

Business plan



Spesso gli imprenditori sono impegnati nella ricerca continua di nuove possibilità per avviare od espandere la loro azienda. L'Unione Europea ha tra i suoi obiettivi quello di diffondere l'uso del piano d'impresa come metodologia di analisi e di previsione, in particolare modo a fronte di agevolazioni finanziarie che utilizzano fondi pubblici. In questo senso, ormai in Italia tutte le leggi agevolative, da quelle nazionali a quelle regionali, non solo consigliano, ma pretendono il business plan.

Il progetto si costruisce quindi attraverso lo studio dell'attività imprenditoriale sotto il profilo strategico, organizzativo, commerciale, produttivo, legale, economico, finanziario e patrimoniale, proiettandone l'esame in un periodo temporale di 3-5 anni.

Il business plan, che rappresenta la giusta impostazione della cultura imprenditoriale, è il modo più corretto di porsi di fronte a un'iniziativa perché può limitare il rischio imprenditoriale. E' uno strumento di lavoro prezioso che risponde a tanti interrogativi: chi si è? cosa si vuole fare? cosa si offre? a chi si mira? come farlo sapere? quali approcci usare? come organizzarsi? su chi appoggiarsi? quanto costa? quando i ritorni? quali i ritorni? perché si pensa di avere successo? quali precedenti esistono? cosa si vuole diventare? quali sono le condizioni sine qua non? cosa mi dà forza e mi convince?

La struttura del Business Plan & presentazione sintetica del piano

- Presentazione sintetica
- Piano di marketing
- Piano di vendita
- Piano di produzione
- Piano dei costi generali
- Piano delle immobilizzazioni

- Fabbisogno finanziario
- Flussi di cassa
- Conto economico e stato patrimoniale

La presentazione sintetica del piano riporta:

- la descrizione dell'azienda o del team imprenditoriale;
- il suo potenziale;
- l'esperienza dei singoli componenti;
- la descrizione dei prodotti/servizi che s'intendono commercializzare;
- gli obiettivi che si vogliono raggiungere e la strategia di base impostata;
- i motivi che fanno ritenere che sarà un'operazione di successo;
- la struttura e i mezzi di cui ci s'intende avvalere.

Sostanzialmente, si divide in due **macroaree**; nella prima, confluiranno tutte le notizie inerenti l'impresa ed i suoi fondatori, la descrizione del team imprenditoriale.

In quest'area, quindi, l'attenzione si sofferma su:

la cronistoria aziendale

- la nascita dell'impresa;
- la sua forma e composizione societaria;
- la presenza di legami con altre imprese.

la descrizione dell'imprenditore

Caratteristiche generali;

- Esperienze passate affini al business
- non affini al business;
- Motivazioni;
- Ruolo svolto all'interno dell'iniziativa.