

## **Business Plan guida al piano industriale**

Cominciamo dalla parte descrittiva, spesso trascurata perchè è diffusa l'opinione che ritiene il Business Plan composto solo dai 'numeri', cioè dalle previsioni sulle vendite, sugli investimenti, sui costi, ecc.

Questa sezione, invece, è fondamentale se vogliamo chiedere l'intervento di un Investitore nel capitale di rischio.

### **1) SINTESI DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE**

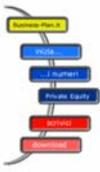
- a) l'impresa e i suoi fondatori: quando è sorta, cosa fa o si appresta a fare. Descrizione accurata dell'imprenditore e dei suoi collaboratori chiave. Obiettivi economici e sociali
- b) opportunità offerte dal mercato: descrizione della concorrenza, quote e tasso di crescita del mercato
- c) prodotto e tecnologia: in cosa si distingue con riguardo al prodotto, alla tecnologia disponibile, al patrimonio intangibile dell'impresa
- d) proiezioni finanziarie: relative ai 2-3 anni successivi all'ipotesi di finanziamento/equity
- e) proposta di finanziamento: entità del finanziamento/equity, modalità di utilizzo, vantaggi per il venture capitalist (ipotesi di remunerazione del capitale, altri vantaggi a seconda che la matrice sia o meno industriale).

### **2) L'IMPRESA**

- a) storia
- b) forma e composizione societaria
- c) presenza di legami con altre imprese

### **3) L'IMPRENDITORE O IL NUCLEO IMPRENDITORIALE**

- a) caratteristiche generali
- b) esperienze passate
  - b1) affini al business
  - b2) non affini al business
- c) motivazioni
- d) ruolo svolto all'interno della iniziativa



## 4) IL TEAM IMPRENDITORIALE

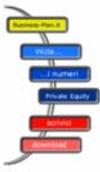
- a) i componenti del gruppo
- b) esperienze dei componenti del gruppo
- c) ruoli chiave nel progetto/impresa
  - c1) soggetti preposti per i ruoli chiave
  - c2) prospettive future di assetto del team

## 5) IL MERCATO DI SBOCCO

- a) descrizione del mercato e dei suoi segmenti
- b) dimensioni e prospettive di sviluppo della domanda
- c) risultati delle ricerche di mercato, se si sono svolte
- d) potere contrattuale dei clienti
- e) dimensioni e prospettive di sviluppo del/i segmento/i di mercato in cui si opera (tasso di crescita, determinanti della crescita, stagionalità / ciclicità)

## 6) LA CONCORRENZA

- a) descrizione della struttura dell'offerta
- b) situazione e grado di turbolenza tecnologica del settore
- c) profilo dei principali concorrenti
- d) grado di competitività del settore
- e) perché i prodotti della concorrenza non soddisfano pienamente le esigenze del mercato
- f) come si pensa di superare le barriere all'entrata del settore
- g) definizione delle barriere all'uscita
- h) barriere all'entrata nei confronti dei concorrenti potenziali
- i) identificazione dei prodotti/servizi sostitutivi



## **7) I MERCATI DI APPROVVIGIONAMENTO**

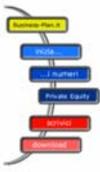
- a) identificazione delle principali fonti di approvvigionamento
- b) descrizione delle principali caratteristiche delle fonti di approvvigionamento (costanza dell'offerta, affidabilità dei fornitori, ecc.)
- c) fonti chiave di approvvigionamento
- d) potere contrattuale dei fornitori

## **8) IL PRODOTTO/SERVIZIO**

- a) descrizione del bisogno che si intende soddisfare
- b) descrizione del prodotto/servizio
- c) presenza di eventuali brevetti o licenze
- d) modalità di utilizzo ed elementi di interesse
- e) fase dello sviluppo in cui si trova (crescita, maturità, declino)
- f) tempi, modalità e costi per la messa a punto del prodotto/servizio nuovo (nel caso di avvio o di programmi di sviluppo)

## **9) LA COMMERCIALIZZAZIONE**

- a) la filosofia di marketing adottata
- b) le scelte di prezzo
- c) il piano di comunicazione
- d) i canali distributivi prescelti
- e) la rete di vendita
- f) eventuali accordi di commercializzazione
- g) budget delle vendite
- h) i costi di commercializzazione



## 10) IL PATRIMONIO TECNICO-INDUSTRIALE

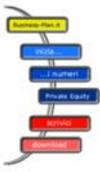
- a) politiche di acquisizione dei brevetti, know-how
- b) accordi a livello produttivo
- c) le scelte di produzione interna o di acquisizione presso terzi
- d) le modalità di approvvigionamento
- e) la struttura produttiva
- f) i tempi, i modi e i costi per la predisposizione o per l'adeguamento della struttura produttiva
- g) composizione e natura dei costi di produzione
- h) la struttura di ricerca e sviluppo
- i) accordi di ricerca e sviluppo
  - l) i tempi, i modi e i costi per la predisposizione o per l'adeguamento della struttura di ricerca e sviluppo
  - m) il controllo della qualità

## 11) NETWORK

- a) sintesi delle alleanze e degli accordi già raggiunti con altre aziende
- b) identificazione di possibili alleanze future
- c) le relazioni industriali poste in essere

## 12) LE PROIEZIONI ECONOMICO FINANZIARIE

- a) conti economici previsionali
- b) stati patrimoniali previsionali
- c) flussi finanziari previsionali
- d) indici di sviluppo, di redditività, liquidità e solidità
- e) analisi del punto di pareggio finanziario (Ricavi totali=Costi totali)
- f) i rischi finanziari connessi



### **13) RAPPORTI CON L'INVESTITORE**

- a) cosa si offre
- b) cosa si chiede in cambio

### **14) ALLEGATI**

- a) curricula del team imprenditoriale e del nucleo
- b) descrizioni dettagliate/schede tecniche del prodotto o del processo produttivo
- c) risultati dettagliati delle indagini di mercato poste in essere
- d) tutto il supporto informativo contabile