



Allegato 2

BUSINESS PLAN

[NOME IMPRESA]

NOME PROPONENTE

Sommario

1. STRUTTURA DELL'IDEA D'IMPRESA.....	3
1.1 L'idea d'impresa [max 3 pag.]	3

1.2 La società – costituita o da costituirsi (start-up)	5
1.3 Il mercato e il settore economico di riferimento [max 2 pag.]	6
2. IL PIANO D’IMPRESA	7
2.1 Il piano di marketing [max 3 pag.].....	7
2.2 Il piano degli investimenti	9
2.2.1 Immobilizzazioni materiali	9
2.2.2 I costi operativi	10
2.2.3 Compensi e salari*	11
2.2.4 Informazioni sulla coerenza e per comprendere il calcolo del business plan.....	12
2.3 Il piano delle vendite e la coerenza finanziaria	13
2.4 Commento al piano finanziario semplificato, predisposto in Excel [max 2 pag.]	15

1. STRUTTURA DELL'IDEA D'IMPRESA

1.1 L'idea d'impresa [max 3 pag.]

1.1a L'idea

1.1b I vantaggi e le opportunità

1.1c Ricerca di mercato, indagini

1.1d La politica di marketing

1.1e Gli obiettivi

DESCRIZIONE DEL PRODOTTO O SERVIZIO	
<i>Prodotti/ Servizi</i>	<i>Descrizione</i>
1. Prodotto A:	
2. Prodotto B :	
3. Servizio A:	
4. Servizio B:	

TIPI DI CLIENTE E ANALISI DEI BISOGNI	
Tipologie di clienti	Bisogni soddisfatti

--	--

Zone geografiche interessate dalle vendite

Zone	Previsioni		
1.			
	Anno 1	Anno 2	Anno 3
2.			
	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Totale	<u>Osservazioni</u>		
	Anno 1	Anno 2	Anno 3

Esportazioni verso altri Paesi	Previsioni		
1. Nome Paese	<u>Descrizione:</u>		
	Anno 1	Anno 2	Anno 3
	€	€	€

TOTALE	Anno 1	Anno 2	Anno 3
	€	€	€

1.2 La società – costituita o da costituirsi (start-up)

Riferimenti:

Ragione Sociale	
Data di costituzione	
Operativa da	
Forma giuridica	
Capitale sociale	
Sede	

DA COMPILARE CON I DATI DEI SOCI E DELLE FUNZIONI CHIAVE NELL'IMPRESA

Nome e Cognome	Ruolo nell'impresa	Compiti all'interno dell'impresa

1.3 Il mercato e il settore economico di riferimento [max 2 pag.]

CONCORRENTI				
Prodotto/servizio	Concorrente	Descrizione	Livello di qualità	Prezzo

PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA	
Punti di forza	Punti di debolezza
•	•

OPPORTUNITA' E RISCHI	
Opportunità	Minacce
•	•

2. IL PIANO D'IMPRESA

2.1 Il piano di marketing [max 3 pag.]

PRODOTTI E PREZZI			
Tipo di prodotto/servizio	Qualità	Prezzo	Servizi post-vendita

MODALITA' DI DISTRIBUZIONE E VENDITA	

2.2 Il piano degli investimenti

2.2.1 Immobilizzazioni materiali

FORNITURE (esempi)		
Forniture necessarie	Forniture potenziali	Prezzo Totale
1. Mobili per l'ufficio		
2. Computer e Macchine per l'ufficio		
3. Automobile		
4. Macchine di produzione		
5. Climatizzazione ufficio		
7. Spese rinnovo locali (dipintura, impianti, allacciamenti, reti, wi-fi)		
8. Gruppo elettrogeno		
9. Telefoni fissi e portatili		
TOTALE FORNITURE		

2.2.2 I costi operativi

COSTI OPERATIVI		
Costi operativi (esempi...)	Mensili	Annuali
1. Affitti		
2. Servizi pulizia		
3. Assicurazioni		
4. Utenze telefoniche		
5. Cancelleria		
6. Trasporti, carburanti, etc...		
7. Pubblicità, marketing		
8. Sicurezza		
9. Contabilità e paghe		
10. Viaggi e trasferte		
11. Oneri bancari		
TOTALE COSTI OPERATIVI		

2.2.3 Compensi e salari*

Nome e Cognome	Compenso Netto	Imposte e previdenza	Compenso lordo
		<i>Ex. 35%</i>	

***In caso di approvazione della proposta sarà richiesta certificazione della regolarità dei rapporti contrattuali in essere, da parte del legale rappresentante.**

2.2.4 Informazioni sulla coerenza e per comprendere il calcolo del business plan

- **Le materie prime**
- **Il personale**

2.3 Il piano delle vendite e la coerenza finanziaria

Anno I

	<i>Gen</i>	<i>Feb</i>	<i>Mar</i>	<i>Apr</i>	<i>Mag</i>	<i>Giu</i>	<i>Lug</i>	<i>Ago</i>	<i>Set</i>	<i>Ott</i>	<i>Nov</i>	<i>Dic</i>	<i>Tot.</i>
ACQUISTO MATERIE PRIME													
VALORE ACQUISTO MATERIE PRIME													
VENDITA DI PRODOTTO (numero di pezzi)*													
VENDITA DI PRODOTTO (giro d'affari in Euro)													

Anno II

	<i>Gen</i>	<i>Feb</i>	<i>Mar</i>	<i>Apr</i>	<i>Mag</i>	<i>Giu</i>	<i>Lug</i>	<i>Ago</i>	<i>Set</i>	<i>Ott</i>	<i>Nov</i>	<i>Dic</i>	<i>Tot.</i>
ACQUISTO MATERIE PRIME													
VALORE ACQUISTO MATERIE PRIME													
VENDITA DI PRODOTTO (numero di pezzi)*													
VENDITA DI PRODOTTO (giro d'affari in Euro)													

Anno III

	<i>Jan</i>	<i>Fev</i>	<i>Mar</i>	<i>Avr</i>	<i>Mai</i>	<i>Jun</i>	<i>Jui</i>	<i>Aou</i>	<i>Sep</i>	<i>Oct</i>	<i>Nov</i>	<i>Dec</i>	<i>Total</i>

ACQUISTO MATERIE PRIME													
VALORE ACQUISTO MATERIE PRIME													
VENDITA DI PRODOTTO (numero di pezzi)*													
VENDITA DI PRODOTTO (giro d'affari in Euro)													

2.4 Commento al piano finanziario semplificato, predisposto in Excel [max 2 pag.]

Foglio 1 – Fondi di start-up

Foglio 2 – Stipendi e compensi

Foglio 3 – Spese fisse

Fogli 4 - Previsioni di vendita

Foglio 5 – Entrate ed uscite