



Un piano aziendale

 Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union





Che cos'è un business plan?

Un business plan è un documento scritto formale che contiene gli obiettivi di un'azienda, i metodi per raggiungerli e il calendario per il loro conseguimento.

Perché scrivere un business plan?

1. Scrivere un business plan aiuta a riflettere su ciò che si sta facendo!

- Il piano definisce la strategia e il piano d'azione per i prossimi uno o tre anni, o talvolta più a lungo.
- Nell'ambito del processo si stabiliscono obiettivi concreti e si pianifica come raggiungerli.
- Scrivere un business plan aiuta a focalizzare e sviluppare le idee. Le priorità vengono identificate. Le cose non prioritarie vengono abbandonate, risparmiando tempo prezioso.
- Mettendo per iscritto il piano è più facile individuare eventuali lacune in cui è necessario fare di più.
- Una volta scritto, il piano è un punto di riferimento per le prestazioni dell'azienda.
- Coinvolgendo i vostri dipendenti nell'intero processo di pianificazione, continuerete a costruire un team impegnato e di successo.



Perché scrivere un business plan?

2. Potreste aver bisogno di un piano per spiegare la vostra attività ad altre persone.

- Un business plan è essenziale per ottenere finanziamenti da una banca o da investitori esterni.
- Un buon piano può aiutarvi ad attirare nuovi dirigenti o partner commerciali come distributori e agenti.
- Il piano deve essere adattato al pubblico di riferimento. Ad esempio, potreste voler "vendere" l'azienda al vostro direttore di banca o agli investitori.
- Chiedete al destinatario se ci sono questioni specifiche da affrontare nel piano o un modello da seguire.



Come scrivere un business plan



Mantenere il piano breve

- Concentratevi su ciò che il lettore deve sapere.
- Eliminare le cialde.
- Assicuratevi che non ci siano errori di ortografia.
- Spesso i piani aziendali dettagliati vengono rapidamente accantonati, perché sono difficili da utilizzare su base continuativa.



Come scrivere un business plan

Includere tutte le informazioni dettagliate necessarie in un'appendice.

Ad esempio, si potrebbe desiderare:

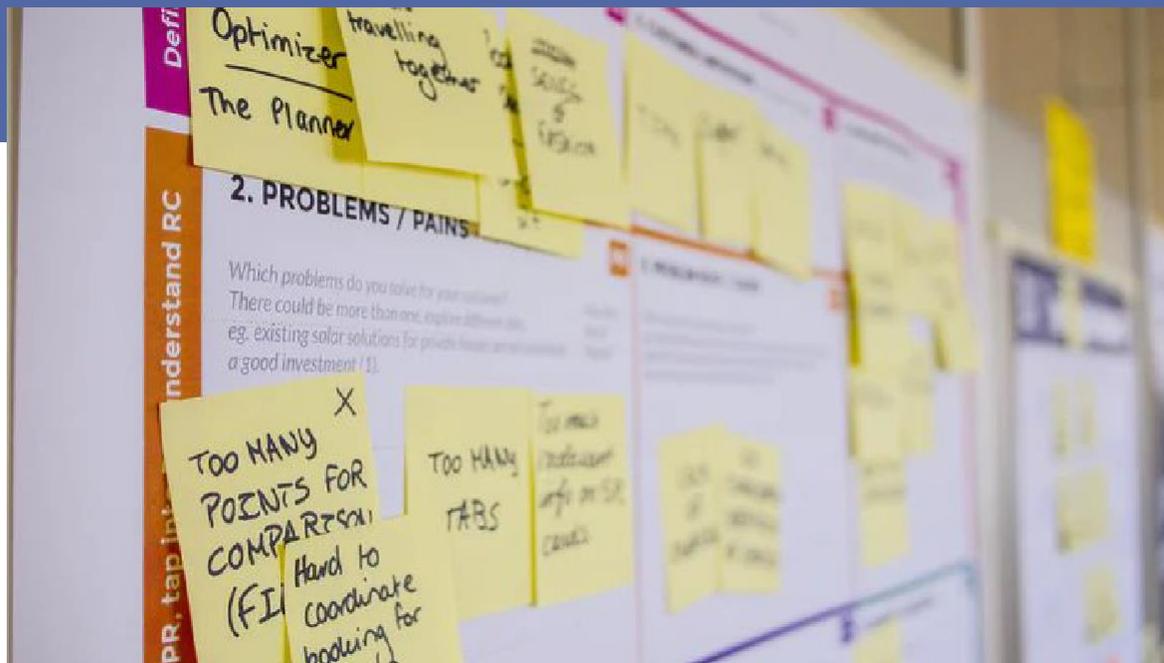
- previsioni e ipotesi finanziarie dettagliate dati di ricerche di mercato che confermino ciò che affermate
- CV del personale chiave (essenziale se si cercano finanziamenti esterni)
- letteratura di prodotto o specifiche tecniche



Come scrivere un business plan

Rendere il piano professionale

- Metteteci una copertura.
- Includere una pagina di contenuto, con numerazione delle pagine e delle sezioni.
- Iniziate con un riassunto esecutivo. Questo riassume i punti chiave, a partire dallo scopo del business plan.
- Utilizzate i grafici, se utili.



Come scrivere un business plan

Basate il vostro business plan sulla realtà, o potrebbe essere controproducente.

- Siate realistici, anche se state vendendo l'azienda a terzi. I finanziatori, i partner commerciali e i dipendenti si accorgeranno di piani troppo ottimistici che ignorano i punti deboli o le minacce. La credibilità del management può essere danneggiata.



Passi

1. Scrivere un sommario esecutivo
2. Descrivete la vostra azienda
3. Dichiarare gli obiettivi aziendali
4. Descrivete i vostri prodotti e servizi
5. Fate una ricerca di mercato
6. Delineate il vostro piano di marketing e di vendita
7. Eseguire un'analisi finanziaria aziendale
8. Fare proiezioni finanziarie
9. Aggiungere informazioni supplementari a un'appendice



1. Scrivere un sommario esecutivo

- Questa è la prima pagina del business plan.
- Dovrebbe includere una dichiarazione di missione, una breve descrizione dei prodotti o servizi offerti e un'ampia sintesi dei vostri piani di crescita finanziaria.
- Sebbene il sommario esecutivo sia la prima cosa che i vostri investitori leggeranno, può essere più facile scriverlo per ultimo. In questo modo, potrete evidenziare le informazioni che avete individuato mentre scrivete le altre sezioni che entrano più nel dettaglio.

2. Descrivete la vostra azienda

La descrizione dell'azienda deve contenere informazioni come:

- Il nome registrato della vostra azienda.
- Indirizzo della sede dell'azienda.
- Nomi delle persone chiave dell'azienda. Assicuratevi di evidenziare le capacità uniche o le competenze tecniche dei membri del vostro team.
- La descrizione dell'azienda deve anche definire la struttura aziendale, ad esempio una ditta individuale, una società di persone o una società di capitali, e includere la percentuale di proprietà di ciascun proprietario e il grado di coinvolgimento di ciascun proprietario nell'azienda.
- Infine, deve riguardare la storia della vostra azienda e la natura della vostra attività. Questo prepara il lettore a conoscere i vostri

obiettivi nella sezione
successiva.



3. Dichiarare gli obiettivi aziendali

- Una dichiarazione di obiettivi. Questa sezione illustra esattamente ciò che si desidera realizzare, sia a breve che a lungo termine.
- Se state cercando un prestito d'affari o un investimento esterno, potete usare questa sezione per spiegare perché avete un chiaro bisogno di fondi, come il finanziamento aiuterà la vostra azienda a crescere e come pensate di raggiungere i vostri obiettivi di crescita. L'importante è fornire una spiegazione chiara dell'opportunità che si presenta e di come il prestito o l'investimento faranno crescere la vostra azienda.
- Ad esempio, se la vostra azienda sta lanciando una seconda linea di prodotti, potreste spiegare come il prestito aiuterà la vostra azienda a lanciare il nuovo prodotto e quanto pensate che le vendite aumenteranno nei prossimi tre anni.



4. Descrivete i vostri prodotti e servizi

- In questa sezione, approfondite i prodotti o i servizi che offrite o intendete offrire.

Dovete includere quanto segue:

- Una spiegazione del funzionamento del vostro prodotto o servizio.
- Il modello di prezzo del vostro prodotto o servizio.
- I clienti tipici che servite.
- La vostra catena di approvvigionamento e la strategia di evasione degli ordini.
- La vostra strategia di vendita.
- La vostra strategia di distribuzione.
- Potete anche discutere di marchi e brevetti in corso o in attesa di registrazione associati al vostro prodotto o servizio.

servizio.



5. Fate una ricerca di mercato

- I finanziatori e gli investitori vorranno sapere cosa distingue il vostro prodotto dalla concorrenza.
- Nella sezione dedicata all'analisi di mercato, spiegate chi sono i vostri concorrenti. Discutete di ciò che fanno bene e sottolineate ciò che voi potete fare meglio. Se servite un mercato diverso o poco servito, spieгатelo.



6. Delineate il vostro piano di marketing e di vendita

Qui si può parlare di come si intende persuadere i clienti ad acquistare i propri prodotti o servizi, o di come si intende sviluppare la fedeltà dei clienti che porterà a ripetere l'attività.

Dove si posiziona il vostro prodotto o servizio sul mercato?

- È di alta qualità e ad alto prezzo?
- È commercializzato come prodotto specialistico grazie a una particolare caratteristica?
- Quali vantaggi unici offrite ai clienti? Ad esempio, l'affidabilità dei prodotti o il servizio clienti.
- Su quali di questi benefici intendete concentrarvi?

6. Delineate il vostro piano di marketing e di vendita

Quali canali di vendita utilizzate per raggiungere i vostri clienti target?

- Ad esempio, vendete direttamente al cliente o tramite rivenditori o agenti? Vendete online?
- Confrontate i vostri canali attuali con quelli alternativi. Osservate i canali di distribuzione utilizzati dai vostri concorrenti.
- Osservate le tendenze positive e negative dei canali di distribuzione da voi scelti.



7. Eseguire un'analisi finanziaria aziendale

- Se siete una start-up, potreste non avere ancora molte informazioni sui dati finanziari della vostra azienda. Tuttavia, se si tratta di un'azienda già esistente, è necessario includere il conto economico, uno stato patrimoniale che elenchi le attività e i debiti e un rendiconto dei flussi di cassa che mostri come i contanti entrano ed escono dall'azienda.

Si possono anche includere metriche quali:

- **Margine di profitto netto:** la percentuale di ricavi che viene trattenuta come reddito netto.
- **Current ratio:** misura la liquidità e la capacità di rimborso dei debiti.
- **Indice di rotazione dei crediti:** misura la frequenza di incasso dei crediti all'anno.
- Questo è un ottimo punto di partenza per includere grafici e diagrammi che consentano a chi legge il vostro piano di comprendere facilmente la salute finanziaria della vostra azienda.



8. Fare proiezioni finanziarie

- È una parte fondamentale del vostro business plan se state cercando finanziamenti o investitori. Illustra come la vostra attività genererà un profitto sufficiente a ripagare il prestito o come otterrete un rendimento decente per gli investitori.
- Qui dovrete fornire le stime delle vendite, delle spese e dei profitti mensili o trimestrali della vostra azienda per un periodo di almeno un anno.
periodo di tre anni - con i numeri futuri che presuppongono l'ottenimento di un nuovo prestito.
- L'accuratezza è fondamentale, quindi analizzate attentamente i vostri bilanci passati prima di fare proiezioni. I vostri obiettivi possono essere aggressivi,

ma devono
anche essere
realistici.

A rustic wooden sign with the words "THANK YOU." painted in bright yellow on a weathered wooden wall. The sign is made of two horizontal wooden planks joined together. The background wall is made of vertical wooden planks, some of which are missing or damaged, revealing a corrugated metal surface underneath. The scene is lit with a warm, golden light, suggesting late afternoon or early morning. The foreground is a dark, out-of-focus surface, possibly a road or a path.

THANK YOU.

Riferimento

Startup donut, 2021, visitato il 26 agosto 2021,

<https://www.startupdonut.co.uk/business-planning/write-a-business-plan/essential-guide-to-writing-a-business-plan>

<https://www.nerdwallet.com/article/small-business/business-plan>