

Il business plan in pillole

1) A cosa serve il BP?

Il business plan serve: (a) a verificare se il prodotto/servizio che si intende realizzare soddisfa un bisogno; (b) individuare il mercato rilevante per i beni/servizi che si intendono realizzare e i diversi segmenti di mercato da servire; (c) a verificare se sussiste una disponibilità a pagare adeguata; (d) a valutare le diverse opzioni aperte per servire il mercato (tecnologiche, organizzative, giuridiche, finanziarie ecc.) e a identificare quelle da privilegiare; (f) a predisporre un piano di azione di massima; (e) a identificare i fattori critici fonte di rischio e le eventuali opzioni aperte per ridurre tali rischi; (f) a valutare dal punto di vista economico-finanziario la fattibilità del progetto.

2) A chi è utile il BP?

Ai potenziali imprenditori, ai potenziali partner e finanziatori.

3) A cosa non serve il BP

Il BP non serve ad individuare con precisione l'entità dei flussi economici e finanziari collegati al progetto ma solo ad identificare le condizioni di fattibilità economico-finanziaria

4) Requisiti di un buon BP

Coerenza logico-deduttiva, credibilità delle ipotesi sulle quali si fonda il calcolo dei flussi economico-finanziari.

5) Struttura del BP

Executive summary/descrizione dell'idea: perché si tratta di una buona idea?

Analisi del mercato rilevante e della segmentazione del mercato

Analisi delle diverse opzioni aperte per realizzare il progetto:

- a) Make or buy
- b) Partner
- c) Struttura societaria
- d) Struttura organizzativa/organigramma

Analisi degli scenari di mercato e delle ipotesi sulla quale si basa il calcolo dei ricavi e dei costi attesi

Analisi dei fattori di rischio e delle eventuali azioni di controllo/monitoraggio

Analisi SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

Analisi di fattibilità economico finanziaria (Conto profitti e perdite, orizzonte di tre anni)

Milestones

6) Siti utili: www.bplans.com