



Business Plan



LEGACOOP REGGIO EMILIA



Cos'è?

Il Business Plan è uno strumento operativo finalizzato a definire un'idea imprenditoriale in termini di tempistica, fattibilità concreta, opportunità economica e compatibilità finanziaria



Duplici finalità

Interna



*Funzione di
pianificazione,
gestione, controllo*

Esterna



*Reperimento capitali, ricerca
partnership, presentazione
aziendale*

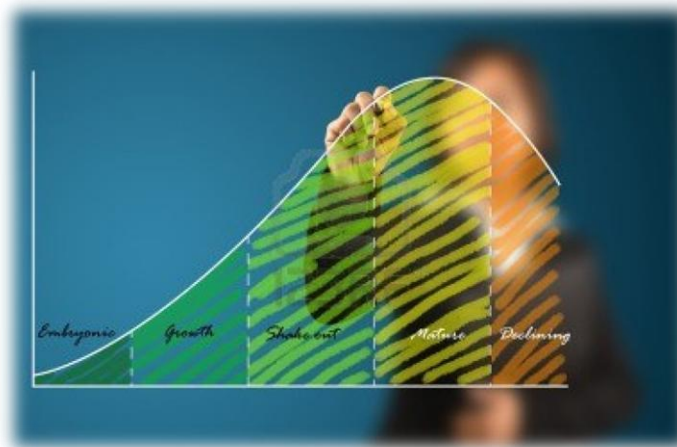


Quando?

Start-Up

Sviluppo

Maturità



Elementi chiave

Dettagliato

Tecnico

Chiaro



Sintetico

Dinamico

Flessibile

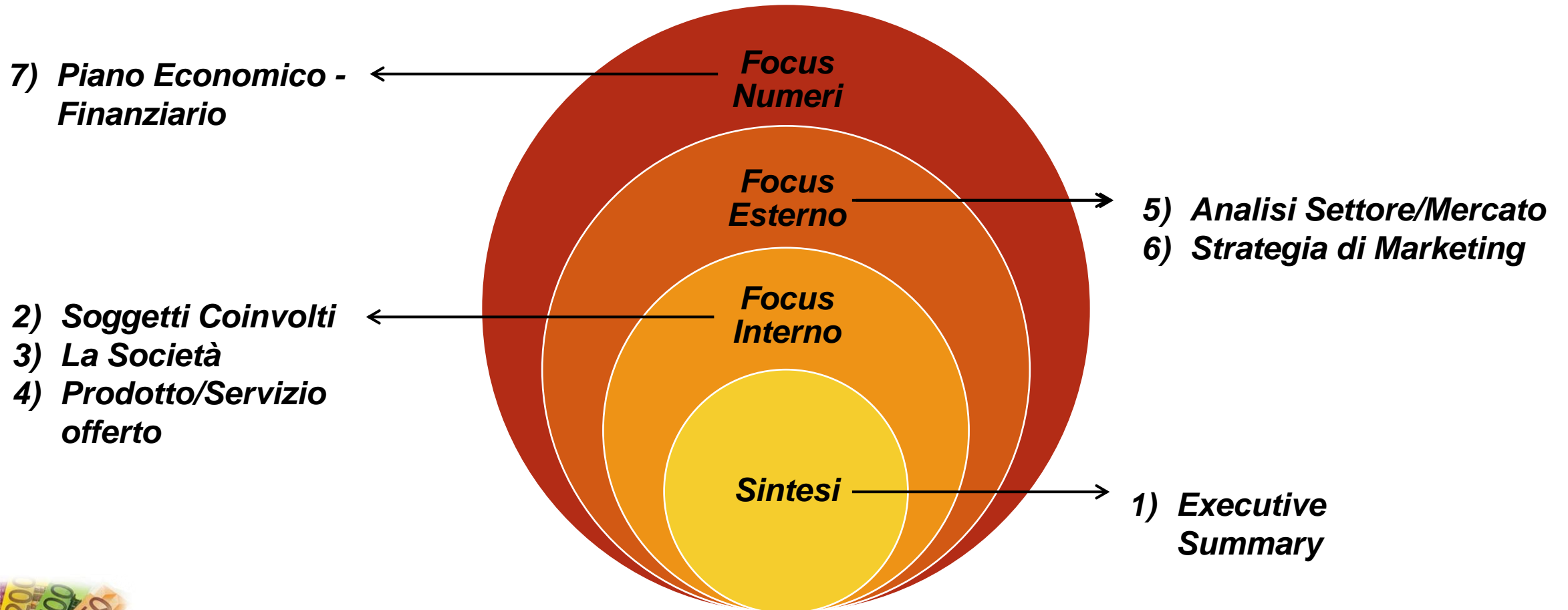


Punti Chiave

- 1) Executive Summary***
- 2) Soggetti Coinvolti***
- 3) La Società***
- 4) Il prodotto/servizio offerto***
- 5) Analisi del Settore/Mercato***
- 6) Strategia di Marketing***
- 7) Piano Economico-Finanziario***



Punti Chiave

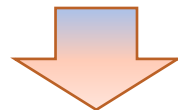


1) *Executive Summary*

Documento essenziale in quanto in esso vengono evidenziati gli elementi più rilevanti e sostanziali del piano



Elementi distintivi che lo rendono “attrattivo”



Spesso la prima impressione è quella che conta...



2) Soggetti Coinvolti

Cruciale nel B.P. è evidenziare i soggetti (persone fisiche o giuridiche) che costituiscono o andranno a costituire la società in oggetto:

- nome/ragione sociale dei promotori**
- settore di provenienza**
- formazione, competenze, esperienza maturata**
- forma societaria (se si tratta di persone giuridiche)**



3) La Società

Descrizione della società che intende promuovere e sviluppare l'idea imprenditoriale, evidenziando contestualmente le motivazioni che hanno spinto i soci alla realizzazione del progetto.

- **denominazione**
- **origine e presentazione dell'idea di business**
- **bisogni da soddisfare**
- **natura giuridica**
- **modello di governance adottato**
- **struttura organizzativa e definizione dei ruoli**
- **collocazione geografica**
- **mercato di riferimento**
- **clientela a cui indirizzarsi**



4) Il prodotto/servizio offerto

In questa sezione deve essere compiuta un'analisi accurata del processo che porta all'offerta del prodotto/servizio immesso sul mercato.

- descrizione dettagliata del piano di produzione (allegando eventualmente supporti fotografici)***
- peculiarità e tratti distintivi del proprio prodotto/servizio rispetto alla concorrenza***
- elementi innovativi e contenuti tecnologici***
- eventuale possesso di diritti della proprietà intellettuale (marchi, brevetti, opere dell'ingegno....)***
- possibili sviluppi evolutivi***



5) *Analisi del Settore/Mercato*

Risulta fondamentale per la realizzazione di un B.P. di successo lo studio approfondito e capillare dei mercati in cui la società si trova ad operare, mostrando compiutamente le minacce e le opportunità offerte dallo stesso.

- settore/mercato di riferimento***
- volumi complessivi***
- quota ottenibile dalla società***
- attrattività e sviluppi possibili***
- presenza di barriere all'entrata***
- analisi dei competitor***
- punti di forza e di debolezza della società rispetto ad essi***
- presenza di eventuali prodotti/servizi sostitutivi***
- minacce e opportunità del mercato***



6) *Strategia di Marketing*

La buona riuscita di un progetto imprenditoriale è subordinata inevitabilmente alla capacità del management di portare alla conoscenza della clientela le peculiarità del proprio prodotto/servizio.

- prezzi dei prodotti***
- volumi che si intendono realizzare***
- canali di distribuzione***
- promozione pubblicitaria***

Marketing Mix

Product

Price

Place

Promotion



7) Piano Economico-Finanziario

Il piano economico-finanziario costituisce la porzione più complessa e critica dell'intero Business Plan.

In esso trova espressione concreta l'effettiva redditività del progetto imprenditoriale e la capacità dell'azienda di disporre delle risorse necessarie al conseguimento degli obiettivi.

Si compone di diversi documenti strettamente correlati, il cui comune denominatore è rappresentato dal carattere previsionale dei dati utilizzati.

In particolare sono posti in rilievo i costi e i ricavi attesi, le fonti di copertura degli investimenti, il rapporto tra mezzi propri e mezzi di terzi, i risultati economico-finanziari auspicati.



7) Piano Economico-Finanziario

I documenti di cui si compone il piano economico finanziario sono principalmente i seguenti:

- conto economico previsionale***
- stato patrimoniale previsionale***
- free cash flow - rendiconto finanziario***
- indici reddituali e di struttura***



Conto Economico

Conto Economico

A) Valore della Produzione

B) Costi della Produzione

Differenza tra valore e costi della produzione (A - B).

C) Proventi e oneri finanziari:

D) Rettifiche di valore di attività finanziarie:

E) Proventi e oneri straordinari:

Risultato prima delle imposte (A - B + - C + - D + - E);

Imposte

Risultato netto d'esercizio



Stato Patrimoniale

Attivo	Passivo
A) Crediti verso soci per versamenti dovuti	A) Patrimonio Netto
B) Immobilizzazioni	I) Capitale
I) Immateriali	II-VII) Riserve
II) Materiali	B) Fondo per rischi ed Oneri
III) Finanziarie	C) TFR
C) Attivo Circolante	D) Debiti
I) Rimanenze	E) Ratei e Risconti passivi
II) Crediti	
III) Attività finanziarie non immobiliz.	
IV) Disponibilità Liquide	
D) Ratei e Risconti Attivi	
Totale Attivo = A+B+C+D	Totale Passivo = A+B+C+D+E



Conto Economico

VALORE PRODUZIONE -
COSTO MATERIE PRIME -
COSTO SERVIZI =
VALORE AGGIUNTO -
COSTO DEL PERSONALE =
MARGINE OPERATIVO LORDO (EBITDA) -
AMMORTAMENTI E ACCANTONAMENTI =
MARGINE OPERATIVO NETTO (REDDITO OPERATIVO O EBIT)
+/- SALDO GESTIONE FINANZIARIA
+/- SALDO GESTIONE STRAORDINARIA
- IMPOSTE E TASSE
REDDITO NETTO

***Riclassificazione C.E.
Valore Produzione -
Valore Aggiunto***



Stato Patrimoniale

IMPIEGHI	FONTI
<i>Liquidità Immediate</i>	<i>Passività Correnti</i>
<i>Liquidità Differite</i>	<i>Passività Consolidate</i>
<i>Disponibilità Nette</i>	<i>Patrimonio Netto</i>
<i>Immobilizzazioni</i>	
CAPITALE INVESTITO	CAPITALE INVESTITO

**Riclassificazione S.P.
Criterio
Finanziario**



Free Cash Flow – Rendiconto Finanziario

Autofinanziamento

Risultato d'esercizio

+ Ammortamenti, Accantonamenti, Svalutazioni

Gestione operativa

+/- Crediti (Clienti, Iva, Altri)

+/- Debiti (Fornitori, Iva, Altri)

+/- Rimanenze

Gestione Investimenti

+/- Investimenti materiali, immateriali, finanziari

Gestione Patrimoniale

+/- Capitale Sociale

Gestione Finanziaria

+/- Finanziamenti e Mutui

Free Cash Flow



Indici

Gli indici sono suddivisi in categorie a seconda dello scopo conoscitivo principale per il quale vengono calcolati:

- 1) Indici di Redditività → Roe, Roi, Ros***
- 2) Indici di Produttività → Tasso Investimento, Turnover, V.A. per addetto***
- 3) Indici di Liquidità → Indice liquidità corrente***
- 4) Indici di Struttura → Leverage, Ebit/of***



...

Matteo Pellegrini
Area Economico-Finanziaria
Legacoop Reggio Emilia

