

## BUSINESS PLAN: Che cos'è e a cosa serve?



Il Business plan è un documento di sintesi che contiene e descrive un progetto imprenditoriale.

Attraverso questo strumento si comprende in che modo l'azienda riuscirà a crescere, a produrre e a perseguire i suoi obiettivi.

Il Business plan aiuta a costruire un quadro dettagliato delle cose che servono all'azienda e il tempo necessario per raggiungere i risultati prefissati. Esso permette di sintetizzare tutti i contenuti e le caratteristiche di un

progetto imprenditoriale, noto anche come business idea. Non va considerato uno strumento assoluto e statico, ma come un vademecum che si adatta ai cambiamenti che possono avvenire all'interno e all'esterno dell'azienda.

Il Business Plan può essere costituito da due sezioni principali:

1. Una parte descrittiva dove si evidenzia il progetto imprenditoriale ma anche gli obiettivi che devono essere raggiunti, le risorse che devono essere impiegate e un'analisi di mercato. Infatti è fondamentale analizzare il mercato, il settore in cui opererà l'azienda, fare un'analisi SWAT con cui valutare i fattori interni, i punti di forza e debolezza, le opportunità e le minacce del progetto e pianificare le giuste strategie di marketing e comunicazione che devono essere seguite.
2. Una parte numerica, quella dedicata al costo delle risorse impiegate nell'azienda, ai ricavi, ai costi. In questa parte si espone l'idea in numeri e si tiene conto del piano degli affari, degli investimenti, di quello economico, dei flussi finanziari, dei finanziamenti e della situazione patrimoniale.

Ogni parte deve essere ben descritta e organizzata come segue:

- Una descrizione sommaria del progetto e del piano di investimento, un'analisi dell'azienda e del progetto, dei servizi offerti e dei prodotti ma anche del mercato e del settore in cui opera;
- Presentazione dell'amministratore, dell'imprenditore e di tutta l'area management coinvolta;
- Analisi di mercato e i dati della concorrenza;
- Il piano di marketing e di comunicazione e strategia di posizionamento;
- Il piano di fattibilità economico finanziaria, indicando le strategie di produzione e le tempistiche per pianificare le attività;
- Le risorse di finanziamento, ovvero le fonti finanziarie che l'imprenditore intende sostenere per far crescere la sua attività;
- Il piano temporale per lo sviluppo delle attività e valutazione della redditività attesa.

TANTE ALTRE NEWS E APPROFONDIMENTI  
SUL NOSTRO SITO  
[www.pierlucaeassociati.it](http://www.pierlucaeassociati.it)