Logo aziendale

[Nome dell’azienda]

Business plan

|  |  |
| --- | --- |
| Progetto / azienda: |  |
| Indirizzo:Email:Telefono:Sito web: |  |
| Autore: Data:  |  |

**Sommario**:

[Executive summary](#_pccjvb3mft7e)

[Presentazione dell'azienda e del team](#_hg8we5gav81w)

[Presentazione dei prodotti e servizi](#_5nfjm4h8hpcm)

[Analisi del mercato e dei competitor](#_p31xpy75wyhu)

[Obiettivi stabiliti](#_x0f5vk1wihkm)

[Strategie aziendali](#_i5csuasim9jy)

S[truttura produttiva e tappe chiave](#_xgit95us6qey)

[Aspetti giuridici](#_auohah84dxe5)

[Pianificazione finanziaria e operativa](#_dmgklwjv3gjk)

[Finanziamenti](#_yqrwfc41ayl0)

[Allegati](#_kt23k2anfuao)

## Executive summary

Presentazione dei punti chiave del progetto, in massimo 5 pagine, volta a fornire un’idea generale e a invogliare il lettore a proseguire nella lettura.

Descrivete in modo conciso e pungente la ricetta per il successo del vostro progetto.

## Presentazione dell'azienda e del team

1. Presentazione dell'azienda
* Data di fondazione, forma giuridica e numero di dipendenti
* Presentazione del settore
* Presentazione della vision a lungo termine dell’azienda
* Valori di riferimento finanziari (situazione dell’ultimo bilancio, ecc.)
* Analisi della situazione attuale dell’azienda e dei punti di forza e debolezza individuati
* Analisi della situazione nei 3 o 5 anni, con il dettaglio di rischi e opportunità che potrebbero presentarsi
1. Presentazione del team
* Da chi è composto il gruppo dirigente?
* Quali sono i percorsi, le esperienze e i network dei collaboratori?
* Quali sono le assunzioni previste?
* In che modo i membri del team sono complementari tra loro?

## Presentazione dei prodotti o servizi

* 1. Quali sono le funzionalità del prodotto/servizio proposto?
	2. A che punto è lo sviluppo del progetto?
	3. Il prodotto/servizio è protetto (brevetti, marchi registrati, licenze)?
	4. Chi è disposto a pagare per il prodotto/servizio? Quali sono le fonti di guadagno per l’azienda?

## Analisi del mercato e dei competitor

1. Presentazione del mercato
* Qual è il valore del mercato individuato?
* Qual è la dimensione del mercato individuato?
* Ha una dimensione nazionale o internazionale? È regolamentato?
* In che modo il prodotto o servizio risponde a un bisogno non coperto dal mercato?
* Quali sono le prospettive evolutive del mercato?
* Qual è la percentuale del mercato individuato dall’azienda?
1. Presentazione dei clienti
* Qual è la clientela target e a cosa corrisponde il cliente tipo?
* Cosa ricercano?
* Come si possono raggiungere?
* Dove sono presenti? A cosa sono sensibili?
* Quale interesse suscita loro la vostra offerta?
1. Competitor
* Chi sono i principali competitor diretti dell’impresa?
* Qual è il loro profilo (posizionamento, brand image, azionariato, capitali, fatturato, redditività, quote di mercato, strategia)?
* Quali sono i loro punti di forza e di debolezza?
* Sono in grado di realizzare gli stessi prodotti/servizi della vostra azienda? Se sì, con quali tempistiche?
* In che modo la concorrenza si differenzia rispetto al vostro progetto?
* Chi sono i competitor indiretti (prodotti o servizi sostitutivi)
* Quali sono gli elementi distintivi rispetto alla concorrenza?

## Obiettivi stabiliti

1. Qual è il calendario previsionale (investimenti, ingresso nel mercato, ecc.)?
2. Quali quote di mercato sono previste e in quale lasso di tempo?
3. Quali sono le previsioni di fatturato?
4. Quale fatturato occorre per raggiungere il punto di pareggio?
5. Quale remunerazione, e in che momento, possono aspettarsi gli investitori?

## Strategie aziendali

1. Qual è la strategia produttiva? (subappalti, mezzi di produzione e forniture necessarie, esigenze finanziarie legate alla produzione, ecc.)
2. Qual è la strategia di distribuzione (canali e reti di vendita, investimenti necessari, esigenze finanziarie legate al marketing, ecc.)
3. Qual è la strategia di marketing?
* Come comunicare per promuovere l’offerta? (brand strategy, pubblicità e media)
* Quale politica di prezzo?
* L’azienda ha dei clienti di riferimento ? In che modo si fidelizzano i clienti? Quanto costa acquisire un nuovo cliente?
1. Quali sono le fonti di guadagno dell’azienda?
* Quali volumi di vendita si prevedono?
* Come può la vostra azienda creare valore e diventare redditizia?
1. Sono stati firmati dei partenariati strategici?
2. Qual è la politica dei fornitori? (chi sono, dove si trovano e quali condizioni sono state stipulate)
3. Quali sono i risultati già raggiunti? (fatturato raggiunto, stato di avanzamento di un progetto o procedura per l’ottenimento di un brevetto, ecc.) Quale sviluppo prevedete per gli anni a venire?

## Struttura produttiva e tappe chiave

* 1. Come pensate di modificare la vostra struttura? (personale, organizzazione, sito web, ufficio, produzione, magazzino, ecc.)
	2. Quali sono le prossime tappe chiave?
	3. Quali investimenti sono previsti negli anni a venire?

## Aspetti giuridici

* 1. Qual è la forma giuridica dell’azienda? Chi sono i rappresentanti legali?
	2. Come intendete sviluppare il capitale?
	3. Quali misure per le protezione industriale? (brevetti, marchi depositati, ecc.)

## Pianificazione finanziaria e operativa

1. Come si sviluppa l’azienda negli anni a venire dal punto di vista finanziario? Presentate delle tabelle previsionali a 3 o 5 anni
2. Come si sviluppa l’azienda negli anni a venire dal punto di vista operativo?

## Finanziamenti

1. Qual è il bisogno di finanziamenti globale del progetto, in base alla pianificazione finanziaria?
2. A quanto ammontano i fondi ricercati?
3. Quali sono i risultati previsti e i piani di tesoreria sui primi 12 mesi? E nei 3 (o 5) anni?
4. Quali elementi si prevedono per migliorare la redditività del progetto?
5. Qual è la modalità di uscita prevista per l'investitore?

##  Allegati

1. Documenti commerciali
2. Lessico
3. Brevetti e marchi registrati
4. Analisi di mercato
5. Contratti e accordi di partnership strategici
6. CV dei membri del team
7. Statuto (o progetto di statuto) della società
8. Situazione finanziaria, ecc.

Consigli :

* Definite i vostri obiettivi con una roadmap temporale precisa.
* Assicuratevi che gli obiettivi previsti siano misurabili e quantificabili, e valutabili alla data prevista.
* Evidenziate i vantaggi che i vostri partner finanziatori possono ottenere e le garanzie fornite per il finanziamento.