

## COME PIANIFICO IL MIO SVILUPPO?

## COME PRESENTO LA MIA IDEA IMPRENDITORIALE?

### **CHE COS'È IL BUSINESS PLAN**

È un documento in cui l'imprenditore illustra strategie produttive, commerciali, finanziarie della propria azienda.

Non è statico, anzi: nel corso degli anni, è bene adattarlo alle mutate condizioni competitive, sia a livello di sistema economico generale che di settore specifico.

### **PERCHÉ È UTILE**

Permette all'imprenditore stesso di valutare, numeri alla mano, la bontà della sua "idea" di business, in una fase in cui eventuali correzioni di rotta comportano costi non troppo elevati. Inoltre, è il documento che viene presentato a banche o ad altri investitori per convincerli a finanziare l'azienda. Con l'entrata in vigore di Basilea 2, in particolare, (Come calcolo la mia solvibilità? – Rilancio) è diventato lo strumento principale per accedere ai finanziamenti bancari di medio-lungo periodo.

### **CHE COSA CONTIENE**

Si compone di alcuni capitoli fondamentali, finalizzati a descrivere il progetto che l'imprenditore intende avviare:

#### **1. Idea imprenditoriale**

Scopo di questa sezione è fornire una breve descrizione dell'attività, illustrando i prodotti o i servizi che l'azienda offre od offrirà, i principali target di clientela, le persone alla guida dell'azienda, la strategia di ingresso nel mercato. Se si tratta di un'azienda già esistente, viene prevista una scheda sintetica con la storia per mettere in luce i fatti salienti e i risultati raggiunti

#### **2. Analisi del settore e del mercato**

In questo capitolo si cerca di rappresentare il contesto competitivo in cui l'azienda andrà a operare, in termini di concorrenza, prodotti, requisiti competitivi, fattori critici di successo. Viene poi dato spazio alla descrizione dei prodotti e dei servizi che si vogliono offrire, sottolineando eventuali innovazioni tecnologiche, peculiarità del prodotto o servizio offerto, vantaggi rispetto alla concorrenza. Importanti sono anche le informazioni sui processi produttivi e di approvvigionamento.

Il paragrafo dedicato alle ricerche e all'analisi di mercato serve a introdurre e a sviluppare le previsioni di vendita, attraverso la descrizione delle strategie di marketing, delle politiche di pricing, di distribuzione, promozione e pubblicità

### 3. Analisi patrimoniale e previsioni economico-finanziarie

Questa parte presenta una serie di proiezioni economico-finanziarie ed evidenzia gli investimenti che si rendono necessari con la stima dei tempi di rientro. Obiettivo: consentire all'investitore di comprendere il rendimento che può ragionevolmente aspettarsi e al finanziatore di valutare la capacità dell'impresa di rimborsare i prestiti

### 4. Finanziamento

Qui è necessario indicare il capitale che l'azienda richiede, in relazione ai progetti di investimento, alle stime delle vendite e dei flussi di cassa descritti in precedenza.

In questa sezione è importante descrivere dettagliatamente come verrà impiegato il capitale richiesto: quale parte in acquisto di immobilizzazioni, beni strumentali, attività di ricerca e sviluppo, marketing, ecc. ponendo particolare accento su quegli impieghi più facilmente liquidabili

### CHE COSA EVITARE

- Rappresentare numeri poco realistici o troppo aggressivi può essere controproducente agli occhi dei potenziali investitori e finanziatori
- Comunicare in modo poco chiaro e diretto gli obiettivi finali e intermedi può scatenare dubbi o fraintendimenti
- Essere poco rigorosi sui dati e sulle informazioni può essere pericoloso, soprattutto se non si considerano con attenzione eventuali normative che incidono direttamente sull'attività
- Delegare la stesura a consulenti competenti è utile ma è fondamentale partecipare attivamente alla fase di preparazione: è un'occasione forse unica per esaminare i vari aspetti dell'attività e valutare le conseguenze derivanti dall'implementazione di strategie alternative
- Trascurare l'analisi della concorrenza può essere letto come un atteggiamento di eccessiva fiducia, foriero di errori nelle stime e nelle previsioni

Per approfondimenti [www.bnl.it/SupportingFiles/Guida\\_redazion\\_BP\\_01.pdf](http://www.bnl.it/SupportingFiles/Guida_redazion_BP_01.pdf)