

Progetto / azienda

Indirizzo di contatto

Autore

Data

Copyright

UBS e IFJ Institut für Jungunternehmen, San Gallo

Il Business Plan

Introduzione

Il Business Plan è un importante e utile ausilio per ogni direzione d'azienda, ogni consiglio di amministrazione e ogni imprenditore. Indipendentemente dal fatto che l'azienda si trovi solo nella fase progettuale o abbia già posto ben saldamente le sue basi nel mercato, è comunque necessario prendere le decisioni aziendali giuste. Con il Business Plan viene innanzitutto analizzata la situazione. In seguito vengono poi stabiliti gli obiettivi. Successivamente vengono pianificate le misure che dovranno portare l'azienda al successo e viene stabilito il budget. Dagli obiettivi e dalle misure, con il loro budget, risulteranno il fabbisogno di capitale e le necessità di finanziamento.

Il presente Business Plan light è indicato per avere una prima panoramica d'insieme. Anche per piccole imprese già esistenti, o per progetti più semplici, questo aiuto alla pianificazione può essere sufficiente. Quanto più innovativo, rischioso e complesso è un progetto, tanto maggiori saranno anche le esigenze di pianificazione. Lì vale la pena di elaborare un Business Plan ancora più dettagliato.

In Internet potete trovare un modello più dettagliato di Business Plan e diversi esempi pratici agli indirizzi www.ifj.ch, www.estarter.ch e www.ubs.com.

Fasi procedurali:

- Fase 1:** Descrivete brevemente l'azienda, in quale settore siete attivi e chi c'è dietro l'azienda.
- Fase 2:** Analizzate la situazione attuale e futura dell'azienda. Spiegate, il più esattamente possibile, quali sono i punti forti e i punti deboli a cui date maggior importanza nella vostra azienda. Cercate di mettere chiaramente in rilievo che cosa rende la vostra azienda migliore rispetto alla concorrenza. Inoltre definite quali saranno in futuro le opportunità, i pericoli e le sfide più importanti per la vostra azienda.
- Fase 3:** Rappresentate il mercato odierno della vostra azienda e passate in rassegna i vostri clienti e le vostre offerte. Meglio se indicate qui anche il numero dei clienti per gruppo e la relativa quota di partecipazione al fatturato complessivo. Le stesse indicazioni datele per il vostro mercato fra 3 anni.
- Fase 4:** Enumerate i clienti che potete portare come "buona referenza"; descrivete brevemente perché i vostri clienti sono entusiasti della vostra azienda. Spiegate attraverso quali misure in futuro intendete acquisire nuovi clienti, cioè come intendete portare a conoscenza della vostra azienda i clienti. Descrivete chi sono gli intermediari attraverso i quali in futuro intendete offrire i vostri servizi, cioè chi vi aiuterà ad acquisire clienti.
- Fase 5:** Descrivete quali sono le misure che prevedete nell'infrastruttura per raggiungere i vostri obiettivi. In base a queste previsioni pianificate gli investimenti e i nuovi acquisti per i prossimi 3 anni, inoltre stabilite degli obiettivi intermedi indicando chiaramente le scadenze. Assicuratevi che questi obiettivi siano misurabili, cioè verificabili sul giorno stabilito.
- Fase 6:** Descrivete come si sono sviluppati negli ultimi anni nella vostra azienda il fatturato e i costi, e quale ulteriore sviluppo avete pianificato.
- Fase 7:** Elaborate il quadro dei mezzi finanziari di cui abbisognate sulla base della vostra pianificazione finanziaria e presentate poi questo fabbisogno di capitale come richiesta al destinatario del Business Plan. Mostrate qual è l'utilità per il vostro partner se acconsente alla vostra richiesta di finanziamento e quali sono le sicurezze che offrite. Ha importanza soprattutto la prova di come in futuro vorrete tenere sotto controllo le finanze e la liquidità nella vostra azienda.

Consigli:

- Consiglio 1:** **Adattate di volta in volta il Business Plan ai singoli destinatari. Quali sono gli obiettivi concreti del vostro Business Plan e a chi si rivolgono?**
- Consiglio 2:** **Anche per il Business Plan la prima impressione è quella che conta. Completate perciò il Business Plan con degli allegati interessanti e significativi.**
- Consiglio 3:** **Considerate eventuali osservazioni critiche e ulteriori domande delle banche o di altri partner come occasione per ottimizzare continuamente il vostro Business Plan.**

1. Quadro d'insieme dell'azienda

Parola chiave	Domanda/e	Descrizione					Dettagli ¹⁾
1.1 Azienda	Quando è stata, ovvero, quando verrà fondata la nostra azienda? Di quanti collaboratori disponiamo oggi?	Fondata il:	Iscrizione RC a:	Forma giuridica:	Numero di collaboratori:		
1.2 Settore	Qual è il settore in cui operiamo? Qual è la nostra più importante offerta e qual è il nostro più importante gruppo di clienti ?	Settore:	Offerta più importante:		Gruppo di clienti più importante:		
1.3. Visione	In che direzione vogliamo andare con la nostra azienda? Qual è il nostro obiettivo a lungo termine ?						
1.4. Valori finanziari indicativi	Dove ci troviamo finanziariamente secondo la nostra ultima chiusura annuale ?	Fatturato:	Utile aziendale al lordo degli interessi e delle imposte:	Capitale proprio:	Capitale di terzi:		
	A quanto ammonta attualmente lo stato degli ordini ?						
1.5 Persone chiave	Chi sono le persone chiave, qual è la loro funzione e in che misura contribuiscono al successo dell'azienda?	Nome:	Funzione:		Partecipazione all'impresa in %:	Prestazione lavorativa nell'impresa in %:	

¹⁾ Allegati secondo il numero sul documento o registro nella cartella.
(Per la realizzazione di diversi allegati, sono disponibili gratuitamente modelli e liste di controllo nella toolbox su www.eStarter.ch oppure su www.ifj.ch.)

2. La situazione attuale e futura

Parola chiave	Domanda/e	Descrizione				Dettagli ¹⁾
2.1 Situazione oggi	Quali sono i principali punti di forza della nostra azienda?	-				
	Quali sono i principali punti deboli della nostra azienda?	-				
	Come ci differenziamo dai più diretti concorrenti ? Qual è la ricetta del nostro successo ?	Nome:	Fatturato:	In che cosa ci batte la concorrenza?	In che cosa siamo migliori della concorrenza?	
2.2 Situazione fra 3 anni	Quali sono le opportunità più importanti per la nostra azienda nel mercato?					
	Quali sono i più grossi pericoli per la nostra azienda?					
	Come si sviluppano le necessità dei nostri clienti ? Quali sono i vantaggi concreti che vogliamo offrire loro in futuro?					

¹⁾ Allegati secondo il numero sul documento o registro nella cartella.

(Per la realizzazione di diversi allegati, sono disponibili gratuitamente modelli e liste di controllo nella toolbox su www.eStarter.ch oppure su www.ifj.ch.)

3. Il mercato oggi e in futuro

Parola chiave	Domanda/e	Descrizione				Dettagli ¹⁾
3.1 Il nostro mercato oggi	Quali sono oggi le nostre offerte e in nostri gruppi di clienti .	Offerta:	Gruppo di clienti:	Numero clienti:	Quota di fatturato in %:	
3.2 Il nostro mercato fra 3 anni	Quali saranno le nostre offerte e i nostri gruppi di clienti fra 3 anni?	Offerta:	Gruppo di clienti:	Numero clienti:	Quota di fatturato in %:	

¹⁾ Allegati secondo il numero sul documento o registro nella cartella.
 (Per la realizzazione di diversi allegati, sono disponibili gratuitamente modelli e liste di controllo nella toolbox su www.eStarter.ch oppure su www.ifj.ch.)

4. Marketing

Parola chiave	Domanda/e	Descrizione			Dettagli ¹⁾
4.1 Clienti referenziali	Chi sono i nostri clienti referenziali e perché sono entusiasti di noi?	Nome:	Motivo per essere soddisfatti:	Quota di fatturato in %:	
4.2 Fidelizzazione del cliente	Cosa facciamo per fidelizzare la clientela?				

¹⁾ Allegati secondo il numero sul documento o registro nella cartella.
 (Per la realizzazione di diversi allegati, sono disponibili gratuitamente modelli e liste di controllo nella toolbox su www.eStarter.ch oppure su www.ifj.ch.)

4. Marketing

Parola chiave	Domanda/e	Descrizione			Dettagli ¹⁾
4.3 Vendita	Come procediamo per l'acquisizione di nuovi clienti e nuovi contatti ?				
4.4 Pubblicità	Cosa facciamo per far conoscere la nostra azienda?				
4.5 Partner	Chi sono i nostri più importanti partner di vendita o cooperazione ?	Nome:	Collaborazione:	Quota di fatturato in %:	

¹⁾ Allegati secondo il numero sul documento o registro nella cartella.

(Per la realizzazione di diversi allegati, sono disponibili gratuitamente modelli e liste di controllo nella toolbox su www.eStarter.ch oppure su www.ifj.ch.)

5. Infrastruttura e pietre miliari

Parola d'ordine	Domanda/e	Descrizione			Dettagli ¹⁾
5.1 Infrastruttura	Quali sono le misure previste nel quadro dell' infrastruttura (personale, organizzazione, ubicazione, ufficio, computer, produzione, magazzino, ecc.)?				
5.2 Fornitori	Chi sono i nostri più importanti fornitori ?	Nome:	Offerta:	Quota del volume d'acquisto in %:	
5.3 Pietre miliari	Quali sono le nostre prossime pietre miliari , cioè obiettivi intermedi ?	Pietre miliari		Chi:	Quando:
5.4 Investimenti	Quali investimenti sono previsti in futuro?	Investimento:		costi (Sfr.)	Quando
		Totale			3

¹⁾ Allegati secondo il numero sul documento o registro nella cartella.
(Per la realizzazione di diversi allegati, sono disponibili gratuitamente modelli e liste di controllo nella toolbox su www.eStarter.ch oppure su www.ifj.ch.)

6. Pianificazione finanziaria

Parola chiave	Domanda/e	Descrizione							Dettagli ¹⁾
			2 anni fa	Anno scorso	Budget (anno corrente)	Anno prossimo	Fra 2 anni	Fra 3 anni	
Indici di budget e di bilancio	Come si svilupperà la nostra azienda nei prossimi anni dal punto di vista finanziario? (in Sfr. x 1.000)	CONTO ECONOMICO							
		Fatturato netto							
		./. Spese di merci e materiali							
		Utile lordo							
		./. Spese di personale							
		./. Spese di marketing e di vendita							
		./. Altre spese di esercizio							
		./. Ammortamenti (di esercizio)							
		Utile aziendale al lordo degli interessi e delle imposte							
		./. Onere finanziario							
		./. Reddito finanziario							
		./. Imposte							
		Risultato d'esercizio							
		./. Risultato non d'esercizio (spese di reddito)							
		Utile netto							
		Dividendi							
		BILANCIO							
		Liquidità							
		Debitori							
		Capitale d'investimento							
		Creditori							
		Crediti bancari a breve termine							
Prestiti									
Ipoteche									
Restante capitale di terzi a lungo termine									
Capitale proprio									

¹⁾ Allegati secondo il numero sul documento o registro nella cartella.
(Per la realizzazione di diversi allegati, sono disponibili gratuitamente modelli e liste di controllo nella toolbox su www.eStarter.ch oppure su www.ifj.ch.)

7. Finanziamento

Parola chiave	Domanda/e	Descrizione	Dettagli ¹⁾
7.1 Fabbisogno di capitale	Qual è il fabbisogno di capitale che risulta dalla nostra pianificazione finanziaria ?		
7.2. Raccolta di capitali	Come e con quali partner dovrà essere raccolto il capitale necessario?		
7.3. Richiesta di finanziamento	Quali sono concretamente le nostre richieste alla banca o ad altri partner (fornitori, clienti, investitori privati, leasing, factoring, ecc.)?		
7.4 Utilità	Qual è l' utilità per il fornitore di capitale qualora dovesse venire incontro alla nostra richiesta?		
7.5 Sicurezze	Quali sicurezze possiamo e vogliamo offrire al nostro partner?		
7.6 Controlling	Con quali misure manteniamo le nostre finanze e la nostra liquidità costantemente sotto controllo ?		

¹⁾ Allegati secondo il numero sul documento o registro nella cartella.
(Per la realizzazione di diversi allegati, sono disponibili gratuitamente modelli e liste di controllo nella toolbox su www.eStarter.ch oppure su www.ifj.ch.)