

PattiChiari con l'economia: il Business Plan

1. Dati della classe

Nome della classe:

E-mail:

2. Dati insegnante di riferimento

Nome:

Cognome:

Telefono:

E-mail:

3. Riferimenti della scuola di provenienza

Nome scuola:

Città :

Indirizzo:

Telefono:

Per cominciare la tua classe deve decidere se la vostra futura azienda è di tipo profit (a scopo di lucro) o non profit (non a scopo di lucro).

4. La vostra futura azienda è di tipo profit o non profit?

Profit

Non profit

5. Su cosa si baserà il business della vostra azienda? Venderà beni materiali (alimentari, abbigliamento, ecc.) o servizi (per esempio, assistenza per anziani o il doposcuola dei bambini)? 5. La vostra futura azienda venderà beni o servizi?

Beni

Servizi

Quale scopo si propone di raggiungere la nuova azienda?

6. Scopo dell'iniziativa imprenditoriale

Il campo non può essere più lungo di 200 caratteri.

7. Nome dell'azienda che sarà creata

Il campo non può essere più lungo di 20 caratteri.

L'Executive Summary è una descrizione sintetica del progetto che state realizzando.

8. Executive summary

Il campo non può essere più lungo di 2000 caratteri. Caratteri non consentiti: < e >

In questo campo bisogna descrivere i prodotti/servizi che l'azienda si accinge a offrire, indicando quali bisogni dei consumatori vi prefiggete di soddisfare.

9. Descrizione dell'iniziativa

Il campo non può essere più lungo di 1000 caratteri. Caratteri non consentiti: < e >

La Mission rappresenta gli obiettivi generali dell'azienda.

10. Mission

Il campo non può essere più lungo di 1000 caratteri. Caratteri non consentiti: < e >

ANALISI DEL MERCATO

Come è articolata la vostra futura clientela? A chi vi rivolgete?

11. Elenco segmenti

Elenco tendenze

12. Descrizione

12.1 Impatto sulla domanda dei beni (o servizi) dell'azienda

Elenco concorrenti

13. Nome del prodotto

- 1. Dimensione**
- 2. Qualità dei beni/servizi**
- 3. Immagine concorrente**
- 4. Notorietà concorrente**
- 5. Disponibilità dei mezzi finanziari**
- 6. Competenza**

STRATEGIA

14. Elenco analisi SWOT

Esempio

| Analisi SWOT: visione sinottica | |
|---|--|
| Tabella 2x2, in ogni cella compare una delle aree dell'analisi (forze, debolezze, minacce opportunità) con relativa valorizzazione dell'intensità | |
| Forze Fattore A intensità 6 Fattore B intensità 10 Fattore C intensità 7 | Debolezze Fattore D intensità 6 Fattore E intensità 10 Fattore F intensità 7 |
| Opportunità Fattore L intensità 6 Fattore M intensità 5 Fattore N intensità 9 | Minacce Fattore G intensità 2 Fattore H intensità 4 Fattore I intensità 8 |

Definisci qui gli obiettivi strategici - economici, commerciali e di marketing – della vostra attività.

15. Quota di mercato che sarà raggiunta in tre anni

fino al 20%

20 - 40%

40 - 60%

oltre il 60%

16. Quota di consumatori soddisfatti che sarà raggiunta in tre anni

fino al 20%

20 - 40%

40 - 60%

oltre il 60%

17. Immagine dell'azienda che sarà conquistata in tre anni

elevata

media

bassa

Scelta dei segmenti obiettivo

18. Definisci il nome e la motivazione della scelta e grado di attività dei target prescelti

Questa parte del Business Plan è dedicata alla descrizione del posizionamento rispetto alla concorrenza: qual è il vantaggio competitivo della vostra azienda?

19. Prezzo e differenziazione dei prodotti dell'azienda rispetto ai concorrenti

Nome prodotto

Prezzo rispetto ai concorrenti

Differenziazione rispetto ai concorrenti

Il marketing mix: le azioni concrete della vostra strategia. Per ogni prodotto indica il bisogno della clientela da soddisfare, il beneficio che apporta e la motivazione a sostegno del beneficio.

20. Elenco prodotti

Tradurre in numeri le idee! Prova a stilare una previsione dei profitti derivati dal progetto imprenditoriale.

**21. Imposta il tuo Budget secondo lo schema qui di sotto
esempio**

| Prodotto | Prezzo | Vendite 2008 | Vendite 2009 | Vendite 2010 | Ricavi 2008 | Ricavi 2009 | Ricavi 2010 |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| Mio prodotto | € 25,00 | | | | € 25.000,00 | € 37.500,00 | € 50.000,00 |
| TOTALE | | | | | € 25.000,00 | € 37.500,00 | € 50.000,00 |
| ENTRATE | START UP | 2008 | 2009 | 2010 | | | |
| Capitale iniziale | € ,00 | | | | | | |
| Vendite | | € 25.000,00 | € 37.500,00 | € 50.000,00 | | | |
| TOTALE ENTRATE | € 40.000,00 | € 25.000,00 | € 37.500,00 | € 50.000,00 | | | |
| USCITE | START UP | 2008 | 2009 | 2010 | | | |
| Ristrutturazioni | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Arredamento | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Acquisti di materie e prodotti finiti | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Salari e provvigioni | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Pubblicità/Promozione | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Attività di distribuzione | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Trasporti | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Assicurazioni | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Affitto | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Utenze (telefono, elettricità ecc.) | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Servizi esterni | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Consulenze | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| Altri costi | | € ,00 | € ,00 | € ,00 | | | |
| TOTALE USCITE | | € 0,00 | € 0,00 | € 0,00 | € 0,00 | € 0,00 | € 0,00 |
| RISULTATO DELL'ANNO (Entrate - Uscite) | | € 0,00 | € 0,00 | € 0,00 | € 46.300,00 | | |
| CASH FLOW GENERATO | | € 35.700,00 | € 58.450,00 | € 92.920,00 | € 139.220,00 | | |

La prima impressione è un'opportunità unica per far capire agli altri quali sono i tuoi punti di forza. In questa sezione devi inserire la lettera di accompagnamento del Business Plan. È molto importante, perché costituisce il "biglietto da visita" dell'intero progetto e sarà la prima sezione del documento letto dalla giuria del concorso.

Cerca di riassumere con chiarezza i punti principali del progetto imprenditoriale che hai costruito, evidenziandone i principali punti di forza.

22. Lettera di presentazione