LIVORNINE 2030

POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

# Business Plan

**Gabriella Campanile**

**Daxolab**

un progetto del Comune di Livorno

in collaborazione con

# Che cos'è il Business Plan

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

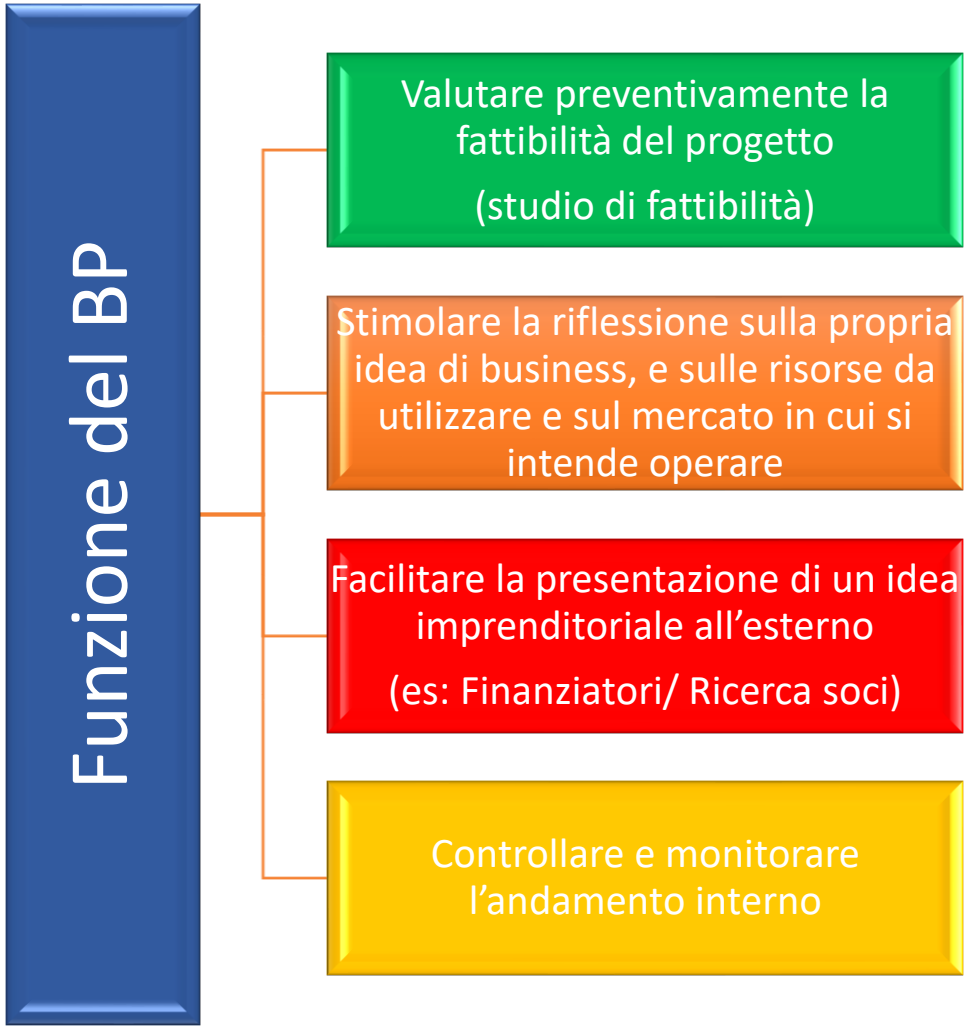
Il business plan è un documento di pianificazione che traduce un idea,

secondo uno schema preciso,  i contenuti e le caratteristiche di un progetto imprenditoriale

# A cosa serve Business Plan

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

PIANO DI FATTIBILITA' per concretizzare l'idea imprenditoriale



# Come farlo: *le regole di base*

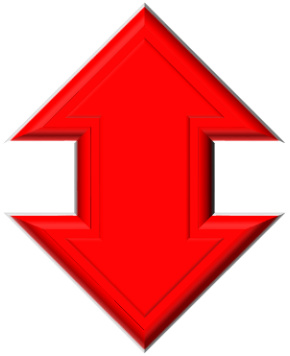
LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

- Adottando uno stile semplice ed essenziale
- Utilizzando di grafici e tabelle
- Prevedere allegati- documenti che descrivono in modo esteso alcuni aspetti (in genere tecnici )
- Esplicitando le ipotesi su cui si fonda il piano
- Inserimento di informazioni veritiere, accurate ed utili

# Le Aree

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

PARTE QUALITATIVA (DESCRITTIVA), dove si illustrano gli aspetti fondamentali che compongono il progetto, in particolare: la **visione** imprenditoriale di fondo, **l'analisi del mercato e della concorrenza**, la **descrizione dei prodotti/servizi offerti**, il **piano strategico ed operativo dell'investimento**.



PARTE QUANTITATIVA (NUMERICA), dove si evidenziano i risultati attesi dell'iniziativa attraverso **proiezioni economico-finanziarie**, in particolare: proiezioni di calcolo, ossia le stime di rendimento economico e di performance finanziaria del progetto.

# Il Processo per elaborare il BP

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

PIANIFICARE: di quali informazioni ho bisogno?

↓

Individuare le fonti delle informazioni

↓

Acquisire i dati e le informazioni • **sul mercato** (potenziali clienti, concorrenti, fornitori,)• **sugli aspetti tecnico-produttivi** (impianti, brevetti, competenze, materie prime)• **sugli aspetti finanziari** (costo del denaro, agevolazioni, interessi attivi

↓

Rielaborare i dati e le informazioni raccolti

↓

Valutare gli obiettivi e formulare le strategie per raggiungerli

↓

Trasformare le informazioni in dati da inserire in prospetti economico finanziari

↓

Redigere il Business PLAN

# La Struttura

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

1. Sintesi preliminare - Progetto imprenditoriale
2. Prodotti & Servizi
3. Descrizione Mercato & Competitor
4. Il Modello di business
5. Piano operativo
6. Aspetti economici-finanziari-patrimoniali
7. Struttura societaria
8. Management & Organizzazione

# La Sintesi preliminare: *Il progetto imprenditoriale*

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Lo scopo di questa sezione è quello di definire **sinteticamente l'idea imprenditoriale** che si intende realizzare in termini di:

- Definizione delle **principali caratteristiche dell'Idea Imprenditoriale**
- Identificazione del **settore o ambito applicativo** in cui si l'idea progettuale è orientata ad operare
- Il **mercato di riferimento**

# Prodotti & Servizi

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Lo scopo di questa sezione  è quella di spiegare nel dettaglio le caratteristiche **del prodotto/servizio** e le possibilità i impiego e ciò che lo distingue da quello degli altri, attraverso:

- La **descrizione dettagliata dei prodotti/servizi** e loro caratteristiche distintive in ottica innovazione
- La presenza di eventuali **brevetti o licenze**
- Descrizione dei **tempi e delle modalità** per la messa a punto del **prodotto/servizio**
- Il **vantaggio competitivo dell'offerta** (Generatore di vantaggi/Riduttore di difficoltà)
- Forza, Debolezze, Opportunità e Minacce (**Analisi SWOT**)

# Il metodo
# Analisi SWOT

La matrice S.W.O.T.

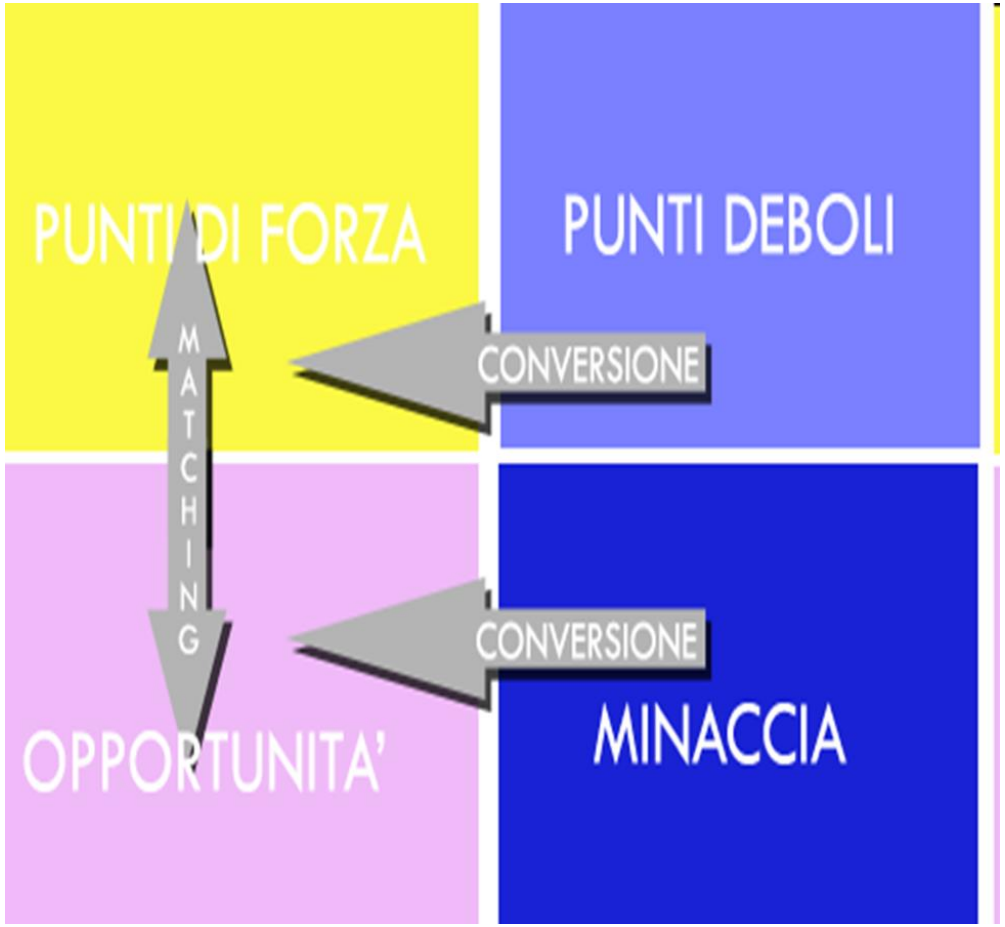
è uno strumento utile per l'individuare i fattori critici che influiranno sull'attività futura

# Analisi SWOT Esempio

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

# Matching e Conversione

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA




- ✓ Come posso utilizzare al meglio questi miei punti di forza per cogliere le opportunità ?
- ✓ I punti di forza aprono a qualche possibilità?
- ✓ Come posso fare convertire le debolezze in punti di forza ed evitare di cadere nei rischi ?
- ✓ Quali occasioni potresti cogliere eliminando qualche debolezza?
- ✓ Quali rischi diventano trascurabili,
- ✓ considerando le mie forze ?
- ✓ Quali opportunità mi possono sfuggire se non pongo rimedio a quali debolezze ?
- ✓ Come posso trasformare un rischio in un opportunità

# Descrizione Mercato & Competitor

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Analisi necessaria per raccogliere le informazioni sull'ambiente in cui si intende operare:

- Livello di **attrattività del mercato**
- Analisi della **domanda sia qualitativa che quantitativa**
- Prodotti/servizi offerti dai **competitor**
- Tecniche di **marketing**
- Mezzi per rendere più **appetibile il prodotto**
- **Valutazione dei clienti** di riferimento e sua **segmentazione**
- Identificazione dei **bisogni dei clienti**
- Aree **geografiche**

# Analisi Prodotto/ Mercato

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

- **Il cliente tipo**: imprese pubbliche e private, famiglie, giovani, ecc.
- **I fabbisogni da soddisfare**: economicità, facilità d'uso, caratteristiche tecniche, ecc.
- **La quantificazione dei clienti potenziali**: attraverso dati statistici, studi di settore, ricerche di mercato, indagini dirette, ecc.

Fonti: Istat, Unioncamere, Confindustria, Banca d'Italia, Eurostat, Centri specializzati, ecc.

# Analisi Prodotto/ Mercato - B2C – B2B

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Attraverso la **segmentazione della domanda** per individuare i bisogni, le motivazioni di acquisto dei clienti basata sui quattro livelli:

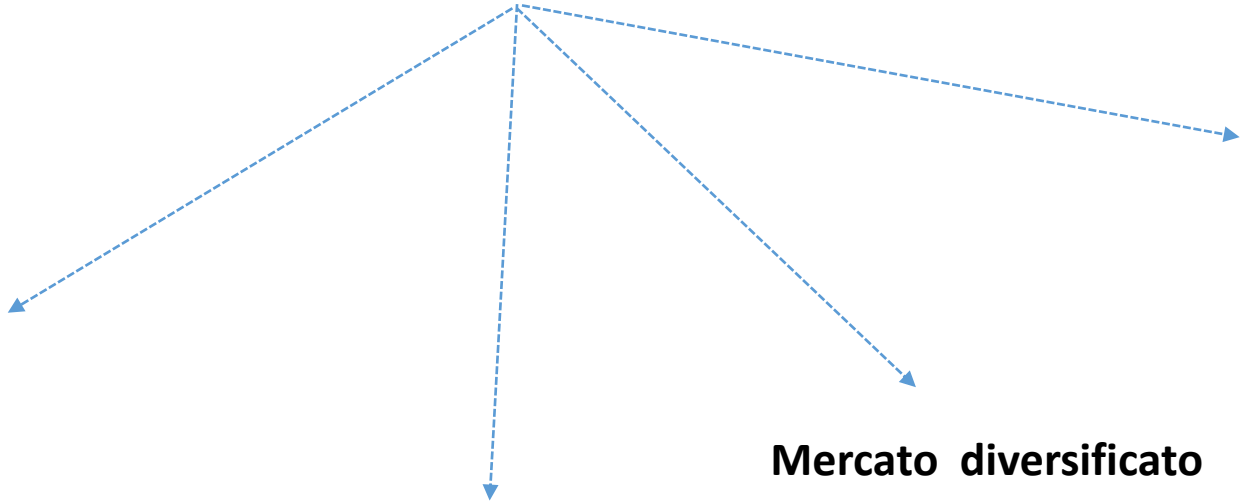
- **Geografico**: con la suddivisione del mercato per aree geografiche
- **Demografico**: fascia di età, sesso
- **Socio-economico**: occupazione, reddito, educazione, classe sociale
- **Psicografico**: l'analisi del target attraverso l'analisi delle motivazioni di acquisto dei loro valori.

# Analisi Prodotto/ Mercato

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

*Chi sono i clienti più importanti?*

## SEGMENTI DI CLIENTELA



**Mercato Indifferenziato**
(di massa) Es: Amazon

**Mercato segmentato**

**Mercato diversificato**

**Mercato o piattaforme multi-sided**
Gruppi di clienti interdipendenti che creano valore solo se sono presenti entrambi. Es: airBnb

# Analisi Prodotto/ Mercato

L'analisi e l'individuazione del **target** consente di studiare come la propria offerta è in grado di **soddisfare la domanda di mercato** ed a chi è rivolta.

Per essere efficace l'area di business è necessario che questa sia:

1. **Significativa** per dimensione economica tale da giustificare la focalizzazione del business;
2. **Accessibile** economicamente e quindi raggiungibili dall'impresa

# Il Modello di Business

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Il modello di business è la descrizione del modo in cui l'impresa crea distribuisce e cattura ***valore.***

1. *Quale valore trasferiamo ai clienti?*
2. *Quale problema contribuiamo a risolvere?*
3. *Che prodotti e servizi offriamo?*

# Il Modello di Business

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

**Innovazione**
tecnologica
Prodotti e servizi nuovi

**Prezzo**

(low cost strategies)

**Accessibilità**

Es. modelli sharing

**Riduzione dei rischi**
Garanzie sull'acquisto

**Usabilità**
Nuovi servizi
es: Spotify e app.

**Riduzione dei costi**
Servizi di CRM come chatbot

**Marchio/Status**
(luxury brands)

**Design**
(moda, elettronica di consumo)

# Piano Operativo

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Il Piano Operativo deve esplicitare le modalità concrete del suo piano di sviluppo sul mercato e deve indicare:

- Come si intende sviluppare il prodotto/servizio
- Come avviene la produzione prodotto/servizio
- Come sarà offerto il servizio
- Come verrà comunicato il prodotto/servizio
- Quali sono i fattori di influenza

# Aspetti economici – finanziari e patrimoniali

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Il piano economico finanziario dovrà prevedere una proiezione a 3 anni attraverso l'analisi e la creazione del:

1. PIANO DEGLI INVESTIMENTI
2. PIANO DELLE FONTI DI FINANZIAMENTO
3. RICAVI E COSTI
4. BILANCIO PREVISIONALE
5. FLUSSI DI CASSA

# 1. Piano degli investimenti

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Quantificare il:

1. ***capitale necessario*** per la costituzione dell'impresa e il suo funzionamento
2. **Immobilizzazioni** sono: *beni materiali* (immobili, macchinari, automezzi, dotazioni informatiche e altre attrezzature) e beni *immateriali* (brevetti e marchi) che presumibilmente rimarranno in azienda per un lungo periodo
3. **il capitale circolante** (liquidità, scorte, crediti verso clienti) si sosterranno i costi di produzione

# 2. Piano Fonti di Finanziamento

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Fornisce informazioni sulle **fonti di finanziamento** per l' acquisto di beni per avviare l'impresa: ***fonti interne*** (capitale fornito dai soci) o ***fonti esterne*** (prestiti o finanziamenti agevolati).

Quindi bisogna distinguere tra:

**Capitale proprio**

a medio/lungo termine
(leasing, mutui)

**Capitale di terzi**

a breve termine
(banche, business angels, investitori, fornitori…)

# 3. Piano Costi Ricavi

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Serve per valutare se l'impresa è in grado di produrre

un utile, calcolando il punto di pareggio **break even point**

(il volume minimo che un'impresa deve raggiungere per conseguire un utile)

**COSTI**
del personale
energia, affitti, telefono, luce,
ammortamenti, assicurazioni...

**RICAVI**
di vendita o altri

# L'ANALISI DEL PUNTO DI PAREGGIO

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

1. Fornisce un **obiettivo di vendita** in prossimità del quale il business **non genererà profitti ma neanche perdite**.
2. È una **valida indicazione** quando si tratta di **prendere decisioni critiche** quali: la determinazione dei prezzi di vendita, l'assunzione di nuovi addetti, l'eventuale acquisto di un nuovo macchinario.

Il pareggio si raggiunge quando

**Ricavi=Costi**

# 4. Bilancio Previsionale

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

## CONTO ECONOMICO

stime dei **ricavi** che si presume di ottenere e dei **costi** da sostenere
nell'arco di 1 anno solare

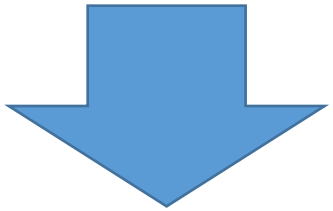
## STATO PATRIMONIALE

che si compone di **attivo** (beni presenti e loro valore)
e **passivo**
(fonti di finanziamento ed eventuale utile)

# 5. Piano Flusso di cassa

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

E' importante valutare la **liquidità dell'impresa** per evitare improvvise carenze di risorse



stimare mensilmente le entrate e le uscite

# Struttura societaria

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

## La forma societaria che si intende realizzare

| | Società di capitali | Società di persone |
|---|---|---|
| Vantaggi | -Responsabilità limitata dei soci<br>-Immagine più solida | -Maggiore flessibilità operativa e gestionale<br>-Contabilità semplificata<br>-Minori costi fissi |
| Svantaggi | -Maggiori costi di gestione<br>-Minore flessibilità operativa e gestionale<br>-Contabilità ordinaria | -Responsabilità illimitata dei soci<br>-Immagine meno solida all'esterno |

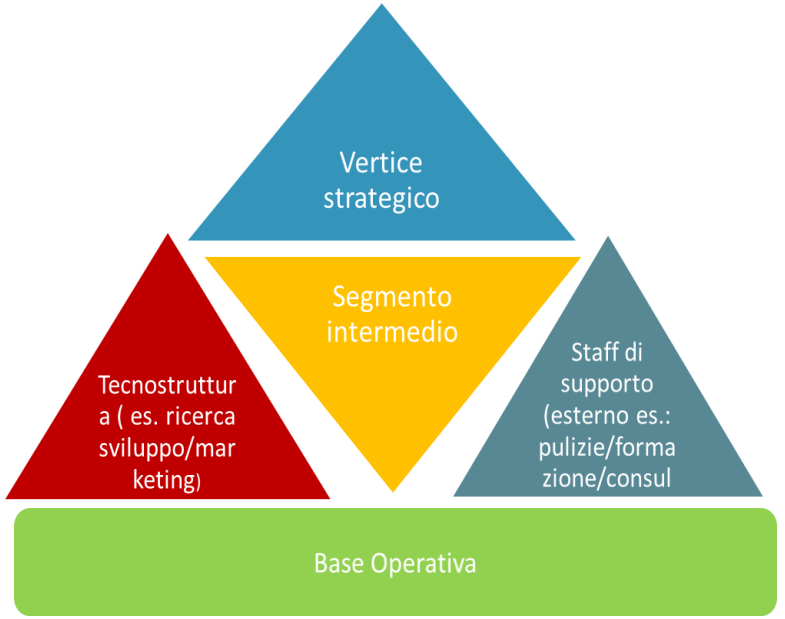
# Management & Organizzazione

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Definire l'organizzazione significa individuare le **funzioni** svolte dai vari collaboratori con le rispettive **responsabilità** individuando la persona giusta nel **ruolo** giusto in base alle ***competenze, attitudine e motivazione.***

Inserire le competenze dei componenti del gruppo imprenditoriale evidenziando:

- studi compiuti
- esperienze di lavoro
- organigramma e ruoli nella futura impresa
- I ruoli chiave del progetto



# Cosa evitare

LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

- ***Innamorarsi della propria idea*** *contro ogni evidenza oggettiva.*
- *Pensare che la* ***pianificazione aziendale non sia funzionale*** *nel caso di piccole o piccolissime attività imprenditoriali.*
- *Ritenere che la* ***formulazione del business plan*** *sia un puro obbligo formale, o una perdita di tempo.*
- *Nella stesura del business plan,* ***dare eccessiva rilevanza all'analisi contabile e finanziaria****.*
- ***Ritenere di possedere già tutte le conoscenze****, le informazioni e i dati necessari alla stesura del business plan.*
- *Voler* ***raccogliere informazioni le più precise*** *possibili, senza porsi ragionevoli limiti.*
- ***Fermarsi di fronte alle prime inevitabili*** *difficoltà.*
- ***Delegare ad altri la formulazione*** *totale o parziale del* ***business plan****.*