

Compila il business plan per dettagliare la tua idea di business

Il Business Plan è il documento che definisce gli obiettivi finanziari e commerciali di un individuo.

Il programma Erasmus per Giovani Imprenditori (EYE) non fornisce un modello di Business Plan, lo stesso può essere presentato nei seguenti formati: DOC, PDF, PPT o simili

La dimensione del file non può superare i 500kb

Lingua: Inglese (una lingua diversa potrebbe essere richiesta dall'organizzazione intermedia - IO).

Il Business Plan deve contenere (per ciascun punto, almeno 800 – massimo 2.000 caratteri):

- Una descrizione dettagliata del prodotto o dei servizi offerti dalla propria idea Imprenditoriale;
- Un'analisi di mercato chiara e dettagliata che includa una definizione e una valutazione del mercato di riferimento, analisi della concorrenza, piano marketing e vendite;
- Un piano finanziario triennale, compresa un'analisi di pareggio. Si prevede che i candidati presenteranno un piano aziendale completo e una sintesi del piano aziendale anno per anno.

Il Business Plan sarà valutato dall'organizzazione intermedia per l'assenso alla tua candidatura. Si devono rispettare i criteri di ammissibilità per poter essere esaminati dalla Commissione europea.

Il sommario del piano aziendale deve essere presentato nel modulo di domanda in inglese (nel sito Web di Erasmus per giovani imprenditori). (almeno 800 – massimo 2.000 caratteri)

-
-

Cos'è un business plan? Obiettivi e destinatari

Obiettivo principale del business plan è aiutarti a dettagliare più affondo la tu idea di business, così da valutare al meglio le strategie da mettere in campo per migliorarla e attuarla. Inoltre ti sarà più facile raccontare il tuo progetto a potenziali partner, sostenitori e finanziatori della tua idea.

I destinatari del business plan sono:

1. il professionista, che ha bisogno di capire se la sua idea di business ha probabilità di successo. Il business plan serve proprio per raccogliere maggiori informazioni al riguardo;

2. *il team*, che dopo l'avvio del progetto può usare il business plan per pianificare le attività. Il business plan diventa una guida, da aggiornare e rivedere periodicamente, che indica gli obiettivi parziali da raggiungere (**milestones**);

3. *gli investitori esterni*, che devono decidere se investire sull'idea di business, dando fiducia al professionista e all'eventuale suo team, oltre che valutare il progetto nella sua integrità, fattibilità e sostenibilità.

Lo stile e la modalità di scrittura del business plan

Le fasi che il business plan deve comprendere sono: descrizione dell'idea, fattibilità, avvio, gestione e raggiungimento degli obiettivi prefissati.

E' un documento importante e pertanto deve avere un taglio professionale e deve essere scritto in un linguaggio molto chiaro ed efficace; deve essere curato nel contenuto e nella forma di presentazione e chi lo redige deve sempre tener presente che esso è la risposta alla domanda: "*questo progetto è concreto a tal punto da essere supportato?*"

Un ruolo primario è svolto dalla presentazione dei contenuti (testi brevi, parole chiave, immagini, ecc.) che deve essere scorrevole, efficace (senza cadere nella ridondanza) e andare subito al cuore dei contenuti che si vogliono evidenziare.

Il business plan deve essere:

1. esauriente e sintetico allo stesso tempo;
2. comprensibile anche ai non addetti ai lavori;
3. basato su previsioni sensate, studiate e facilmente verificabili;
4. vicino alla realtà, evidenziando i punti di forza e di debolezza che attendono l'attività professionale;
5. completo rispetto alle informazioni, esplicitando i costi, i ritorni finanziari attesi e il rientro degli investimenti.

Comincia a compilare il tuo business plan!!!

1. EXECUTIVE SUMMARY

Breve introduzione in cui si presenta l'idea di business, l'executive summary rappresenta la parte più importante del business plan, perché è la prima che viene letta. Deve essere lunga al massimo una pagina e deve contenere la value proposition, cioè gli obiettivi che l'attività vuole perseguire.

La maggior parte delle volte, la sintesi serve a chi la legge per decidere se proseguire nella lettura oppure lasciare perdere e scartare l'idea. In effetti molte sintesi fanno già capire che l'idea di business è assolutamente inconsistente e/o insostenibile. Si consiglia di redigerla o di rivederla a conclusione della redazione del Business Plan.

2. ANALISI

Una analisi attenta tiene conto di differenti aspetti, per questo ti chiediamo di descrivere in dettaglio ciascuno di essi in maniera chiara e inequivocabile:

- 2.1 *mercato obiettivo* – fornisci dati e riferimenti sul settore/mercato in cui si intende operare (riferimenti a studi di settore, statistiche, dati utili a dimostrare l'esigenza della domanda a cui risponde l'idea di business);
- 2.2 *benchmarking* (fai una analisi comparata con altre realtà a cui potersi ispirare, sia a livello locale, che nazionale e internazionale);
- 2.3 *competitors* (chi c'è già nel mercato? Come si muove? In cosa siamo differenti?)
- 2.4 *clienti/utenti* (a chi intendiamo offrire il nostro "prodotto/servizio"? E' possibile identificare una nicchia ben definita di clienti/utenti? A quale fabbisogno specifico si sta rispondendo?)

3. Descrizione del prodotto/servizio

Rappresenta la parte più facile da scrivere per un giovane professionista perché si tratta di raccontare la sua idea. Tuttavia, è meglio non esagerare con troppi dettagli tecnici ma è bene concentrarsi sulle caratteristiche del prodotto/servizio che soddisfano i bisogni del potenziale cliente.

4. Organizzazione dello studio

Descrivi come potrebbe essere la tua attività professionale, immaginando che sia già costituita e operativa. Descrivi quali e quante persone saranno necessarie per gestire la tua attività e che ruolo avranno. Descrivi anche quale immagini sia il tuo ruolo e che tipo di forma giuridica vorrai darle (partita iva, cooperativa, altro)

5. Il piano di marketing

Il piano di marketing serve a capire come si intende raggiungere il target di clienti e gli obiettivi di fatturazione. Il marketing è uno degli elementi più critici per il successo di un'attività: non basta soltanto avere un prodotto/servizio valido, bisogna soprattutto saperlo vendere in maniera efficace. Gli aspetti principali sui quali il marketing si concentra sono:

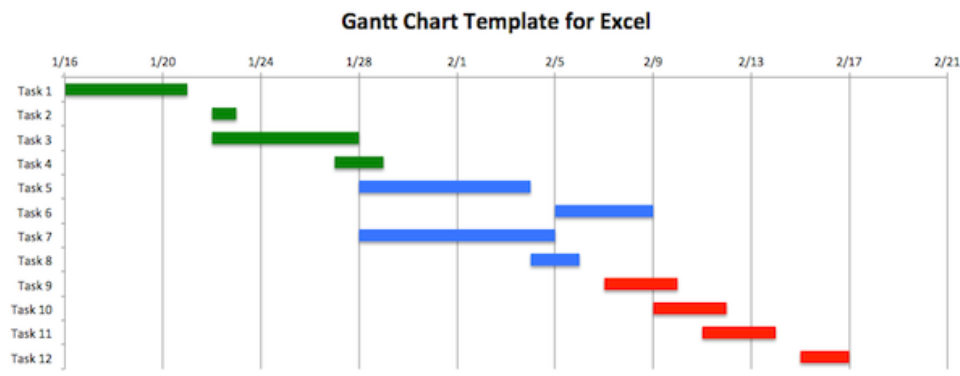
- 1.1 *i canali di comunicazione* (ossia i canali attraverso cui intendi comunicare il tuo prodotto/servizio per attrarre clienti/utenti)
- 1.2 *i canali di commercializzazione* (ossia i canali attraverso cui intendi promuovere e vendere il tuo prodotto/servizio)

5. Analisi SWOT e Gantt

Per riflettere sulla propria idea di business e per raccontarla agli altri, è importante utilizzare il modello di analisi *SWOT* (MATRICE) che tiene conto dei "punti di forza, punti di debolezza delle opportunità e dei rischi/minacce che riguardano il tuo progetto imprenditoriale. Ti chiediamo pertanto di redigere la matrice SWOT per il tuo progetto compilando tutti i 4 campi.

<p>PUNTI DI FORZA</p>	<p>PUNTI DI DEBOLEZZA</p>
<p>OPPORTUNITA'</p>	<p>RISCHI / MINACCE</p>

Altro importante punto su cui riflettere dettagliatamente per programmare le strategie di lancio e di management della fase di startup dell'attività professionale è il diagramma di GANTT, ossia uno schema temporale in cui inserire le attività che si intende svolgere spalmate lungo l'asse del tempo, in un arco previsionale di minimo tre anni. Potete compilare il vostro GANTT usando l'exel o altri programmi ad hoc.



6. Il piano economico-finanziario

Uno degli elementi fondamentali del business plan è il piano economico-finanziario previsionale. Una buona strategia di avvio di una attività prevede una simulazione realistica e sostenibile che ci permetta di:

1. *definire le fonti di finanziamento*, ossia finanzia i costi di avvio, gli investimenti iniziali, l'acquisto di apparecchiature e/o licenze e altro...
2. *redigere una tabella costi/ricavi*, ossia una simulazione su base triennale in cui viene calcolato e dettagliato il BREAK EVEN POINT, ovvero il punto o momento in cui la nostra attività professionale vedrà il pareggio dei costi e investimenti iniziali con i ricavi che nel frattempo abbiamo iniziato a generare.

Per queste descrizioni puoi utilizzare un modello excel dove inserire i costi e i ricavi e verificare i pareggi o i guadagni.

1. Descrivi in questa sezione quali sono le fonti di finanziamento che prevedi per il primo triennio della tua attività imprenditoriale

	FINANZIAMENTO	DESCRIZIONE DELLA FONTE	CAUSALE
FASE DI LANCIO	€	<i>ad es. investimento personale o prestito bancario</i>	ad es. acquisto apparecchiature o fitto sedi
	€		
PRIMO ANNO	€		
	€		
SECONDO ANNO	€		
	€		
TERZO ANNO	€		
	€		

2. Dettaglia i costi e i ricavi dei primi tre anni di attività, dimostrando che al terzo anno (o prima) la tua attività sarà in grado di raggiungere il pareggio.

	COSTI		RICAVI	SITUAZIONE
PRIMO ANNO	€	>	€	
SECONDO ANNO	€	>	€	
TERZO ANNO	€	=	€	BREAK EVEN POINT
QUARTO ANNO	€	<	€	GUADAGNI