

F&A News del 10 Ottobre 2014.

Business Plan | Cos'è e a cosa serve.

Vuoi capire se la tua idea imprenditoriale è valida?

Vuoi ridurre al minimo i rischi che la tua impresa possa fallire?

Vuoi mettere ordine e capire cosa sta realmente accadendo nella tua azienda?

Cerchi partner o investitori?

Vuoi cedere la tua attività?

Per queste domande e molte altre ancora la risposta è: Business Plan.

Cos'è il Business Plan?

C'è la diffusa convinzione che il Business Plan sia un inutile documento necessario solamente per ottenere un finanziamento dalla banca. Ma in quanti sanno realmente cos'è il Business Plan?

Si tratta di un documento che serve da guida per l'imprenditore, per considerare a fondo i punti di forza e di debolezza della sua idea; è il modo con cui si studiano il mercato e le sue caratteristiche; è lo strumento che si utilizza per conoscere i propri concorrenti e il loro modo di agire; è il modo con cui l'imprenditore vende la sua idea.

Si tratta, in sostanza, di rispondere alle seguenti domande:

- Cosa intendiamo fare?
- Perché?
- Quale è l'ambiente competitivo?
- Come pensiamo di essere competitivi?
- Quanto ci aspettiamo in termini di risultati economici?

Funzioni del Business Plan.

Redigere un corretto business plan serve in primo luogo all'imprenditore per valutare la fattibilità di una qualunque iniziativa, per capire se le opportunità a essa correlate siano superiori ai rischi cui si andrà incontro, per individuare un'adeguata copertura finanziaria e così via. Scelte "istintive" possono anche rivelarsi fortunate, ma le probabilità che qualcosa non vada esattamente così come ci si attende sono sicuramente superiori a quelle di una perfetta riuscita.

Redigere un corretto business plan serve anche per monitorare l'andamento della propria azienda.

Una volta assolte queste imprescindibili funzioni interne, il business plan trova un suo concreto utilizzo anche all'esterno dell'impresa, come efficace e diretto mezzo di comunicazione nei confronti di banche, potenziali partner, finanziatori e così via.

In sintesi le principali funzioni del business plan sono:

- Strumento di analisi per valutare la fattibilità di una nuova iniziativa;
- Strumento di pianificazione per valutare nuovi programmi di investimento;
- Strumento di monitoraggio e controllo delle dinamiche di sviluppo dell'attività;
- Strumento di apprendimento e approfondimento interno;
- Richiedere finanziamenti esterni;
- Concorrere ad agevolazioni pubbliche;
- Promuovere nuovi rapporti commerciali;
- Conseguire certificazioni ambientali e di qualità.

6. Il mercato di sbocco e la concorrenza;
7. Il piano di marketing;
8. L'organizzazione dei fattori produttivi;
9. Il piano finanziario: calcolo dei rischi finanziari e della redditività del progetto;
10. Proiezioni economico-finanziarie dell'impresa.

Fasi del Business Plan.

Le fasi per costruire un Business Plan sono:

1. L'orizzonte temporale di riferimento;
2. Presentazione dei soggetti promotori;
3. Sintesi di progetto: idea imprenditoriale e sue peculiarità;
4. L'imprenditore: profilo del titolare (esperienze, competenze distintive, capacità)
5. Il prodotto/servizio e tipologie di bisogni che si intende soddisfare;