

MODELLO PER LA CREAZIONE DI UN BUSINESS PLAN

RICHIEDENTE

Azienda,
ragione sociale

Indirizzo

Persona di contatto

Numero di telefono

E-mail

Luogo e data

Firma e
qualifica della
persona autorizzata

1. DESCRIZIONE DELLA STRUTTURA SOCIETARIA

Cenni storici (quando e da chi è stata costituita la società, lo sviluppo avuto dall'azienda, i successi di maggior importanza)

Attuale struttura societaria (forma giuridica e struttura organizzativa nel caso di gruppi)

Composizione del Consiglio d'amministrazione (nome, cognome, data di nascita, domicilio, nazionalità) e degli azionisti.

Profilo del management, esperienza e ruolo all'interno della società (allegare i curriculum vitae del management)

Localizzazione della sede giuridica, amministrativa ed operativa

2. INDICAZIONI CONCERNENTI IL PROGETTO

Descrizione del progetto

Motivazione strategica dell'investimento

Caratteristiche del prodotto e/o servizio (gamma, qualità, forze e debolezze, ecc.)

Carattere innovativo del progetto (elenco dei nuovi prodotti, innovazioni tecnologiche a livello di impianti, in cosa consiste l'innovazione, luogo di realizzazione dell'investimento)

3. ATTIVITÀ

Descrizione dettagliata del processo produttivo, dei prodotti e/o servizi offerti alla clientela

Eventuali partner nel processo produttivo

Eventuali partner nel processo di vendita

Organigramma del reparto produzione, vendita e amministrazione

Capacità di produzione e stoccaggio

Numero dei dipendenti assunti a tempo pieno, tempo parziale ed ausiliari

Posizioni che dovranno essere ancora ricoperte

4. MERCATO E CONCORRENZA

Mercato e clienti di riferimento

Volume del settore (cifra d'affari o numero pezzi venduti), trend del mercato (tasso di crescita preventivato dal mercato) e bisogni dei clienti

Segmentazione della clientela (criteri demografici, geografici e altro ancora)

Aziende concorrenti (nome, sede sociale, attività) o possibili concorrenti

Prodotti concorrenti (gamma, caratteristiche del prodotto/servizio, prezzo, condizioni di pagamento, termini, servizio post-vendita)

Dipendenze da debitori, fornitori ed altro (principali clienti e fornitori)

Prodotti sostitutivi

Barriere all'entrata (fabbisogno di capitale, economia di scala, vantaggi assoluti di costo, differenziazione di prodotto, accesso ai canali di distribuzione, barriere istituzionali e legali)

Punti forti e deboli rispetto alla concorrenza

Opportunità future

Strategia di marketing (prezzi, mezzi di comunicazione, politica di vendita, canali di distribuzione, budget)

5. VALUTAZIONE E GESTIONE DEI RISCHI

Rischi interni

Rischi commerciali

Rischi finanziari

Rischi esterni

Rischi di cambio

Rischi ecologici

6. ASPETTI FINANZIARI

Ripartizione della cifra d'affari per mercati di vendita e per diverse famiglie di prodotti

Inventario del parco veicoli

Elenco dei contratti leasing

Distinta dei prestiti aziendali (importo, garanzie, piano di rimborso, interessi)

Piano dell'investimento iniziale previsto e relativo finanziamento

Previsione di futuri investimenti

Schema: Bilancio per i prossimi 3 anni

ATTIVO	1. anno	2. anno	3. anno
Sostanza circolante			
Liquidità (cassa, posta, banca, titoli)			
Crediti (debitori)			
Lavori in corso			
Inventario (stock merci finite e materiale)			
Ratei attivi (transitori attivi)			
<u>Totale sostanza circolante</u>			
Sostanza fissa			
Investimenti finanziari			
Macchinari e attrezzi			
Macchine d'ufficio, mobilio			
Computer			
Veicoli			
Immobilizzazioni materiali (immobili e terreni)			
Immobilizzazioni immateriali (brevetti, licenze)			
<u>Totale sostanza fissa</u>			
<u>Totale attivi</u>			

PASSIVO	1. anno	2. anno	3. anno
Capitale dei terzi a breve termine			
Debiti (creditori)			
Debiti finanziari (verso banche, ecc.)			
Altri debiti (IVA, dividendi scaduti, ecc.)			
Ratei passivi (transitori passivi)			
<u>Totale capitale dei terzi a breve termine</u>			
Capitale dei terzi a lungo termine			
Debiti (verso banche, ipoteche, leasing, ecc.)			
Altri debiti			
Accantonamenti			
<u>Totale capitale dei terzi a lungo termine</u>			
Capitale proprio			
Capitale proprio/azionario/sociale			
Riserve			
Utile/Perdita riportati			
Risultato d'esercizio			
<u>Totale capitale proprio</u>			
<u>Totale passivi</u>			

Schema: Conto economico per i prossimi 3 anni

CONTO ECONOMICO	1. anno	2. anno	3. anno
Fatturato			
- Costi merci, materiale e prestazioni di terzi			
= Risultato lordo (Utile lordo)			
- Spese per il personale			
- Pigioni			
- Manutenzioni, riparazioni, leasing			
- Spese di trasporto			
- Assicurazioni			
- Spese energetiche			
- Spese amministrative			
- Spese pubblicitarie			
- Costi diversi			
- Interessi passivi			
+ Interessi attivi			
- Ammortamenti			
= Risultato d'esercizio			
- Costi straordinari			
+ Ricavi straordinari			
- Costi non operativi			
+ Ricavi non operativi			
- Imposte			
= <u>Utile o perdita d'esercizio</u>			

I criteri di calcolo delle spese future dovranno essere indicati separatamente.

Schema: Piano di liquidità

PIANO DI LIQUIDITÀ	Anno		Gennaio		Febbraio		Marzo		...
	Prov.	Eff.	Prov.	Eff.	Prov.	Eff.	Prov.	Eff.	
Vendite a contanti									
+ Incasso da debitori									
+ Altri ricavi									
= Totale incassato									
Pagamenti merci e materiale									
+ Stipendi, salari, oneri sociali									
+ Pubblicità									
+ Imposte									
+ Interessi su capitali (compr. nuovo finanziamento)									
+ Ammortamento finanziamento (su 5 anni)									
+ Polizza assicurative									
+ Spese amministrative									
+ Pigioni									
+ Spese elettricità, acqua, gas, ecc.									
+ IVA									
= Totale pagamenti									
<u>Versamenti e pagamenti (lordo)</u>									
+ Altri versamenti									
+ Conferimenti da privato									
+ Aumenti di capitale									
- Altri pagamenti									
- Prelievi privati									
= <u>Versamenti e pagamenti (netto)</u>									
+ Fondo cassa, posta, banca									
= <u>Surplus/Fabbisogno finanziario</u>									
Destinazione Surplus									
Copertura del Fabbisogno finanziario									

