

# **MODELLO BUSINESS PLAN**

1

## IL/I PROPONENTE/I

(Una scheda per ogni proponente)

### 1.1 Profilo socio-anagrafico

#### PROPONENTE 1

##### 1.1.1 ANAGRAFICA

Nome e Cognome :

Luogo e data di nascita :

Nazionalità :

Residenza :

CAP. :

Città :

Prov. :

Domicilio :

CAP :

Città :

Prov. :

Telefono :

Cellulare :

Fax :

e-mail :

## PROPONENTE 2

### 1.1.1 ANAGRAFICA

Nome e Cognome :

Luogo e data di nascita :

Nazionalità :

Residenza :

CAP. :

Città :

Prov. :

Domicilio :

CAP :

Città :

Prov. :

Telefono :

Cellulare :

Fax :

e-mail :

### 1.1.2 PERCORSO FORMATIVO

Titolo di studio :

Corsi di specializzazione, tirocini stage etc.:

- Corso  
svolto presso

anno

durata in mesi

### **1.1.3 PERCORSO PROFESSIONALE**

**Esperienza lavorativa attuale. :**

Dal :

presso posizione ricoperta :

**Esperienze lavorative precedenti (specificare):**

- Dal  
al  
presso  
posizione ricoperta
- Dal  
al  
presso  
posizione ricoperta

**Esperienze nel settore di riferimento del progetto :**

**1.2 Profilo delle competenze, motivazioni ed obiettivi :**

**2**

## **L'IDEA IMPRENDITORIALE**

**2.1 Descrizione sintetica dell'idea :**

**2.2 Tipologia di prodotti (o gamma di prodotti) o servizi che si intende offrire (descrizione sintetica) - indicare le principali linee di prodotto/servizio offerte :**

A.	
B.	
C.	
D.	

**3**

**I PRODOTTI/SERVIZI:  
DEFINIZIONE DELL'OFFERTA**

**Prodotto (gamma di prodotti)/servizio , , ...,**

(una scheda per ogni prodotto/servizio)

**3.1 Caratteristiche tecniche (descrizione) :**

**3.2 Tipologia di clientela a cui è destinato (segmenti obiettivo) :**

- a.
- b.
- c.

**3.3 Analisi dei bisogni/esigenze a cui risponde (descrizione per tipologia di clientela) :**

**3.4 Elementi di innovatività e/o di diversificazione e/o di specializzazione, ecc. rispetto a prodotti/servizi simili della concorrenza :**

**3.5 Fornitori :**

**4**  
**IL MARKETING:  
LE ANALISI DI MERCATO  
LE PREVISIONI  
IL PIANO DI MARKETING**

**4.1 Delimitazione della zona geografica in cui si intende operare :**

**4.2 Le caratteristiche generali (socio-economiche) della zona in cui si intende operare :**

**4.3 Dati di mercato relativi allo/agli specifico/i settore/i dell'idea di impresa (sia nazionali che relativi alla zona geografica in cui si intende operare) :**

**4.4 Analisi (caratteristiche, punti di forza/debolezza) e possibilmente quantificazione dei concorrenti per tipologia di prodotti (gamma)/servizi :**

A.	
B.	
C.	
D.	
E.	
...N.	



4.5 Individuazione della clientela potenziale per tipologia ai prodotti (gamma)/servizi :

Prodotto (gamma) servizio	Descrizione
A	
B	
C	
D	
E	
...N	

#### 4.6 Determinazione dei prezzi di vendita per tipologia di prodotti/servizi

A.

B.

C.

D.

E.

...N.

#### 4.7 Organizzazione delle vendite per tipologia di prodotti/servizi :

A.

B.

C.

D.

E.

...N.

#### **4.8 La strategia di marketing e promozione nella fase di avvio :**

(una scheda per ogni prodotto/servizio)

##### **4.8.1 Obiettivi :**

##### **4.8.2 Azioni :**

##### **4.8.3 Strumenti/mezzi :**

##### **4.8.4 Risorse :**

## IL PIANO OPERATIVO

**5.1 Forma giuridica dell'attività e compagine sociale :**

**5.2 Descrizione del processo produttivo o del layout commerciale o del modello organizzativo per l'erogazione dei servizi :**

**5.3 Ruolo che il proponente/i ricoprirà nell'ambito dell'attività :**

## 5.4 Risorse necessarie (descrizione e quantificazione)

### 5.4.1 Locali :

### 5.4.2 Macchinari/impianti :

Descrizione	Quantità

*Indicazione dei possibili fornitori*

### 5.4.3 Attrezzature

Descrizione	Quantità

*Indicazione dei possibili fornitori*

### 5.4.4 Risorse umane :

Mansione/ruolo	Numero stimato	Competenze

**5.4.5 Altro :**

*Indicazione dei possibili fornitori*

**5.5 Capacità produttiva o di vendita o di erogazione dei servizi per tipologia di prodotti/servizi :**

- A.
- B.
- C.
- D.
- E.
- ..N

**5.6 Collegamenti eventuali con altre imprese per la produzione e/o commercializzazione dei beni e l'erogazione dei servizi :**





## I DATI DEL PIANO ECONOMICO E FINANZIARIO

### 6.1 Costi fissi (per i primi tre anni) :

I costi fissi	1° anno	2° anno	3° anno

### 6.2 Costi variabili (per i primi tre anni) :

I costi variabili	1° anno	2° anno	3° anno

### 6.3 Investimento promozionale per la fase di avvio :

Descrizione investimento	Imponibile	IVA	Totale

**6.4 Previsione delle vendite (per i primi 3 anni di attività) per tipologia di prodotti/servizi espressa in volumi :**

Prodotto/ servizio	1° anno	2° anno	3° anno
A			
B			
C			
D			
E			

**6.5 Le previsioni di ricavi per tipologia di prodotti/servizi (per i primi 3 anni) :**

Prodotti/servizi	1° anno	2° anno	3° anno
A			
B			
C			
D			
E			

## LE SCHEDE DEL PIANO ECONOMICO - FINANZIARIO (per il primo triennio)

### 7.1 Stato Patrimoniale di avvio :

Stato Patrimoniale di avvio			
ATTIVITA'	<i>importo</i>	PASSIVITA'	<i>importo</i>
<b>Totale attivo</b>		<b>Totale passivo</b>	

### 7.2 Il fabbisogno finanziario per gli investimenti :

### 7.3 Il fabbisogno finanziario relativo all'esercizio :

### 7.4 Elenco delle fonti di finanziamento utili alla copertura del fabbisogno :

### 7.5. Il piano degli investimenti

## Piano degli investimenti

Descrizione			Importo €			Anni di vita	Epoca di pagamento
Categoria	Dettaglio	Specifiche	Imponibile	IVA	Totale		



### 7.6.1 Rapporto tra vendite e costi variabili - 1° anno :

Rapporto tra vendite e costi variabili 1° anno			
		Importo €	%
Linea di prodotto A	Indicare l'ammontare delle vendite		100
	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
<hr/>			
Linea di prodotto B	Indicare l'ammontare delle vendite		100
	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
<hr/>			
Linea di prodotto C	Indicare l'ammontare delle vendite		100
	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
<hr/>			
Linea di prodotto D	Indicare l'ammontare delle vendite		100
	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
<hr/>			
Linea di prodotto E	Indicare l'ammontare delle vendite		100
	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
<hr/>			

### 7.6.2 Determinazione del punto di pareggio - 1° anno :

Determinazione del punto di pareggio 1° anno			
Costi fissi	€	Vendite	€
Costi variabili	€		
Totale costi	€	Totale ricavi	€

### 7.6/a Costi di esercizio - 2° anno :

<b>Costi di esercizio - 2° anno</b>				
Descrizione		Importo €		
COSTI FISSI		Imponibile	IVA	Totale
	Ammort.to generale			
	Ammort.to generale			
	Ammort.to generale			
	Ammort.to generale			
	Ammort.to generale			
	Ammort.to generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
<b>TOTALE COSTI FISSI</b>				
COSTI VARIABILI				
COSTI VARIABILI		Imponibile	IVA	Totale
<b>TOTALE COSTI VARIABILI</b>				
<b>TOTALE COSTI</b>				

7.6.1/a Rapporto tra vendite e costi variabili - 2° anno :

**Rapporto tra vendite e costi variabili  
2° anno**

		importo €	%
Linea di prodotto A	Indicare l'ammontare delle vendite		100
	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
Linea di prodotto B	Indicare l'ammontare delle vendite		100
	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
Linea di prodotto C	Indicare l'ammontare delle vendite		100
	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
Linea di prodotto D	Indicare l'ammontare delle vendite		100
	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
Linea di prodotto E	Indicare l'ammontare delle vendite		100
	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		

#### 7.6.2/a Determinazione del punto di pareggio - 2° anno :

Determinazione del punto di pareggio 2° anno			
Costi fissi	€	Vendite	€
Costi variabili	€		
Totale costi	€	Totale ricavi	€

#### 7.6/b Costi di esercizio - 3° anno :

Costi di esercizio relativi - 3° anno			
Descrizione		Importo €	
COSTI FISSI		Imponibile	IVA Totale
	Ammort.to generale		
	Ammort.to generale		
	Ammort.to generale		
	Ammort.to generale		



	Ammort.to generale			
	Ammort.to generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
	Costo fisso generale			
<b>TOTALE COSTI FISSI</b>				
<b>COSTI VARIABILI</b>		<b>Imponibile</b>	<b>IVA</b>	<b>Totale</b>
<b>TOTALE COSTI VARIABILI</b>				
<b>TOTALE COSTI</b>				

7.6.1/b Rapporto tra vendite e costi variabili - 3° anno :

<b>Rapporto tra vendite e costi variabili</b>			
<b>3° anno</b>			
		<b>importo €</b>	<b>%</b>
<b>Linea di prodotto</b>	Indicare l'ammontare delle vendite		<b>100</b>
<b>A</b>	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
<b>Linea di prodotto</b>	Indicare l'ammontare delle vendite		<b>100</b>

B	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
Linea di prodotto	Indicare l'ammontare delle vendite		100
C	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
Linea di prodotto	Indicare l'ammontare delle vendite		100
D	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		
Linea di prodotto	Indicare l'ammontare delle vendite		100
E	Indicare l'ammontare dei costi variabili diretti		

#### 7.6.2/b Determinazione del punto di pareggio - 3° anno :

Determinazione del punto di pareggio 3° anno			
Costi fissi	€	Vendite	€
Costi variabili	€		
Totale costi	€	Totale ricavi	€

#### 7.7 Analisi dei flussi finanziari :

Analisi dei flussi finanziari						
	1° semestre					
	1° mese	2° mese	3° mese	4° mese	5° mese	6° mese
<i>Saldo inizio mese</i>						
<b>ENTRATE (Fonti)</b>						
Capitale proprio						
Contributi pubblici						
Finanziamenti/prestiti						
Vendite (IVA compresa)						
Banca						
<b>TOTALE ENTRATE</b>						
<b>USCITE</b>						

<b>(Destinazione)</b>						
Investimenti (IVA compresa)						
Costi esercizio (IVA compresa)						
<b>TOTALE USCITE</b>						
<b>SBILANCIO DEL MESE</b>						
<i>Sbilancio progressivo</i>						

<b>Analisi dei flussi finanziari</b>						
2° semestre						
	7° mese	8° mese	9° mese	10° mese	11° mese	12° mese
<b>ENTRATE (Fonti)</b>						
Capitale proprio						
Contributi pubblici						
Finanziamenti/prestiti						
Vendite (IVA compresa)						
Banca						
<b>TOTALE ENTRATE</b>						
<b>ENTRATE (Fonti)</b>						
<b>USCITE (Destinazione)</b>						
Investimenti (IVA compresa)						

Costi esercizio (IVA compresa)						
<b>TOTALE USCITE</b>						
<b>SBILANCIO DEL MESE</b>						