

**LESS IS MORE**

**MODELLO PER LA COMPILAZIONE DEL  
BUSINESS PLAN**

**PROGETTO D'IMPRESA**

**LESS IS MORE**

## **INDICE DEL BUSINESS PLAN**

- 1. SINTESI DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE**
- 2. LA COMPAGINE IMPRENDITORIALE**
- 3. LA BUSINESS IDEA**
- 4. IL MERCATO OBIETTIVO**
- 5. IL SETTORE E LA CONCORRENZA**
- 6. IL SISTEMA PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO**
- 7. PREZZO, COMUNICAZIONE E DISTRIBUZIONE**
- 8. LE PREVISIONI ECONOMICO-FINANZIARIE E RELATIVI COMMENTI**
- 9. IL RAPPORTO CON LA DISABILITA'**

## **1. SINTESI DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE**

Tale sintesi dovrebbe dare al lettore una chiara idea del progetto imprenditoriale e dell'opportunità di business che questo rappresenta. In una pagina si dovrebbe indicare:

- in che cosa consiste il progetto imprenditoriale in breve;
- descrizione dei principali servizi/prodotti offerti e quali sono i loro principali punti di forza rispetto ai prodotti concorrenti (perché è innovativo);
- quali opportunità di mercato si intende cogliere;
- quali sono i punti innovativi del progetto imprenditoriale;
- obiettivi produttivi e di redditività perseguite (fatturato, redditività, capitale proprio).

## **2.LA COMPAGINE IMPRENDITORIALE**

Il gruppo imprenditoriale

- Per ogni partecipante sintetizzare gli elementi rilevanti ai fini della riuscita del progetto evidenziando:
  - studi compiuti
  - esperienze professionali
  - competenze
  - motivazioni e mission

### **3. LA BUSINESS IDEA**

La formula imprenditoriale, sintetizza decisioni che possono essere ricondotte a tre categorie fondamentali:

- A chi si vuole offrire il prodotto/servizio (ovvero i segmenti di mercato ai cui si rivolge l'offerta);
- Che cosa si intende vendere (ovvero il sistema di prodotto nelle sue componenti materiali, immateriali ed economiche);
- Come si intende produrre e commercializzare (ovvero che tipo di struttura aziendale si intende sviluppare: la CATENA DEL VALORE).

I singoli elementi della formula imprenditoriale devono essere sviluppati in dettaglio nei paragrafi successivi, in essi vengono indicate alcuni punti che possono aiutare all'elaborazione del Business Plan, è chiaro che si dovranno sviluppare solo quei punti che risultano interessanti per descrivere la propria attività di business

## 4. IL MERCATO OBIETTIVO

- Bisogni sociali che si intendono soddisfare
- dimensioni e prospettive di sviluppo del mercato complessivo;
- descrizione delle caratteristiche del segmento o dei segmenti di mercato prescelti (tipologie di clienti e relativi bisogni, MODELLO D'ACQUISTO).

A solo titolo di esempio, si elencano di seguito possibili criteri di segmentazione per i beni di consumo e per i beni industriali:

1. per il mercato dei beni industriali: segmentazione geografica, economica (dimensione di clienti, settore di appartenenza, volumi acquistati, ruolo occupato nella catena produttiva e distributiva), caratteristiche organizzative dei clienti (semplici o complesse, imprenditoriali o burocratiche, ecc.) , benefici ricercati;
  2. per il mercato dei beni di consumo: segmentazione geografica, socio demografica (capacità di spesa, professione svolta, ....), segmentazione per stili di vita, comportamento del consumatore, benefici ricercati.
- potere contrattuale dei clienti: dimensione media dei clienti, numero di clienti, presenza di mercati alternativi, difficoltà per i clienti a passare da un fornitore all'altro;
  - dimensioni e prospettive di sviluppo del segmento/segmenti prescelti (tassi di crescita, determinanti della crescita, stagionalità/ciclicità) , dati a supporto delle proiezioni (risultati di ricerche di mercato, test effettuati, ecc.);
  - stima quantitativa del valore del segmento/i prescelti (fatturato, numero di clienti potenziali);
  - eventuale elenco clienti con i quali è già stata instaurata una relazione;
  - proiezione geografica dell'attività dell'impresa (locale, regionale, nazionale, estero).

## 5. IL SETTORE E LA CONCORRENZA

- struttura del settore:
  - economie di scala
  - importanza dell'esperienza
  - economie di scopo/raggio d'azione
  - i fornitori
    - chi sono?
    - che dimensioni hanno?
    - qual è il loro potere contrattuale?
    - disponibilità di fonti di approvvigionamento alternative?
    - costi di passaggio da un fornitore all'altro
    - ecc.
  - livello di differenziazione del prodotto/servizio offerto
  - i prodotti sostitutivi
  
- concentrazione del settore e quote di mercato dei principali concorrenti:
  - quanto è concentrato il settore?
  - chi sono i concorrenti più importanti?
  - che quota di mercato detengono?
  - dove operano?
  - a quali segmenti si rivolgono?
  - con quale offerta?
  - evidenziare, in particolare, i limiti dell'offerta dei concorrenti già operanti nel settore

## **6. IL SISTEMA PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO**

- descrizione del bisogno che si intende soddisfare;
- descrizione del prodotto/servizio offerto dall'azienda e dalle altre imprese che offrono eventuali prodotti o servizi complementari o correlati;
- descrizione degli elementi innovativi del servizio/prodotto rispetto al mercato attuale;
- motivi per i quali l'offerta risulta vantaggiosa per il cliente;
- vantaggi competitivi rispetto ai principali concorrenti

## **7. PREZZO, COMUNICAZIONE E DISTRIBUZIONE**

- Politica di prezzo: quantificazione, sconti e promozioni
- politica di distribuzione: scelta dei canali distributivi, organizzazione della forza vendita, distribuzione fisica dei prodotti;
- politica di comunicazione: tipologia degli investimenti in pubblicità, promozione delle vendite, direct marketing, utilizzo di Internet;
- accordi di commercializzazione/distribuzione;
- costi di commercializzazione.

## **8. LE PREVISIONI ECONOMICO-FINANZIARIE A 3 ANNI E RELATIVI COMMENTI**

L'obiettivo di un business plan è quello di realizzare un bilancio di previsione (conto economico e stato patrimoniale) che dimostri quanto la propria idea imprenditoriale sia redditizia e remunerati adeguatamente le risorse investite in azienda. Questa sezione dovrebbe contenere indicazioni su:

- Il fatturato/entrate dell'azienda
- Struttura di costi e redditività
- Gli investimenti necessari
- Flussi di cassa attesi nei primi due 3 anni di attività
- Break-even point
- Fabbisogno di start-up

Su quali basi si pensa che l'azienda potrà sostenersi a regime, dal punto di vista economico- finanziario?

Quali sono i principali rischi da gestire?

Quali le principali esigenze di supporto richieste?

## **9. IL RAPPORTO CON LA DISABILITA'**

Questa sezione dovrebbe contenere indicazioni su:

- Quali talenti nascosti da valorizzare;
- Come valorizzare i talenti delle persone disabili;
- Quale tipo di impatto (in termini di persone impiegate etc..) il progetto può avere sulle realtà della disabilità;
- Che tipo di “ritorno sociale” dall’esperienza di tale progetto per i disabili.