/Internazionale*
 - Andamento recente*
 - Andamento previsto per i prossimi anni*
- f. *L'Area Finanziaria*
 - Capitali necessari per perseguire il piano e modalità di finanziamento*
 - Piano economico – patrimoniale e finanziario nei prossimi 3-5 anni*
- g. *Il Management*
 - Completezza del team (servono altri membri? Per coprire quali competenze?)*
 - Brevi note sulle esperienze professionali del management*
 - Accento sui punti di forza del management*

Prodotto/Servizio

In questo capitolo descrivere in modo sintetico i seguenti punti:

- a. *Quale problema/problemi risolve il vostro prodotto/servizio? Quale bisogno del cliente risolve?*
- b. *Descrivere il tipo di prodotto/servizio che si vuole. Quali sono le caratteristiche principali e gli elementi distintivi rispetto ad altri prodotti/servizi eventualmente già presenti sul mercato?*
- c. *In cosa è innovativo il vostro prodotto/servizio?*
- d. *Quanto è prossimo il vostro prodotto/servizio ad essere unico? Come pensate di proteggere la sua unicità da eventuali concorrenti che potrebbero copiarlo?*
- e. *Esistono prodotti/servizi che si possono ritenere "sostitutivi" del vostro? In cosa sono simili al vostro?*
- f. *Si tratta di un prodotto ad elevato contenuto tecnico che richiede personale di vendita specializzato?*

Suggerimento per la compilazione dedicato a questo progetto specifico (dal feedback)

Il dato è mediamente buono perché riflette una coerenza tra tutti gli elementi caratterizzanti. Se da un lato Individuazione e disponibilità delle Risorse Chiave e Strategia di mantenimento del vantaggio competitivo, appaiono ben progettate, dall'altro si individuano delle incoerenze relative alla sezione Canali di distribuzione. Se anche avete un brillante modello strategico ed un prodotto straordinario ma non avete scelto il modo migliore perché il cliente lo veda e lo possa comprare con facilità, difficilmente avrete un business di successo. Sarebbe un pò come avere una Ferrari e tenerla in

Appproodo

- Descrivere la dimensione dell'intero mercato. Siete interessati all'intero segmento di mercato o ad una sua nicchia? Se si descrivere e motivare quale a nicchia si è interessati.
 - Descrivere l'andamento del mercato o della nicchia di cui siete interessati negli ultimi 2 anni e nei prossimi 5 anni.
 - Qual'è la quota di mercato che prevedete possa raggiungere la società nei prossimi 5 anni?
 - Esistono barriere che rendono difficile entrare in quel mercato?
 - In che modo si può segmentare il mercato target (aree geografiche, tipologia di clienti, volumi di vendita etc.)?
 - In che fase economica si trova il mercato target (in crescita, stabile, in declino) e perché?
- b. Chi sono i concorrenti? Cosa si sappiamo di loro in termini di dimensione di mercato detenuta, punti di forza e di debolezza, prospettive di vendita, clienti etc.?
- c. Politiche di Marketing
- Descrivere la propria "Unique Selling Proposition" che è la caratteristica principale del prodotto/servizio su cui si basa la proposta di vendita. Deve essere chiara, sintetica, efficace e deve essere scritta in coerenza con le esigenze del cliente target.
 - Se esistono prodotti/servizi concorrenti o sostituti disponibili per il vostro prodotto, descrivere perché il cliente dovrebbe acquistare proprio il vostro invece che quello concorrente o sostitutivo (prezzo più basso, qualità più alta, etc.).
 - Quale prezzo avrà il vostro prodotto/servizio? Questo prezzo è maggiore o minore del prezzo medio di mercato? Se è più alto, perché il cliente dovrebbe acquistare il vostro?
 - Quali canali di distribuzione adatterete per vendere i vostri prodotti/servizi ai vostri clienti (Rivenditori, Vendite dirette, Distributori, Agenti, Internet etc.) e perché? In questo caso indicare approssimativamente il dimensionamento della rete di vendita (n. venditori, agenti, etc.)
 - In base a quali caratteristiche il vostro cliente target è adatto alle caratteristiche del vostro prodotto/servizio?
 - Se un concorrente entrasse in questo segmento di mercato con un prodotto concorrente, quale rischi ci sarebbero?
 - Quale immagine si cercherà di trasmettere? Prezzo, livello di qualità, affidabilità, servizio e tempi di risposta?
 - Quanto si prevede di investire in pubblicità e pubbliche relazioni? Quali saranno i canali privilegiati per questo genere di investimenti?
 - Si tratta di un prodotto ad elevato contenuto tecnico che richiede personale di vendita specializzato?

Suggerimento per la compilazione dedicato a questo progetto specifico (dal feedback)

Il dato complessivo è critico perché denota poca conoscenza del proprio mercato di riferimento. Se da un lato Arena Competitiva, appare ben progettato, dall'altro si individuano delle incoerenze relative alle sezioni Coerenza della Strategia di Mercato e Mercato target. Si suggerisce di approfondire l'analisi del mercato di riferimento per coglierne opportunità ed esigenze al fine di definire un'offerta coerente con le sue sensibilità. In particolare la strategia di marketing indicata risulta essere non coerente con le caratteristiche indicate per i clienti. Nella stesura del Business Plan si suggerisce di approfondire questi argomenti

ppprooda

Dati Economici e Finanziari

In questo capitolo descrivere in modo sintetico i seguenti punti

- a. Quali sono le ipotesi su cui sono stati sviluppati i dati economici e finanziari (es. 1000 clienti il primo anno, 2000 il secondo anno etc.). Motivare il perché queste ipotesi sono realistiche*
- b. Di quale investimento avete bisogno per realizzare il vostro progetto?*
- c. Quali sono le fonti del finanziamento per realizzare il vostro progetto (es. i soci mettono a disposizione 50.000€, prestito bancario per 10.000€, capitale proveniente da investitori per 80.000€ etc.)*
- d. Quale ritorno avranno eventuali investitori?*
- e. Come faranno gli investitori a realizzare i loro profitti (riacquisto quote degli investitori da parte dei soci, vendita di un ramo d'azienda per ripagare gli investitori, quotazione in borsa della società etc.)*

Suggerimento per la compilazione dedicato a questo progetto specifico (dal feedback)

Il piano fornisce un quadro molto positivo sia in termini finanziari che reddituali.

ALLEGATO: Prospetti economici e finanziari

Di seguito vengono presentati i documenti prospettici economici e finanziari attesi della società **(automaticamente redatto da approda)**

Stato Patrimoniale Attivo e Passivo:

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Cassa & Banca | 10.500,00 | 10.925,00 | 11.415,00 | 11.770,00 | 12.060,00 |
| LIQUIDITA' IMMEDIATE | 10.500,00 | 10.925,00 | 11.415,00 | 11.770,00 | 12.060,00 |
| Clienti | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| TOTALE CREDITI COMM. NETTI | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| TOTALE CREDITI FINANZIARI | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| LIQUIDITA' DIFFERITE | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Materie prime e accessorie | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Prodotti finiti | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ATTIVITA' REALIZZABILI | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ATTIVO CORRENTE | 10.500,00 | 10.925,00 | 11.415,00 | 11.770,00 | 12.060,00 |
| Crediti Commerciali a medio/lungo | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Crediti Finanziari a medio/lungo | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| IMMOB. FINANZIARIE | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Marchi, brevetti e opere d'ingegno | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| IMMOB. IMMATERIALI NETTE | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Terreni e fabbricati | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Impianti , macchinari | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Attrezzature industriali e commerciali | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Altri beni | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| IMMOB. MATERIALI NETTE | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ATTIVO IMMOBILIZZATO | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| CAPITALE INVESTITO | 10.500,00 | 10.925,00 | 11.415,00 | 11.770,00 | 12.060,00 |

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Debiti vs banche | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Fornitori | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Debiti vs erario e istituti di prev. e di secur | 175,00 | 210,00 | 245,00 | 210,00 | 175,00 |
| PASSIVITA' CORRENTI | 175,00 | 210,00 | 245,00 | 210,00 | 175,00 |
| Banche oltre 12 mesi | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Fondo TFR | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| PASSIVITA' DIFFERITE | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| MEZZI DI TERZI | 175,00 | 210,00 | 245,00 | 210,00 | 175,00 |
| Capitale Sociale | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 | 10.000,00 |
| Utili (perdite) portati a nuovo | 0,00 | 325,00 | 715,00 | 1.170,00 | 1.560,00 |
| PATRIMONIO NETTO | 10.000,00 | 10.325,00 | 10.715,00 | 11.170,00 | 11.560,00 |
| RISULTATO D'ESERCIZIO | 325,00 | 390,00 | 455,00 | 390,00 | 325,00 |
| MEZZI PROPRI | 10.325,00 | 10.715,00 | 11.170,00 | 11.560,00 | 11.885,00 |
| TOTALE PASSIVITA' | 10.500,00 | 10.925,00 | 11.415,00 | 11.770,00 | 12.060,00 |

Conto Economico:

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Fatturato | 1.000,00 | 1.100,00 | 1.200,00 | 1.300,00 | 1.400,00 |
| Ricavi diversi | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Ricavi | 1.000,00 | 1.100,00 | 1.200,00 | 1.300,00 | 1.400,00 |

| | 2017 | | 2018 | | 2019 | | 2020 | | 2021 | |
|---|-----------------|-------------|-----------------|-------------|-----------------|-------------|-----------------|-------------|-----------------|-------------|
| Variaz. prodotti finiti | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Valore della produzione | 1.000,00 | 100% | 1.100,00 | 100% | 1.200,00 | 100% | 1.300,00 | 100% | 1.400,00 | 100% |
| Variaz. mat.prima, sussid., di consumo | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Costi Diretti | 500,00 | 50% | 500,00 | 45% | 500,00 | 42% | 700,00 | 54% | 900,00 | 64% |
| Costo MP impiegate in Produzione | 500,00 | 50% | 500,00 | 45% | 500,00 | 42% | 700,00 | 54% | 900,00 | 64% |
| Spese per servizi esterni | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Costi per godimento beni di terzi, Leasing | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| COSTI PROD. PER BENI&SER. EST. | 500,00 | 50% | 500,00 | 45% | 500,00 | 42% | 700,00 | 54% | 900,00 | 64% |
| Valore aggiunto (VA) | 500,00 | 50% | 600,00 | 55% | 700,00 | 58% | 600,00 | 46% | 500,00 | 36% |
| Salari, stipendi e oneri relativi | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| COSTO DEL LAVORO | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Margine operativo lordo (MOL) | 500,00 | 50% | 600,00 | 55% | 700,00 | 58% | 600,00 | 46% | 500,00 | 36% |
| Ammortamenti materiali | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Ammortamenti immateriali | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Costo della Produzione | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Reddito Oper.Gest.Caratt.(ROGC) | 500,00 | 50% | 600,00 | 55% | 700,00 | 58% | 600,00 | 46% | 500,00 | 36% |
| Oneri finanziari e interessi passivi | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Proventi finanziari | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% | 0,00 | 0% |
| Risultato lordo di competenza | 500,00 | 50% | 600,00 | 55% | 700,00 | 58% | 600,00 | 46% | 500,00 | 36% |
| Risultato ante-imposte | 500,00 | 50% | 600,00 | 55% | 700,00 | 58% | 600,00 | 46% | 500,00 | 36% |
| Imposte | 175,00 | 18% | 210,00 | 19% | 245,00 | 20% | 210,00 | 16% | 175,00 | 13% |
| UTILE (PERDITA) D'ESERCIZIO | 325,00 | 33% | 390,00 | 35% | 455,00 | 38% | 390,00 | 30% | 325,00 | 23% |

Flussi di cassa:

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INDEBITAMENTO FIN. NETTO INIZIALE | 0,00 | 10.500,00 | 10.925,00 | 11.415,00 | 11.770,00 |
| Risultato d'esercizio | 325,00 | 390,00 | 455,00 | 390,00 | 325,00 |
| Ammortamenti | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Acc. Fondo TFR | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Acc. Fondo Spese future | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Reddito Spendibile- Autofinanziamento-CASH FLOW | 325,00 | 390,00 | 455,00 | 390,00 | 325,00 |
| Variazione Passività Correnti | 175,00 | 35,00 | 35,00 | -35,00 | -35,00 |
| Variazione Attività Correnti (al netto di Cassa & Banca) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Variazioni nette nella composizione di CCN | 175,00 | 35,00 | 35,00 | -35,00 | -35,00 |
| FLUSSO DI CASSA DA GEST.CORR.-cash flow op.netto | 500,00 | 425,00 | 490,00 | 355,00 | 290,00 |
| Variazione Immobilizzazioni finanziarie | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Variazione Immobilizzazioni materiali | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Variazione Immobilizzazioni immateriali | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Variazione Prestiti a m/l termine | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Variazione Mezzi Propri | 10.000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Flusso di Cassa prodotto dalla Gest. Patr. | 10.000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| TOTALE FLUSSI DI CASSA NETTI | 10.500,00 | 425,00 | 490,00 | 355,00 | 290,00 |
| INDEBITAMENTO FIN. NETTO FINALE | 10.500,00 | 10.925,00 | 11.415,00 | 11.770,00 | 12.060,00 |
| Variazione Banche c/c Attivo & Cassa (incremento positivo) | 10.500,00 | 425,00 | 490,00 | 355,00 | 290,00 |
| Variazione Banche c/c Passivo (incremento negativo) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------------------------------|------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| VARIAZIONE DI CASSA E BANCA | 10.500,00 | 425,00 | 490,00 | 355,00 | 290,00 |
| TOTALE A PAREGGIO | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
