

BUSINESS
PLAN



COS'E'?

UN BUSINESS PLAN

Un **Business Plan** è la rappresentazione concisa e precisa di un **piano aziendale** con un'attenzione particolare agli aspetti finanziari.

E' un documento importantissimo che ha come finalità ultima quella di identificare i risultati economico-finanziari conseguibili, definire le risorse da impiegare e identificare rischi e opportunità del mercato, nel **medio periodo** (3-5 anni) di un'idea imprenditoriale.

Il Business Plan, deve essere limitata al minimo in termini di volume, ma estremamente chiaro ed esauriente in modo da attirare e focalizzare immediatamente l'attenzione sulle potenzialità salienti del business.

Una struttura ideale prevede nei singoli capitoli analisi dettagliate, progetti, misure, ecc. da poter allegare in caso di necessità o impiegare nelle negoziazioni a sostegno del proprio piano.

A COSA SERVE?

UN BUSINESS PLAN

Un **Business Plan** serve fundamentalmente per 2 scopi:

1. Per sapere se un Business (esistente o in fase di lancio) è in grado di generare utili negli anni a venire (3-5 anni) e quali sono i rischi e le opportunità dell'attività imprenditoriale.
2. Per richiedere dei finanziamenti : sia che si voglia rispondere ad un bando di finanziamento che chiedere un prestito ad una banca o trovare degli investitori, il documento-base per essere convincente agli occhi di questi partner strategici ed assicurarsi il loro entusiasmo è il Business Plan: senza di esso nessuna discussione sarebbe possibile.

Il Business Plan è quindi fondamentale per le Start-Up e le imprese già avviate che necessitano di cercare finanziamenti e di sapere se l'idea imprenditoriale è sostenibile.

IL NOSTRO METODO

- Offriamo ai nostri clienti un **lavoro su misura**. Quali sono gli obiettivi concreti del vostro Business plan e a chi si rivolgono? Personalizziamo il vostro piano ai singoli destinatari rispetto alle richieste, argomentazioni, formulazioni e allegati, ecc.: per questo motivo potrà essere necessario elaborare diverse versioni. Considerate il Business plan come un mezzo di orientamento. Noi adegueremo la sua forma ed il contenuto alle vostre esigenze particolari.
- Realizziamo una **presentazione impattante**. Per il Business plan è importante la prima impressione del ricevente: per questo motivo realizziamo presentazioni interessanti con allegati chiari ed esaurienti.
- Verifichiamo la **coerenza della pianificazione**. Poniamo la massima attenzione affinché il vostro piano sia coerente in tutti i suoi punti: gli obiettivi di fatturato prefissati possono essere raggiunti con le azioni di marketing definite e con la pianificazione del personale? Gli adeguamenti infrastrutturali sono al passo con la crescita? Sono stati considerati tutti i costi e gli investimenti necessari? I tempi di attuazione sono realistici?

IL NOSTRO METODO

- Consideriamo il “**Worst Case**”. Per la vostra sicurezza prendiamo in considerazione diversi scenari in fase di pianificazione finanziaria: un “Management Case” realistico con i vostri obiettivi di bilancio effettivi ed un “Worst Case” in cui tutto “dura il doppio e costa il doppio, ed allo stesso tempo si raggiunga soltanto la metà del fatturato...”.
- Supportiamo **verifiche mensili** sulla situazione economica. Il Business plan crea i requisiti necessari per un controlling mensile cioè un confronto coerente tra la situazione reale e quella nominale in merito ai contatti con la clientela, offerte, incarichi, fatturati, costi e soprattutto la liquidità. Su richiesta del cliente implementiamo il follow-up mensile.
- **Aggiorniamo il vostro Business plan.** Sebbene il piano si riferisca ai prossimi 3 anni, il processo di pianificazione deve svolgersi in modo dinamico. Su richiesta adeguiamo il Business plan alle condizioni attuali e alle nuove priorità. Integriamo nel documento le conoscenze ottenute con il controlling mensile (almeno una volta l’anno).

LA STRUTTURA

Un Business Plan ha una **struttura ricorrente**.

PMI Consulting però cerca di **personalizzarla** di volta in volta in modo da porre l'accento sui punti di forza del progetto, scegliendo il «**tono di voce**» della presentazione più idoneo rispetto all'interlocutore finale.

Per esempio, se il Business Plan verrà utilizzato per richiedere un finanziamento in banca, a parità di contenuti/risultati economici il taglio e la presentazione grafica sarà molto formale ed asciutta.

LA STRUTTURA

La **struttura ricorrente** è la seguente:

- **Executive summary** : in 3-4 pagine bisogna essere in grado di esprimere tutti i concetti forti e distintivi della proposta imprenditoriale ed i risultati economico-finanziari attesi nei prossimi 3-5 anni
- **L'idea imprenditoriale**: descrizione dell'idea imprenditoriale, identificare il target di riferimento ed il potenziale di mercato oggi ed in futuro
- **Analisi dello scenario competitivo**: identificare i concorrenti e mappare plus/minus rispetto all'idea imprenditoriale
- **Argomentazioni marketing**: identificare chiaramente perché il nostro progetto è migliore della concorrenza (value proposition design)
- **SWOT analysis** : identificazione punti di forza/debolezza/opportunità(rischi)
- **Strategia del Lancio** : identificare le attività marketing, commerciali, organizzative che l'azienda deve porre in essere per avviare l'attività
- **Il Piano economico dei prossimi 3-5 anni** : identificazione del conto economico realizzabile dell'attività nei prossimi 3-5 anni. Identificazione del cash-flow del 1^o anno ed identificazione delle risorse finanziarie per l'avvio dell'attività
- **Worst case** : identificazione del «peggiore dei piani», cioè in rischio massimo che l'azienda potrebbe incorrere se tutto andasse male (ricavi più bassi e costi più alti).

IN QUANTO TEMPO

La sua formulazione non è un processo unico e standardizzabile.

Poiché lavoriamo a strettissimo contatto con il committente per poter integrare nel Business Plan lo «spirito dell'imprenditore», la durata della realizzazione del documento dipende molto sia dalla disponibilità e reattività del committente che dalla complessità del business.

Date le premesse di cui sopra, in linea generale un Business Plan può durare da un minimo di 1 mese e mezzo ad un massimo di 3.

QUANTO COSTA

Ogni preventivo è un caso a sé e tiene in considerazione i fattori prima anticipati.

Dovendo fornire un ordine di grandezza, il costo di un Business Plan si può aggirare tra i 1.500€ - 9.500€ + IVA.

PROJECT
LEADER

Project Leader per l'attività di Business Plan è **Paola Ronchi**.



Paola Ronchi è un **consulente esperto** con una carriera di oltre 25 anni in aziende multinazionali, maturata in ruoli apicali (3 direzioni generali).

Direzione strategica del business, gestione d'impresa, implementazione dei piani di azione (marketing e commerciale), responsabilità diretta del P&L e riorganizzazione aziendale sono gli ambiti prediletti.

Contattaci: info@pmiconsulting.eu
www.pmiconsulting.eu