

Compila il business plan per dettagliare la tua idea imprenditoriale

-
-
-

Cos'è un business plan? Obiettivi e destinatari

Obiettivo principale del business plan è aiutarti a dettagliare più affondo la tua idea di business, così da valutare al meglio le strategie da mettere in campo per migliorarla e attuarla. Inoltre ti sarà più facile raccontare il tuo progetto a potenziali partner, sostenitori e finanziatori della tua idea.

I destinatari del business plan sono:

1. il futuro imprenditore, che ha bisogno di capire se la sua idea imprenditoriale ha probabilità di successo. Il business plan serve proprio per raccogliere maggiori informazioni al riguardo;
2. il team d'impresa, che dopo l'avvio del progetto può usare il business plan per pianificare le attività. Il business plan diventa una guida, da aggiornare e rivedere periodicamente, che indica gli obiettivi parziali da raggiungere (**milestones**);
3. gli investitori esterni, che devono decidere se investire sull'idea imprenditoriale, dando fiducia all'imprenditore e all'eventuale suo team, oltre che valutare il progetto nella sua integrità, fattibilità e sostenibilità.

Lo stile e la modalità di scrittura del business plan

Le fasi che il business plan deve comprendere sono: descrizione dell'idea imprenditoriale, fattibilità, avvio, gestione e raggiungimento degli obiettivi prefissati.

È un documento importante per chi vuole fare impresa e pertanto deve avere un taglio professionale e deve essere scritto in un linguaggio molto chiaro ed efficace; deve essere curato nel contenuto e nella forma di presentazione e chi lo redige deve sempre tener presente che esso è la risposta alla domanda: *“questo progetto è concreto a tal punto da essere supportato?”*

Un ruolo primario è svolto dalla presentazione dei contenuti (testi brevi, parole chiave, immagini, ecc.) che deve essere scorrevole, efficace (senza cadere nella ridondanza) e andare subito al cuore dei contenuti che si vogliono evidenziare.

Il business plan deve essere:

1. esauriente e sintetico allo stesso tempo;
2. comprensibile anche ai non addetti ai lavori;
3. basato su previsioni sensate, studiate e facilmente verificabili;
4. vicino alla realtà, evidenziando i punti di forza e di debolezza che attendono l'impresa;
5. completo rispetto alle informazioni, esplicitando i costi, i ritorni finanziari attesi e il rientro degli investimenti.

Comincia a compilare il tuo business plan!!!

1. EXECUTIVE SUMMARY

Breve introduzione in cui si presenta l'idea imprenditoriale, l'executive summary rappresenta la parte più importante del business plan, perché è la prima che viene letta. Deve essere lunga al massimo una pagina e deve contenere la value proposition, cioè gli obiettivi che l'impresa vuole perseguire.

La maggior parte delle volte, la sintesi serve a chi la legge per decidere se proseguire nella lettura oppure lasciare perdere e scartare l'idea. In effetti molte sintesi fanno già capire che l'idea imprenditoriale è assolutamente inconsistente e/o insostenibile. Si consiglia di redigerla o di rivederla a conclusione della redazione del Business Plan.

2. ANALISI

Una analisi attenta tiene conto di differenti aspetti, per questo ti chiediamo di descrivere in dettaglio ciascuno di essi in maniera chiara e inequivocabile:

- 2.1 *mercato obiettivo* – fornisci dati e riferimenti sul settore/mercato in cui si intende operare (riferimenti a studi di settore, statistiche, dati utili a dimostrare l'esigenza della domanda a cui risponde l'idea di business);
- 2.2 *benchmarking* (fai una analisi comparata con altre realtà imprenditoriali a cui potersi ispirare, sia a livello locale, che nazionale e internazionale);
- 2.3 *competitors* (chi c'è già nel mercato? Come si muove? In cosa siamo differenti?)
- 2.4 *clienti/utenti* (a chi intendiamo offrire il nostro "prodotto/servizio"? E' possibile identificare una nicchia ben definita di clienti/utenti? A quale fabbisogno specifico si sta rispondendo?)

3. Descrizione del prodotto/servizio

Rappresenta la parte più facile da scrivere per un aspirante imprenditore perché si tratta di raccontare la sua idea. Tuttavia, è meglio non esagerare con troppi dettagli tecnici ma è bene concentrarsi sulle caratteristiche del prodotto/servizio che soddisfano i bisogni del potenziale cliente.

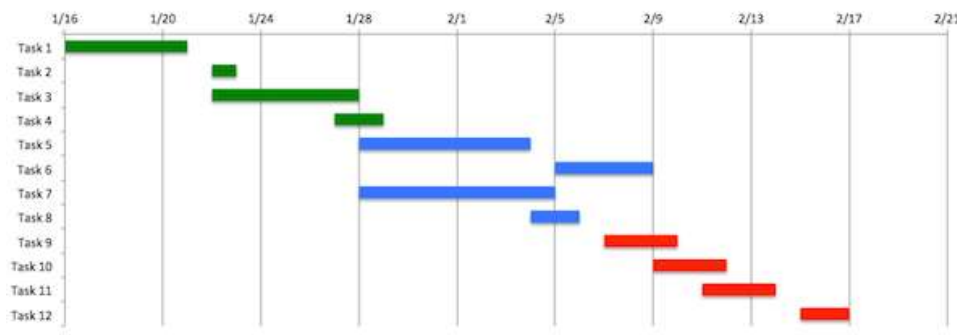
4. Organizzazione aziendale

Descrivi come potrebbe essere la tua organizzazione aziendale, immaginando che sia già costituita e operativa. Descrivi quali e quante persone saranno necessarie per gestire la tua attività e che ruolo avranno. Descrivi anche quale immagini sia il tuo ruolo nella tua futura azienda e che tipo di forma giuridica vorrai darle (partita iva, ditta individuale, srl, cooperativa, altro)

5. Il piano di marketing

Il piano di marketing serve a capire come si intende raggiungere il target di clienti e gli obiettivi di vendita. Il marketing è uno degli elementi più critici per il successo di un'impresa: non basta soltanto avere un prodotto/servizio valido, bisogna soprattutto saperlo vendere in maniera efficace. Gli aspetti principali sui quali il marketing si concentra sono:

- 1.1 *i canali di comunicazione* (ossia i canali attraverso cui intendi comunicare il tuo prodotto/servizio per attrarre clienti/utenti)
- 1.2 *i canali di commercializzazione* (ossia i canali attraverso cui intendi promuovere e vendere il tuo prodotto/servizio)



6. Il piano economico-finanziario

Uno degli elementi fondamentali del business plan è il piano economico-finanziario previsionale dell'impresa. Una buona strategia di avvio di una attività imprenditoriale prevede una simulazione realistica e sostenibile che ci permetta di:

1. *definire le fonti di finanziamento*, ossia finanzia i costi di avvio, gli investimenti iniziali, l'acquisto di apparecchiature e/o licenze e altro...
2. *redigere una tabella costi/ricavi*, ossia una simulazione su base triennale in cui viene calcolato e dettagliato il BREAK EVEN POINT, ovvero il punto o momento in cui la nostra impresa vedrà il pareggio dei costi e investimenti iniziali con i ricavi che nel frattempo abbiamo iniziato a generare.

Per queste descrizioni puoi utilizzare un modello excel dove inserire i costi e i ricavi e verificare i pareggi o i guadagni.

1. Descrivi in questa sezione quali sono le fonti di finanziamento che prevedi per il primo triennio della tua attività imprenditoriale

	FINANZIAMENTO	DESCRIZIONE DELLA FONTE	CAUSALE
FASE DI LANCIO	€	<i>ad es. investimento personale o prestito bancario</i>	ad es. acquisto apparecchiature o fitto sedi
	€		
PRIMO ANNO	€		
	€		
SECONDO ANNO	€		
	€		
TERZO ANNO	€		
	€		

2. Dettaglia i costi e i ricavi dei primi tre anni di attività, dimostrando che al terzo anno (o prima) la tua impresa sarà in grado di raggiungere il pareggio.

	COSTI		RICAVI	SITUAZIONE
PRIMO ANNO	€	>	€	
SECONDO ANNO	€	>	€	
TERZO ANNO	€	=	€	BREAK EVEN POINT
QUARTO ANNO	€	<	€	GUADAGNI