

# PROGETTO BUSINESS: COME PARTIRE DA UN'IDEA E TRASFORMARLA IN OPPORTUNITA' IMPRENDITORIALE

12 gennaio 2021

**WorkConnection**

Rosalia  
**Di Muro**

DOTTORE COMMERCIALISTA

---

[rdm@rosaliadimuro.it](mailto:rdm@rosaliadimuro.it)

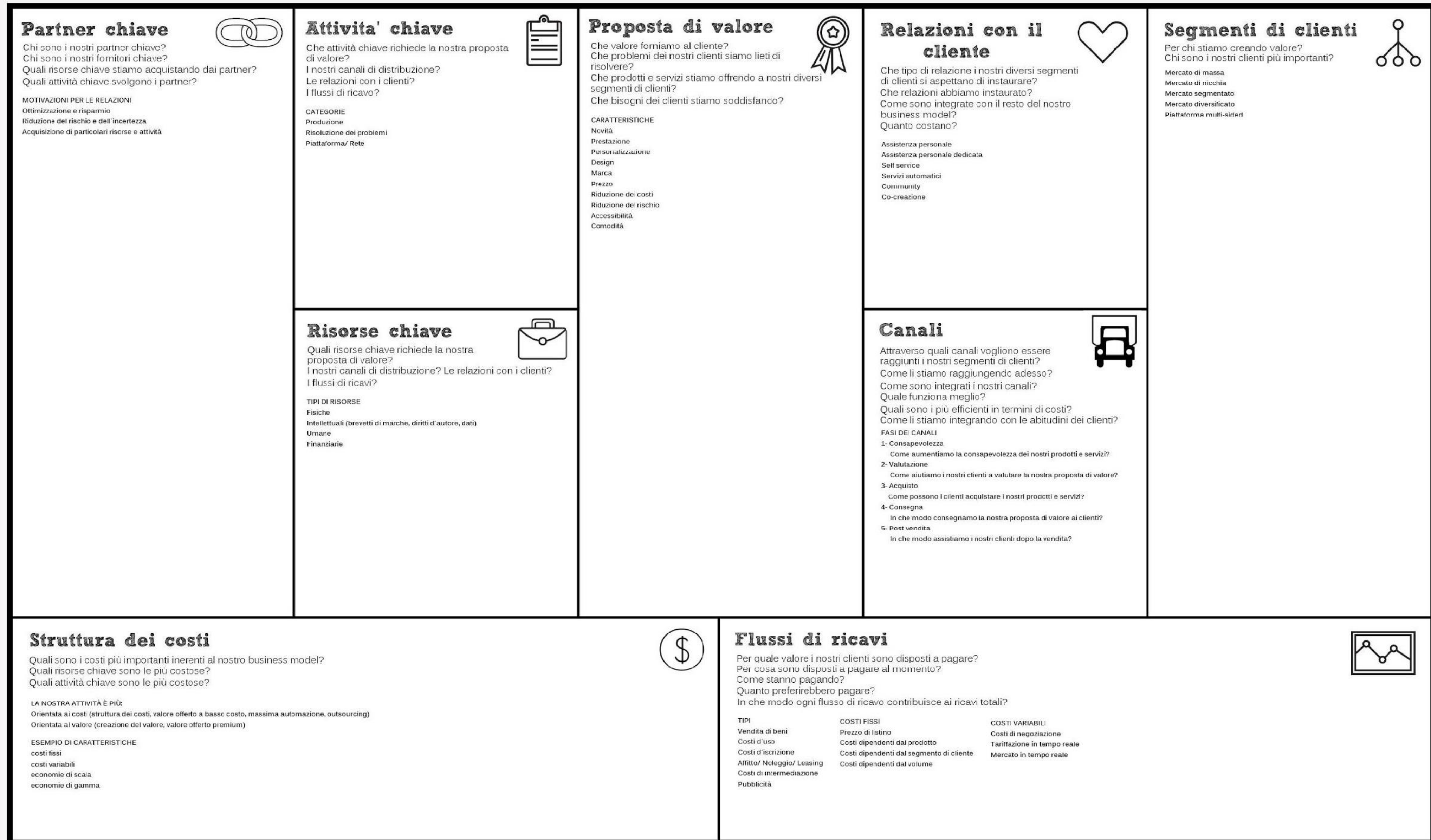
[www.rosaliadimuro.it](http://www.rosaliadimuro.it)



Sono un dottore  
commercialista e  
lavoro con brand  
creativi. Sono  
fondatrice del  
progetto Work  
Connection

# Business Model Canvas

www.businessmodelcanvas.it



# IL BUSINESS PLAN

- 1. Cos'è:** Il **Business Plan** (o piano industriale) è un documento che descrive un progetto imprenditoriale. Comprende: obiettivi, strategie, vendite, marketing e previsioni finanziarie. Un business plan aiuta a chiarire la tua idea di business
- 2. A cosa serve:** viene utilizzato sia all'interno dell'impresa come guida strategica, sia come documento da presentare a istituti finanziari o nuovi soci per la richiesta di finanziamenti in conto capitale o a debito.
- 3. Di cosa si compone:** della parte descrittiva e di quella parte numerica

# IL NOSTRO BUSINESS PLAN

- **E' una guida strategica:** devi navigare sempre con una **ROTTA**
- Individua i punti di **FORZA** e di **DEBOLEZZA** del tuo progetto
- **Fornisce le informazioni per individuare il BISOGNO FINANZIARIO**
- **Ti aiuta a reperire FINANZIAMENTI**
- **Ti permette di promuovere rapporti con possibili PARTNER**

# COME SI FA UN BUSINESS PLAN

<b>PARTE DESCRITTIVA</b>		
SINTESI DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE	Fondatori e collaboratori, opportunità e offerte di mercato, prodotto e tecnologia, proiezioni finanziarie, proposte di finanziamento	
L'IMPRESA	La storia, la composizione societaria, I legami con altre imprese	
L'IMPRENDITORE O IL NUCLEO IMPRENDITORIALE	caratteristiche generali, esperienze passate, affini al business, non affini al business, motivazioni, ruolo svolto all'interno della iniziativa	
IL TEAM IMPRENDITORIALE	Componenti del gruppo, esperienze dei componenti del gruppo, ruoli chiave nel progetto/impresa: soggetti preposti per i ruoli chiave, prospettive future di assetto del team	
IL MERCATO DI SBOCCO	Descrizione del mercato: dimensioni, esiti delle ricerche, potere contrattuale dei clienti, prospettive	
LA CONCORRENZA	Grado di competitività, profilo dei concorrenti, barriere all'entrata e all'uscita, prod/serv sostitutivi	
I MERCATI DI APPROVVIGIONAMENTO	Fonti di approvvigionamento: identificazione, descrizione, fonti chiave, potere contrattuale dei fornitori	
IL PRODOTTO/SERVIZIO	Descrizione di ciò che si vuole soddisfare, fase di sviluppo, utilizzo di elementi di interesse.....	
LA COMMERCIALIZZAZIONE	Filosofia MARKETING, scelte del prezzo, piano di comunicazione, accordi commerciali, budget, canali distributivi	
IL PATRIMONIO TECNICO-INDUSTRIALE	i tempi, i modi e i costi per la predisposizione o per l'adeguamento della struttura produttiva, acquisizione know how, composizione e natura costi di produzione, controllo qualità, accordi e ricerca	
NETWORK	Sintesi delle alleanze, identificazioni di quelle future, relazioni industriali	
LE PROIEZIONI ECONOMICO-FINANZ.	Stato patrimoniale, conto economico, flussi finanziari, indici, rischi connessi	
RAPPORTI CON L'INVESTITORE	Cosa si offre e cosa si chiede in cambio	
ALLEGATI	Curricula del team, descrizione del prodotto, risultati delle indagini, supporto contabile	

# LA PARTE NUMERICA

Questa sezione del Business Plan verifica sotto gli aspetti economico, patrimoniale e finanziario la validità delle ipotesi e previsioni prese in esame nella parte descrittiva.

## COMPRENDE

Piano vendita, piano produzione, immobilizzazioni, costo del personale, costi generali, finanziamento, cash flow, conto economico e stato patrimoniale, indici di bilancio.

# IL PUNTO DEBOLE E IL PUNTO DI FORZA DELLA MIA ATTIVITÀ

(Connessione fra razionalità emotiva e razionalità strumentale)

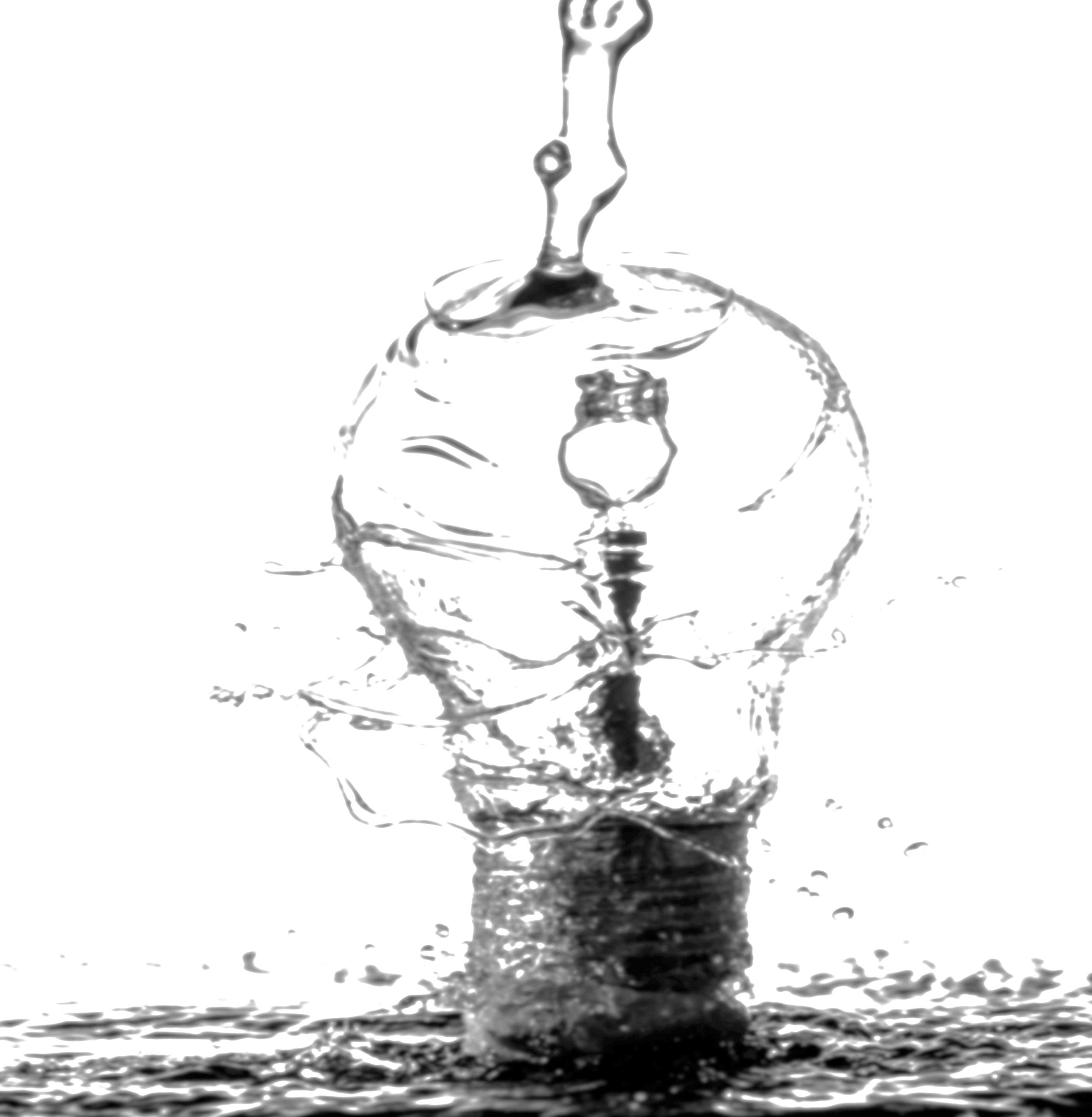
S= STRENGTH (Quali sono i miei punti di forza? Quali sono le mie capacità?)

W= WEAKNESSES (Qual è la mia debolezza? Cosa fa la concorrenza meglio di te?)

O= OPPORTUNITIES (Quali tendenze potrebbero influenzarti positivamente? Quali opportunità hai?)

T= THREATS (Hai un supporto finanziario solido? Quali tendenze ti influenzano negativamente?)





Se la contabilità non è tenuta a dovere  
è impossibile attenersi alla verità in  
tutta la sua primitiva purezza.

Mohandas Karamchand Gandhi

# Grazie

---

[rdm@rosaliadimuro.it](mailto:rdm@rosaliadimuro.it)

[www.rosaliadimuro.it](http://www.rosaliadimuro.it)