

# Management: Creare un Business Plan

# Obiettivi della lezione

**Creare moduli per sviluppare un modulo sullo Business Plan è importante per rispondere alle seguenti domande:**

- Cos'è un Business Plan?
- Perché è importante un Business Plan?
- Chi ha bisogno di un Business Plan?
- Componenti di un Business Plan

# Management: Creare un Business Plan

# Cos'è un Business Plan?

Un Business Plan di solito viene creato per descrivere il **piano** e il **futuro di un'attività di impresa**.



Un Business Plan contiene l'idea del creatore e sui vari **metodi per raggiungere ogni passo-** offrendo un **ampio manuale di istruzioni** per il proprietario del business e le parti interessate.

# L'importanza di un Business Plan

1

Un Business Plan è molto importante per chi è a capo di attività di imprese ed imprenditori perché è uno degli strumenti che permette ai proprietari di un'attività di business di sviluppare una forte strategia per la sua azienda.

2

Con il Business Plan, chi è a capo di un'attività di impresa potrà visualizzare e specificare tutte le fasi necessarie per la buona riuscita del business e allo stesso tempo conterrà una descrizione del modo in cui raggiungerà gli obiettivi nel breve e nel lungo termine.

3

Un Business Plan può anche offrire una valutazione della gestione del rischio – in cui il proprietario o la proprietaria del business identifica i diversi rischi esterni e le minacce che potrebbero avere un impatto negativo sulla sua attività in future. Attraverso la descrizione di possibile minacce, il proprietario dell'attività può avere un'idea di possibili scenari e prevedere possibili soluzioni per risolvere gli eventuali rischi..

# Chi ha bisogno di un Business Plan?

I business plan sono utilizzati per vari scopi da diversi profili professionali. Alcuni profili professionali che tipicamente utilizzano i business plan sono:

- 1 Imprenditori/proprietari di aziende in cerca di investimenti: il business plan sarà in grado di condividere la vera visione del fondatore dietro la sua azienda.
- 2 Tentando di attrarre potenziali dipendenti
- 3 Ricerca di nuovi clienti e di nuove prospettive
- 4 Aiutare i fornitori a comprendere il loro lavoro con l'azienda
- 5 Come gestire l'azienda in modo più efficace

# Parti di un Business Plan

Fortunatamente, esistono diversi modelli di Business Plan all'interno di vari browser online che possono aiutare a guidare meglio i nuovi imprenditori, soprattutto se principianti. **Un Business Plan può essere suddiviso in tre sezioni principali:**

## Concetto di business

Discutere gli elementi generali della propria attività, come il settore, il prodotto/servizio, il pubblico di riferimento, il mercato, ecc.

## Mercato e modello di business

Fornisce un'analisi più approfondita di come l'azienda intende vendere e a chi. Questa sezione approfondisce anche la concorrenza esistente e il modo in cui l'azienda intende posizionarsi.

## Proiezioni finanziarie e investimenti

Fornire conti economici, rendiconti dei flussi di cassa, bilanci e altre schede finanziarie in grado di fornire un quadro più preciso della crescita dell'azienda nei prossimi 3-5 anni.

# Management: Create un Business Plan

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Project No. 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439



# Parti di un Business Plan: Executive Summary

- L' Executive Summary del Business Plan è simile a un riassunto di tutti i dettagli importanti del documento.
- Un buono Executive Summary aiuterà a fornire una visione d'insieme dell'intera attività e di ogni sottopunto dei prodotti/servizi dell'azienda.
- Nello sviluppo di un Executive Summary, è molto importante menzionare chiaramente le 5 W (Who, What, Why, When e Where) dell'azienda e una chiara dichiarazione della missione aziendale.

# Parti di un Business Plan: Descrizione aziendale

- Anche la descrizione dettagliata dell'attività è uno degli aspetti più importanti di un Business Plan.
- In questa sezione, l'imprenditore potrà evidenziare i prodotti/servizi che l'azienda offrirà a un pubblico specifico.
- La sezione Descrizione dell'attività sarà anche in grado di fornire la prova dell'effettiva necessità dei prodotti e dei servizi dell'azienda, che offre maggiori vantaggi rispetto ai concorrenti del mercato.

# Parti di un Business Plan: Mercato/i

- Anche dopo aver creato il prodotto/servizio perfetto per un pubblico specifico, trovare il mercato giusto può essere l'aspetto più difficile dell'avvio di una nuova attività.
- È importante ricordare che, in alcuni casi, una grande idea imprenditoriale può funzionare meglio in un nuovo mercato al di fuori di quello in cui vive l'imprenditore.
- Durante la fase di ricerca per la creazione di una nuova attività, è importante prestare attenzione al mercato più rilevante per il prodotto/servizio, utilizzando risorse online, organizzando focus group e interviste con membri del pubblico target e persino cercando di imparare dagli errori dei concorrenti.

# Parti di un Business Plan: Anali SWOT

- Un'analisi SWOT consiste in un elenco completo di punti di forza, debolezze, opportunità e minacce.
- È inoltre importante che la creazione dell'analisi SWOT sia obiettiva, in modo da rimanere logica e realistica.
- Per visualizzare meglio un'analisi SWOT, i punti di forza e le opportunità possono essere raggruppati come fattori "positivi", mentre le debolezze e le minacce sono potenzialmente fattori "negativi".
- È importante approfondire i potenziali punti di debolezza e le minacce attuali/future per poter cambiare rapidamente rotta in caso di problemi.



# Parti di un Business Plan: Team e Management

- Avere un team professionale e di alta qualità è essenziale quando si avvia una nuova attività. Pur partendo da solo, l'imprenditore sarà in grado di prevedere il futuro team di cui avrà bisogno per espandere le attività.
- Anche se l'imprenditore sta avviando l'attività da solo, è importante menzionare la futura struttura dei dipendenti all'interno del Business Plan, in quanto dimostrerà il potenziale di crescita e la serietà nel momento in cui si cerca di espandersi con gli investitori.
- Sarà inoltre importante menzionare le posizioni di ciascun dipendente, per dimostrare che il futuro lavoro avrà esperti che si occuperanno di ogni compito in base al loro profilo e ai loro punti di forza.

# Parti di un Business Plan: Prodotto/Offerte di servizio

- La sezione Offerta di prodotti/servizi è la sezione del Business Plan in cui l'imprenditore può condividere i dettagli del prodotto/servizio che offre.
- Inoltre, l'imprenditore dovrà menzionare le modalità di produzione dei prodotti/servizi e i metodi di vendita.
- Con le sezioni precedenti, è importante collegare il prodotto/servizio a una chiara esigenza del mercato da parte del pubblico target, per dimostrare la prova e la necessità della soluzione proposta dall'azienda.
- Inoltre, l'imprenditore dovrà anche indicare come il prodotto/servizio possa essere acquistato più volte, per avere clienti abituali che apprezzino il marchio e continuino a tornare.

# Parti di un Business Plan: Attività di Marketing

- Il marketing è un fattore molto importante quando si avvia una nuova attività, che va oltre la presenza sui social media.
- Attraverso le vaste attività di marketing, l'imprenditore dovrà concentrarsi sul branding dell'azienda e sui messaggi chiave che desidera far conoscere agli utenti. Inoltre, il lancio delle attività di marketing all'inizio di una nuova attività è tipicamente più elevato, poiché l'imprenditore dovrà attirare nuovi clienti verso il suo marchio.
- Alcune forme di marketing possono essere realizzate in termini di:

**Stampa**

(brochures,  
posters)

**Eventi**

**Social  
Media**

(Campagne,  
sponsorships)

**Publiche  
relazioni**

(Media, stampa e  
comunicati)

# Parti di un Business Plan: Pianificazione finanziaria

- La pianificazione finanziaria è un elemento molto importante all'interno del business plan di un imprenditore, in quanto consente di individuare la crescita futura e il fabbisogno finanziario necessario per raggiungere determinati traguardi.
- Inoltre, la pianificazione finanziaria è utile agli imprenditori perché consente loro di prevedere se e quando la loro nuova attività sarà finanziariamente redditizia.
- La sezione del Business Plan dedicata alla pianificazione finanziaria sarà preziosa in caso di opportunità di finanziamento e di contatto con gli investitori. Anche se si tratta di un nuovo imprenditore, non ci si aspetta che sia un esperto di finanza, per cui chiedere l'aiuto di amici e parenti (che sono esperti del settore) potrebbe essere una soluzione a basso costo per iniziare. Alcuni dei fogli finanziari più comunemente richiesti dagli investitori sono:

**Rendiconto finanziario**

**Bilancio**

**Analisi Break-Even**

**Conto economico**

**Use of Funds**