



IMMAGINA
PROGETTA
COSTRUISCI



Business Plan

Sommario

- 1** Cos'è e a che cosa serve?
- 2** Chi deve redigerlo?
- 3** Chi lo usa e perché?
- 4** I contenuti: l'indice tipico del business plan

Cos'è e a che cosa serve

Cos'è

- Documento che **sintetizza i contenuti, le caratteristiche e le attese future di una iniziativa, un progetto ed una attività.**
- Può riguardare l'intera azienda, parte di essa o progetti specifici.

A cosa serve

Può essere utilizzato per:

1. Lanciare una nuova iniziativa.
2. Farsi prestare dei soldi.
3. Vendere o acquisire un'azienda o parte di essa.
4. Come strumento per individuare obiettivi e controllare gli andamenti.

Chi deve redigerlo?

La redazione del Business Plan rappresenta, per l'impresa ed i suoi collaboratori, un momento di **approfondimento ed analisi del business.**

La stesura di un business plan obbliga a **valutare in maniera critica l'iniziativa e la strategia aziendale**, effettuando analisi e studi sul mercato di riferimento, sulla concorrenza e individuando l'impatto economico finanziario degli scenari di sviluppo ipotizzati.

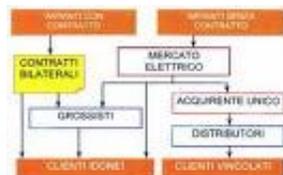
Chi lo usa e... perché?



Sempre più spesso il Business Plan formalizza un progetto imprenditoriale da presentare all'esterno della società.

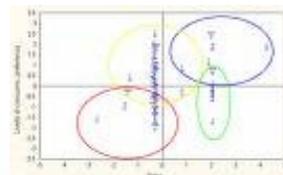
I Contenuti: il processo logico del business plan

MERCATO



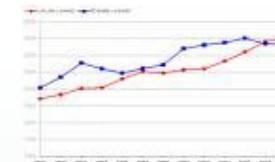
Qual è la struttura del mercato?

CONCORRENZA



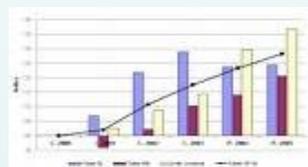
Come avviene la competizione?

STRUTTURA EC/ FINANZIARIA



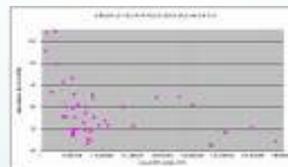
Quali sono la struttura dei costi e quella finanziaria?

TREND MACROECONOMICI



Quali sono gli impatti dovuti a fattori macro/economici?

PROIEZ. EC/FIN



ORGANIZZAZIONE



L'organizzazione è coerente con gli scenari futuri?

A - LA SOCIETA'

1. **Descrizione della società**
2. **Struttura societaria (azionisti)**
3. **Mission/Strategia**
4. **Prodotti/servizi offerti**
5. **Mercati serviti**
6. **Modello di business**

(definizione dei prodotti, servizi e flussi d'informazioni, definizione delle architetture tecnologiche; descrizione degli attori e dei loro ruoli; descrizione dei benefici potenziali per i vari attori coinvolti; descrizione delle fonti di profitto)





**IMMAGINA
PROGETTA
COSTRUISCI**



A - LA SOCIETA'

- 7. Gli stabilimenti, la logistica**
- 8. L'organizzazione**
- 9. Risultati Economico-Finanziari recenti
(valori o trend)**

Tutti questi punti aiutano a comprendere la società, la strategia, i prodotti, i segmenti di riferimento, il modello di business dell'azienda, i risultati economici finanziari storici.



**IMMAGINA
PROGETTA
COSTRUISCI**



A - LA SOCIETA'

L'analisi dell'azienda

A cosa serve?

- **Capire l'azienda, la sua organizzazione, i suoi risultati**

Con quali strumenti?

- **Analisi del portafoglio prodotti**
- **Analisi delle vendite**
- **Segmentazione per aree di business**



IMMAGINA
PROGETTA
COSTRUISCI



A - LA SOCIETA'

L'analisi dell'azienda: ESEMPLIFICAZIONE

Per prima cosa bisogna **analizzare i prodotti venduti** e **i mercati geografici** serviti per individuare i più rilevanti....e capire con quale canale vengono venduti i prodotti (grossisti, g.d.o, negozi tradizionali), e a quali clienti.

Capire **che bisogni soddisfano i miei prodotti** e con quali modalità.

Capire i **punti di forza e debolezza** dell'azienda, quali attività sono interne e quali vengono esternalizzate.

A - LA SOCIETA'

La strategia serve ad identificare **gli obiettivi** dell'azienda e **come intende raggiungerli**:

CHI? Su quali segmenti la società si focalizza?

COSA?

Cosa ho fatto per portare a termine la strategia?

COME? Come mi sono strutturato e in che modo ho portato avanti il mio progetto strategico

B - IL SETTORE DI RIFERIMENTO

- 1. Struttura del settore**
- 2. Principali caratteristiche (dimensioni, trend)**
- 3. Driver**
- 4. Principali indicatori macro-economici**
- 5. Segmenti che compongono i mercati**
- 6. Attese per il futuro**





**IMMAGINA
PROGETTA
COSTRUISCI**



B – IL SETTORE DI RIFERIMENTO

L'analisi del settore

A cosa serve?

- **Identificare il mercato nel quale la società compete.**
- **Individuare il potenziale di crescita della società e di alcuni suoi segmenti in particolare.**

Con quali strumenti?

- **Analisi e dimensionamento**



IMMAGINA
PROGETTA
COSTRUISCI



B – IL SETTORE DI RIFERIMENTO

L'analisi del settore: ESEMPLIFICAZIONE

Per prima cosa bisogna **analizzare in quale mercato** opera l'azienda, le sue dimensioni, quale è il mercato obiettivo dell'azienda e quanto vale.

Bisogna poi cercare di **capire il trend del mercato** e **il suo andamento futuro** per capire in che direzione si sta muovendo anche attraverso “driver” che aiutano a capire dove andrà il mercato.

C - L'AMBIENTE COMPETITIVO

- 1. Evoluzione del settore e del segmento in cui opera l'azienda**
- 2. Principali concorrenti**
- 3. Posizionamento dell'azienda**





**IMMAGINA
PROGETTA
COSTRUISCI**



C – L'AMBIENTE COMPETITIVO

L'analisi del contesto competitivo

A cosa serve?

- Individuare le principali variabili secondo le quali è possibile creare gruppi competitivi omogenei

Con quali strumenti?

- Matrici di posizionamento



IMMAGINA
PROGETTA
COSTRUISCI



C – L'AMBIENTE COMPETITIVO

L'analisi del contesto competitivo: ESEMPLIFICAZIONE

Per prima cosa bisogna **capire con chi e dove competo** e ragionare sulle variabili competitive caratteristiche dei gruppi omogenei.

Capire le performance dei CONCORRENTI e la loro offerta. Cioè analizzare le caratteristiche dei concorrenti (es. vendono in maniera bilanciata nel mondo, fanno + o – ricorso all'outsourcing, vende pochissimo tramite negozi etc..). Ciò permette di comprenderne le differenze di fondo, e spesso a spiegarne le diverse performance.

C – L'AMBIENTE COMPETITIVO

**Chiedersi e verificare
come i clienti
percepiscono l'azienda
ed i competitor.**



**Analizzare la storia del settore...
per “prevederne” il futuro.**

D - LE PROIEZIONI ECONOMICO FINANZIARIE

Una volta definite le linee guida...

1. Macro Economiche
2. Drivers del settore
3. Azioni dell'azienda
4. Nuovi mercati/prodotti vs. attuali
(valori, tassi di crescita)
5. Stabilimenti, logistica



D - LE PROIEZIONI ECONOMICO FINANZIARIE

...occorre costruire i **prospetti economico-finanziari di sintesi** per il futuro:

1. **Conto Economico**
2. **Stato Patrimoniale**
3. **Analisi dei flussi di cassa**



D – LE PROIEZIONI ECONOMICO FINANZIARIE

A cosa servono?

- Definire in maniera strutturata le regole e le logiche del Business plan.
- Devono riguardare tutte le **variabili chiave**:
 1. Mercato e competizione
 2. Aspetti macro
 3. Volumi e prezzi
 4. Costi
 5. Produzione
 6. Circolante
 7. Area finanziaria