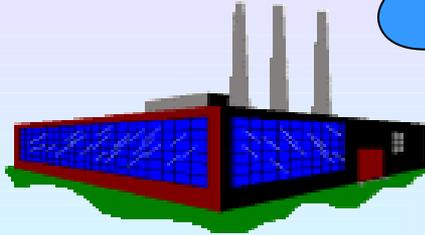
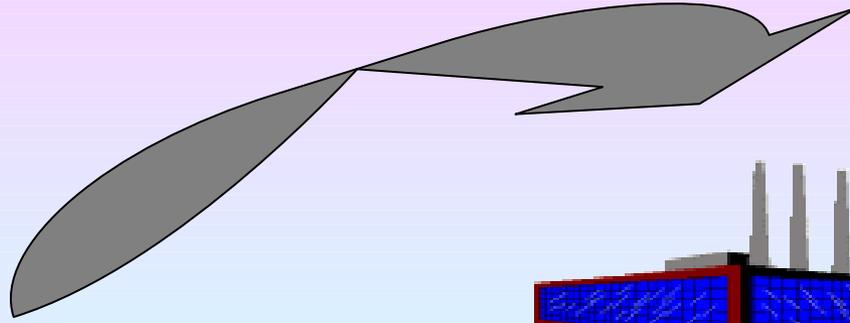


Lo sviluppo e la redazione di un Business Plan

Dr.ssa Michela Floris



dall'idea ...



All'impresa ...



Il Business Plan

- Che cos'è?
- Quale è la sua funzione?
- Chi sono i soggetti interessati?
- Come si redige?
- Quali sono le parole chiave?

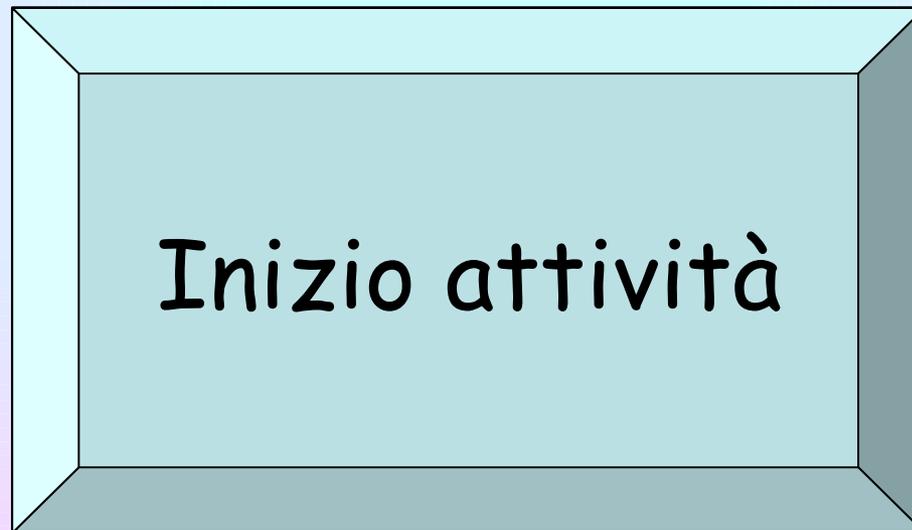
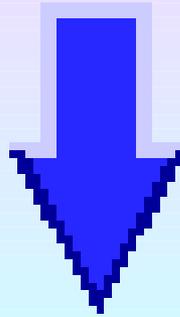
Che cos'è il Business Plan

- Significa "Piano di Impresa"
- È uno strumento operativo che esplicita tutti gli elementi che compongono un progetto imprenditoriale per:
 - Pianificarli
 - Analizzarli
 - Evidenziarne i punti di forza e di debolezza

Due diverse applicazioni

- Imprese di nuova costituzione
- Imprese esistenti

Imprese di nuova costituzione

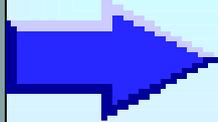


Imprese esistenti

Ampliamento di
attività



Diversificazione di
attività



Lancio di un nuovo
prodotto/servizio

Acquisizione di altre imprese
Aumenti di capitale e ingresso nuovi soci
Creazione di rete commerciale
Apertura nuove sedi
Ristrutturazione aziendale
Costruzione di nuovi stabilimenti



La funzione

INTERNA



Strumento strategico e gestionale che
illustra le conseguenze delle scelte

ESTERNA



Presentazione del progetto a terzi per
perseguire diverse finalità
(es. richiesta finanziamenti)



I soggetti interessati

- Coloro che intendono costituire una nuova impresa
- L'imprenditore per analisi e controllo interni
- I collaboratori dell'impresa per informazione e condivisione di strategia e obiettivi
- Le banche per accedere al credito
- I soggetti pubblici che gestiscono le richieste di agevolazioni



Come si redige?

- Il Business Plan si compone di due parti:
 - Descrittiva
 - Numerica

La prima prevede una descrizione del progetto nei suoi diversi aspetti

La seconda prevede precise indicazioni sui fabbisogni finanziari e analitiche proiezioni economiche-finanziarie

Gli elementi di un Business Plan (1)

- Presentazione del progetto
 - Obiettivi
 - Ipotesi che stanno alla base del progetto
 - Contenuto
- Presentazione dei soggetti promotori e/o dell'impresa
 - Storia dell'impresa
 - Posizionamento nel mercato
- Descrizione del prodotto/servizio
 - Caratteristiche tecniche
 - Elementi di differenziazione rispetto ai prodotti/servizi della concorrenza

Gli elementi di un Business Plan (2)

- Analisi del mercato potenziale e della concorrenza
 - Descrizione del mercato di riferimento
 - Prospettiva della domanda
 - Identificazione dei principali competitors
- Piano strategico e indicazione dei fattori di marketing da utilizzare
 - Definizione del piano di vendita e delle vie gestionali necessarie per raggiungere gli obiettivi
 - Individuazione dei fattori di marketing più adeguati

Gli elementi di un Business Plan (3)

- Piano degli investimenti e del personale
 - Identificazione degli investimenti necessari e dei relativi costi
 - Definizione del personale necessario e del costo del lavoro
- Analisi economico-finanziaria
 - Esigenze finanziarie e individuazione delle fonti
 - Prospetti economico-finanziari di previsione (stato patrimoniale, conto economico, rendiconto di cash flow, budget dei costi fissi, etc.)
- Documentazione di supporto
 - Curricula del titolare e dei soci
 - Documentazione legale (atto costitutivo, statuto, etc.)
 - Referenze

Presentazione del progetto

- Descrizione dell'idea
- Definizione del settore di operatività
- Descrizione del prodotto/servizio
- Indicazione del mercato di riferimento
- Descrizione dei bisogni che il prodotto/servizio intende soddisfare
- Individuazione dei potenziali clienti

Presentazione dei soggetti promotori e dell'impresa

- Descrizione delle esperienze precedenti, dei titoli di studio e delle capacità professionali dei promotori
- Descrizione della suddivisione dei ruoli dei soci
- Descrizione degli elementi identificativi dell'impresa da costituire (scelta della forma giuridica)

Il prodotto/servizio

- Descrizione dettagliata del prodotto/servizio
- Punti di forza ed elementi di differenziazione rispetto a prodotti/servizi già esistenti

Il mercato di riferimento

- Individuazione del mercato
- Funzionamento del mercato
- Segmentazione del mercato
- Individuazione dei fattori critici di successo
- Analisi della concorrenza

Ricerca di mercato

- Definizione delle modalità di svolgimento
- Determinazione del campione
- Impostazione del questionario
- Somministrazione del questionario
- Analisi e interpretazione dei risultati

Piano strategico e individuazione dei fattori di marketing

- Previsione delle vendite
- Piano di marketing

Piano degli investimenti e del personale

- Individuazione degli investimenti necessari e dei relativi costi
- Previsione dell'organigramma
- Individuazione del personale necessario

Analisi economico-finanziaria

- Analisi del fabbisogno finanziario e delle fonti di copertura
- Prospetti economico-finanziari preliminari
- Redazione dei budget
- Predisposizione del conto economico e dello stato patrimoniale di previsione
- Analisi del *break even point*

Documentazione di supporto

- Curricula del titolare e dei soci
- Situazione patrimoniale dei soci
- Informazioni commerciali
- Copia dei contratti di locazione
- Referenze commerciali e personali
- Contratti
- Documentazione legale
- Stati di ubicazione, studi demografici, etc.



Le parole chiave

Chi - cosa - dove - quando -

perché - come - quanto -

benefici per il cliente - unico

Attenzione!

- Il Business Plan deve essere continuamente aggiornato e revisionato!
- Perché?

Cambiamenti all'interno
dell'impresa

Cambiamenti sollecitati
dai clienti

Cambiamenti nella
tecnologia e nell'ambiente
esterno

Gli errori da non commettere! (1)

- **Innamorarsi della propria idea contro ogni evidenza oggettiva o voler costruire il business plan solo per ottenere agevolazioni o crediti**
- **Ritenerne il business plan un puro obbligo formale o, peggio, una perdita di tempo**
- **Pensare che la programmazione non sia funzionale nel caso di PMI**

Gli errori da non commettere! (2)

- Delegare la formulazione totale o parziale del business plan
- Supporre di poter acquisire tutte le informazioni prima di iniziare l'elaborazione e di conoscere tutte le fonti
- Fermarsi di fronte alle prime inevitabili difficoltà
- Fare un business plan "contabile"