

# **BUSINESS PLAN**

## **Progetto imprenditoriale innovativo**

**Anno 2024**

**Progetto:**

.....

**Nome proponente:**

.....

# INDICE

Note operative per la compilazione

**Cap.1) L'Idea Imprenditoriale**

- 1.1) Sintesi del progetto imprenditoriale
- 1.2) Settore di attività e forma giuridica
- 1.3) Il gruppo imprenditoriale

**Cap.2) Il prodotto/servizio**

- 2.1) Elenco prodotti/servizi per aree di business
- 2.2) Schema di presentazione
- 2.3) Elementi di innovazione

**Cap.3) Il mercato**

- 3.1) Tendenze del mercato e contesto competitivo
- 3.2) I clienti
- 3.3) La delimitazione geografica del mercato
- 3.4) I concorrenti
- 3.5) I partner
- 3.6) Il piano di comunicazione e distribuzione

**Cap.4) La struttura organizzativa**

- 4.1) La sede dell'attività
- 4.2) Il piano occupazionale
- 4.3) L'organigramma aziendale
- 4.4) La proprietà intellettuale

**Cap.5) Gli obiettivi di breve e medio/lungo periodo**

**Cap.6) Punti di forza e di debolezza del progetto  
/ Minacce ed opportunità**

**Cap.7) L'analisi economico/finanziaria**

Premessa metodologica

- 7.1) Le previsioni di vendita
- 7.2) Il piano degli investimenti
- 7.3) I costi d'esercizio
- 7.4) Il conto economico previsionale di piano
- 7.5) Previsione dei flussi di cassa di piano
- 7.6) La matrice di analisi di sensitività

**Cap.8) Allegati**

## Il business plan

### Note operative per la compilazione

Quello che segue è una possibile traccia per compilare il vostro Business Plan, che va adattata al vostro progetto o idea d'impresa, nonché alle informazioni e ai dati in vostro possesso o che siete riusciti a raccogliere.

Il modello che vi viene proposto è la **versione semplificata** dei modelli che si trovano maggiormente disponibili sul web.

È definito semplificato perché è stato impostato per **essere utilizzato da persone non esperte**, non “addetti ai lavori”, ed è il frutto dell’esperienza e del lavoro di professionisti esperti che da diversi anni lavorano sia come consulenti che come docenti con le piccole imprese.

Sotto ogni titolo di capitolo o di paragrafo è stato inserito una breve descrizione che vale come indicazione di massima di ciò che dovete descrivere.

Quindi è stato inserito un **caso aziendale**, come utile guida alla compilazione.

Le tabelle proposte relative alla parte economico-finanziaria devono essere considerate a titolo di esempio, modificabili in base alle vostre necessità, compilando i campi che ritenete di vostro interesse.

Il piano è impostato su tre anni a euro correnti.

**Cap.1)**  
**L'Idea Imprenditoriale**

## 1.1) Sintesi del progetto imprenditoriale

*Utilizzate questo paragrafo per descrivere sinteticamente il vostro progetto imprenditoriale; ovvero: 1. come è nata l'idea (perché avete intenzione di realizzare questo progetto d'impresa); 2. in che cosa consiste (quali prodotti e per quali mercati); 3. che cosa avete fatto fino ad ora (raccolta di dati ed informazioni, contatti, ecc). **MAX 1 PAGINA***

### **Come nasce l'idea**

L'idea imprenditoriale nasce da una pluriennale attività di organizzatore di eventi per conto di amici e conoscenti. **Attività di tipo hobbistico che ho sempre svolto per interesse personale.** In cinque anni ho organizzato **circa 30 eventi rivolti soprattutto a persone:** matrimoni, feste di laurea, compleanni e cresime. Eventi per imprese ne ho organizzati **6**, tra i quali la festa del ventennale della nascita dell'impresa di un amico. Per gli altri si è trattato di eventi di tipo commerciale.

Da un anno ho cominciato a pensare che fosse il momento di fare un salto di qualità e **proporre i miei servizi in maniera più professionale**, dal momento che la richiesta dal mercato c'è e che riguarda un'attività di mio interesse.

### **In che cosa consiste**

La mia idea imprenditoriale si basa su una nuova figura che è l'organizzatrice di eventi. **Figura professionale già conosciuta nelle grandi città ma pressoché sconosciuta nelle piccole realtà di provincia.** Il mio lavoro sarà utile alle persone o alle imprese per organizzare ogni ricorrenza al meglio curando ogni dettaglio nel più completo rispetto delle idee e dei gusti dei clienti ed evitando al cliente il problema della gestione organizzativa che sempre più spesso si rivela lunga e faticosa. Il mio lavoro consisterà nell'analisi accurata dell'idea del cliente per la realizzazione di un certo evento e la traduzione di questo in realtà avvalendomi di professionisti che potranno rispondere alle richieste della clientela nel modo più efficace. L'arma vincente sarà la meticolosità con cui l'evento verrà realizzato e il rispetto dell'armonia del tutto: il cliente che si affiderà a me sarà tranquillo che tutto verrà curato per tempo e nei più piccoli particolari.

### **Cosa è stato fatto finora**

Oltre ad una consistente esperienza in merito alle modalità organizzative e di processo nella organizzazione di piccoli eventi, come descritto ad inizio paragrafo, un elemento molto importante è il fatto di avere a disposizione una **rete di collaboratori e fornitori consolidata** in grado di fornirmi diverse soluzioni con costi, tempi e qualità di servizio di alto livello.

## 1.2) Settore di attività e forma giuridica

*Indicare il settore di attività e la forma giuridica prescelta (o che si pensa di scegliere), motivando la scelta (occorre tenere presente che generalmente sono gli elementi che caratterizzano l'idea imprenditoriale e le risorse necessarie per realizzarlo, che determinano la "giusta" forma giuridica che dovrebbe essere adottata). Pertanto è facile che soltanto alla fine del vostro lavoro siate in grado di compilare lo schema che segue.*

<b>Forma giuridica</b>	<b>Motivazione</b>
<b>Impresa individuale</b>	<b>La tipologia dell'attività svolta non richiede particolari forme giuridiche. L'attività viene svolta in modo autonomo avvalendomi di collaboratori esterni per le varie fasi organizzative</b>
Impresa familiare	
Lavoratore autonomo	
SNC	
SAS	
SRL	
Società cooperativa	
Altro	

## 1.3) Il gruppo imprenditoriale

*Utilizzando lo schema che segue inserire un breve curriculum vitae dei componenti del gruppo imprenditoriale evidenziando gli studi compiuti e le precedenti esperienze di lavoro:*

<b>Nome:</b>	Anna Maria Rossi
<b>Età:</b>	34
<b>Studi effettuati:</b>	Laurea in Scienze Politiche
<b>Corsi di perfezionamento:</b>	Corso di 120 ore sulla organizzazione di eventi. Corso di 20 ore sulla preparazione della tavola. Seminario di 20 ore sulla gestione d'impresa.
<b>Esperienze lavorative:</b>	Lavoro presso la ditta Gamma e svolgo la funzione di Resp Marketing
<b>Ruolo che si intende ricoprire nell'impresa (facoltativo):</b>	Resp commerciale
<b>Note aggiuntive (eventuali interessi personali e altro):</b>	Sport invernali, lettura e viaggi.

Allegato curriculum vitae dettagliato.

**Cap.2)**  
**Il prodotto/servizio**

## 2.1) Elenco prodotti/servizi per aree di business

Utilizzando lo schema che segue, elencate i prodotti/servizi che intendete proporre ai vostri clienti, relativamente a tutti gli anni di piano (quindi sia effettivi che potenziali), suddividendoli in aree di business (definizione: suddivisione dei prodotti/servizi in aree omogenee per tipologia prodotto o per mercato)

Area di biz 1	Area di biz 2	Area di biz 3	Area di biz 4	Area di biz 5
EVENTI PER FAMIGLIE	EVENTI PER GIOVANI	EVENTI PER IMPRESE	Nome area	Nome area
Battesimi	Matrimoni	Lanci di nuovi prodotti		
Comunioni e cresime	Feste di laurea	Anniversari		
Anniversari di matrimoni	Compleanni	Inaugurazioni		
Compleanni bambini		Cene aziendali		
		Convegni		

## 2.1) Schema di presentazione

Utilizzando lo schema che segue descrivete i prodotti/servizi del vostro progetto imprenditoriale, suddivisi per aree di business, evidenziando anche qual è lo stato di sviluppo del prodotto/servizio (progettuale, prototipale, prodotto finito) e in quale anno di piano pensate che tale prodotto possa essere introdotto (time to market):

### AREA DI BUSINESS 1 – EVENTI PER FAMIGLIE

Prodotto/servizio	Descrizione caratteristiche	Stato di sviluppo	Time to market
EVENTI PER FAMIGLIE	Organizzazione feste ed eventi per importanti momenti della vita delle persone ottimizzando: tempo, qualità del servizio e costi.	Organizzato diversi eventi per famiglie, con particolare attenzione ai compleanni per bambini (sono quelli + richiesti)	1° anno
	Si pensa di rivolgersi ad un target medio/basso, quindi piccoli eventi a basso costo		

## AREA DI BUSINESS 2 – EVENTI PER GIOVANI

Prodotto/servizio	Descrizione caratteristiche	Stato di sviluppo	Time to market
<b>Matrimoni</b>	Possibilità di proporre una vasta gamma di fornitori/professionisti e una minuziosa attenzione a tutti i particolari coniugando al meglio precisione e armonia. Servizio pensato per diversi target a seconda della disponibilità economica.	Qualità, ampia gamma di proposte e studio dell'evento in ogni aspetto e dettaglio. Possibilità di personalizzare ogni momento.	1° anno
<b>Feste di laurea</b>	DA FARE	DA FARE	1° anno
<b>Compleanni</b>	DA FARE	DA FARE	2° anno

### N.B.

I prodotti/servizi dell'AREA DI BUSINESS 3 – EVENTI PER IMPRESE sono in fase di definizione, pertanto si omette lo schema descrittivo per mancanza di informazioni.

### 2.3) Elementi di innovazione

*In questo paragrafo descrivete gli elementi di innovazione della vostra idea imprenditoriale (non di prodotto come previsto nello schema del par. 2.2). L'innovazione può essere: 1. di processo; 2. di prodotto; 3. di tipo organizzativo; 4. di mercato. Gli elementi di innovazione sono importanti per differenziarvi dai vostri concorrenti. **MAX 1 PAGINA***

L'innovazione nel mio progetto non consiste in un nuovo prodotto o in qualcosa di materiale da proporre ai clienti ma bensì in **un nuovo modo di concepire gli eventi**. Un momento di incontro, privato o aziendale che sia, deve sempre essere **una parentesi da ricordare positivamente** e per poter far questo è necessario che **gli invitati si trovino a loro agio e si sentano parte dell'evento stesso**. Sono infatti questi ultimi a cui deve essere rivolta la massima attenzione perché, sia per un meeting aziendale che per un matrimonio, sono gli invitati che faranno la differenza per la buona riuscita della festa. Per questi motivi vorrei centrare il mio lavoro sulla **ricerca di partners che abbiano la qualità e la ricercatezza come primo proposito**. Questi 2 requisiti sono indispensabili per creare quelle situazioni che fanno sentire le persone parte integrante del momento che stanno vivendo. Un altro elemento che mi permette di fare questo è la **personalizzazione di ogni aspetto della ricorrenza che si sta organizzando**; infatti la coerenza di temi, colori, stili e suoni è fondamentale per creare quelle atmosfere accomodanti e di grande gusto che lasciano un ricordo gradevole nella memoria dei partecipanti.