

START ME UP



aiga
Associazione Italiana :: ::
Giovani Avvocati :: ::
SEZIONE DI ANCONA

pepelab
sapore alle idee



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Ancona

BUSINESS PLAN

DENOMINAZIONE PROGETTO: _____

NOME E COGNOME REFERENTE: _____

PROFILO DELL'IMPRENDITORE

(da compilarsi per tutti i soci in caso di Società)

STATO PROFESSIONALE

- Occupato (specificare dove – da quanto tempo – tipologia contratto)
- Disoccupato/Inoccupato
- Lavoratore in mobilità
- Imprenditore (specificare Codici Attività Ateco e breve descrizione dell'attività attualmente svolta)
- Lavoratore sospeso per cassa integrazione
- Studente (specificare)
- Altro (specificare)

STUDI E FORMAZIONE

Tabella di dettaglio istruzione/formazione

Titolo di studio/formazione	Anno di conseguimento	Istituto/Scuola/Università che ha rilasciato il titolo

Per avviare l'attività imprenditoriale che ha in mente, pensa di avere bisogno o che comunque sia opportuno approfondire alcuni studi o acquisire ulteriori conoscenze, nozioni, informazioni ?

- Sì No

Quali nozioni, informazioni, conoscenze pensa sia opportuno approfondire prima di avviare l'attività imprenditoriale che hai in mente?

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Ha già avuto esperienze di lavoro di qualche tipo, anche di breve durata o di natura saltuaria?

Si

No

Tabella di dettaglio esperienze di lavoro (in ordine cronologico dalla più recente)

Mansione	Data inizio (anno)	Data fine (anno)	Nome azienda	Settore	Tipo di contratto

ALTRE COMPETENZE

Tabella di dettaglio conoscenze informatiche

Conoscenza informatica	Livello (alto/medio/basso)
S.O. Windows (XP/Vista/7)	
Programmi per la navigazione su Internet/Posta elettronica	
Pacchetto Office (Word, Excel, Power Point)	
Altro (specificare)	

Tabella di dettaglio conoscenza lingue straniere (specificare anche la madrelingua)

Lingua	Parlato (alto/medio/basso)	Scritto (alto/medio/basso)

Caratteristiche relazionali ed organizzative

Assegna un valore da 1 (basso) a 5 (alto) alle seguenti attitudini caratteriali

Attitudine	Valore
Propensione al rischio	
Autonomia	
Capacità innovative/cambiamento	
Capacità organizzative/gestionali	
Capacità di relazione	

Altre notizie, informazioni ed indicazioni che ritiene possano essere rilevanti

In questa sezione dedicata alla descrizione delle proprie caratteristiche soggettive, è opportuno individuare e presentare i propri punti di forza ed i propri punti di debolezza rispetto all'iniziativa che si intende intraprendere; con riferimento a questi ultimi è bene che vengano evidenziate le modalità attraverso cui si intende superare tali fattori limitanti.

**

ATTENZIONE

Gli schemi di seguito forniti hanno valenza meramente esemplificativa, al fine di condurre il redattore attraverso alcune riflessioni chiave della redazione del Business Plan.

Pertanto gli stessi possono essere corredati, ampliati ove necessario alla migliore comprensione, con schematizzazioni diverse, ovvero da parti descrittive (**è comunque consigliata la redazione secondo gli schemi forniti**)

Il Business Plan va redatto e compilato con il carattere proposto (Times New Roman dim. 12 interlinea singola).

**

DESCRIZIONE DELL'IDEA IMPRENDITORIALE **(EXECUTIVE SUMMARY)**

Questa sezione deve contenere le informazioni di maggiore rilievo sull'azienda; trattasi di alcune **brevi, coerenti e motivate** considerazioni sui punti di seguito elencati; il fine di questo paragrafo introduttivo è quello di sintetizzare, preliminarmente, le informazioni base utili ad interessare il destinatario del documento; le stesse informazioni verranno trattate nel dettaglio nei paragrafi seguenti.

Lunghezza massima dell'Executive Summary : 60 righe

Di seguito si propongono alcune riflessioni per la redazione dell'Executive Summary:

* *IDEA E MISSIONE*

Sintesi degli elementi qualificanti l'iniziativa imprenditoriale

- Definizione della missione aziendale
- Descrizione dell'idea e della sua genesi
- Caratteri distintivi ed eventuali elementi di innovazione

Dimostrazione della validità dell'idea imprenditoriale

Quali sono i fattori critici per il successo dell'impresa

Obiettivi a breve/medio/lungo termine

Evidenziarne la coerenza (proponente/idea di impresa – prodotti e servizi/target mercato – obiettivi/strategie – iniziativa/sostenibilità finanziaria)

* *SISTEMA DI PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO*

Documentare la validità tecnica e commerciale dei prodotti o dei servizi attraverso la descrizione delle loro caratteristiche principali e dei bisogni che si intendono soddisfare (cosa rende unico il prodotto? È un prodotto innovativo? Ci sono barriere all'entrata? In quale fase di sviluppo si trova? Caratteristiche che lo distinguono dai prodotti della concorrenza: Prezzo/Qualità/Rapidità?)

Dovranno risultare con chiarezza il ruolo della tecnologia per il successo dell'attività, il livello tecnologico del settore in cui si opererà e le conoscenze tecnologiche richieste dall'idea d'impresa.

* *SISTEMA DI MERCATO*

Rilevazione dell'esistenza di una clientela potenziale in grado di assicurare un volume di domanda adeguato.

Dettagliare e motivare le scelte effettuate per la definizione dei prezzi, dei sistemi della rete di vendita, dei canali di distribuzione e della comunicazione, in termini di investimenti e di mezzi (marketing mix).

* **AREA FINANZIARIA**

Capitali necessari per perseguire il piano e modalità di finanziamento

Proiezione quinquennale di ricavi (schema dei soli ricavi previsti)

* **SISTEMA DI ORGANIZZAZIONE e MANAGEMENT**

Definizione della struttura produttiva

Definire l'organico dell'impresa e completezza del team

Brevi note sulle esperienze professionali del management

Accento sui punti di forza del management

ASSETTO GIURIDICO

Questa sezione è dedicata ad una **descrizione più approfondita** della Società/Imprenditore:

Forma giudica scelta: _____

Capitale sociale (solo se si è scelta una forma associativa): _____

Compagine sociale (solo se si è scelta una forma associativa): _____

Nome e Cognome	Età	Ruolo	Note

Composizione dell'organo amministrativo (solo se ci si costituisce in forma associativa):

Comune in cui intende stabilire la sede legale: _____ nella Provincia di Ancona

Comune in cui si intende stabilire la sede operativa: (qualora diversa dalla sede legale)

_____ Provincia di Ancona

SISTEMA PRODOTTO/SERVIZIO

Sezione dedicata alla descrizione ed illustrazione approfondita dei prodotti/servizi.

In questa sezione si entra nel merito tecnico del Business Plan:

- se trattasi di prodotto, è consigliabile approfondire le caratteristiche tecniche al fine di far comprendere meglio al valutatore l'output di produzione, le caratteristiche distintive (es. marchio) e le fonti del vantaggio competitivo;
- se trattasi di erogazione di servizi, fornire dettagli anche sulle modalità di fruizione da parte dei consumatori

Rilevare benefici ed utilità che il prodotto/servizio apporta ai suoi utilizzatori e bisogni che va a soddisfare attraverso la compilazione della seguente matrice.

	Descrizione caratteristiche del prodotto/servizio: <ul style="list-style-type: none">- caratteristiche materiali- caratteristiche immateriali- ampiezza Gamma/numero linee Requisiti di: efficacia – durabilità – affidabilità – stile – tempistica – servizi accessori	Potenziati Clienti/Gruppi Clienti	Comportamento della domanda (abitudini di acquisto)	Fattori critici del successo del prodotto servizio
Prodotto/ Servizio 1				
Prodotto/ Servizio 2				
Prodotto/ Servizio 3				
Prodotto/ Servizio				

SISTEMA MERCATO

L'analisi di mercato costituisce il momento in cui vengono evidenziate le reali opportunità per l'impresa di raggiungere gli obiettivi prefissati.

Rilevare il raggio d'azione dell'attività che si intende avviare (specificare l'area geografica del mercato in cui si intende operare)

--

ANALISI POTENZIALI CLIENTI

Clienti potenziali dell'attività	Profilo sintetico ma esaustivo del Cliente Tipo/Gruppo Clienti (localizzazione geografica – caratteristiche socio-culturali – capacità di spesa)
Cliente Tipo 1	
Cliente Tipo 2	
Cliente Tipo 3	
Cliente Tipo 4	
....	

Clienti potenziali dell'attività	Descrizione dei bisogni e delle necessità che i clienti potenziali possono soddisfare acquistando prodotti/servizi
Cliente Tipo 1	
Cliente Tipo 2	
Cliente Tipo 3	
Cliente Tipo 4	
....	

Clienti potenziali dell'attività	Descrizione dei canali di informazione per contatto con i clienti
Cliente Tipo 1	
Cliente Tipo 2	
Cliente Tipo 3	
Cliente Tipo 4	
....	

ANALISI POTENZIALI CONCORRENTI

Concorrente (Nome/denominazione)	Ubicazione attività	Perché sono considerati corrente e grado di concorrenzialità

ANALISI POTENZIALI FORNITORI

Fornitore (Nome/denominazione)	Ubicazione attività	Parametri di analisi - adeguatezza e capacità tecnica - logistica, tempi e modalità di consegna - livello prezzi / qualità

All'esito dell'analisi di cui ai punti precedenti, rilevare i punti di forza e di debolezza dell'attività che intende avviare; le minacce e le opportunità presenti sul mercato

Punti di forza	Punti di debolezza
1)	1)
2)	2)
3)	3)
Opportunità	Minacce
1)	1)
2)	2)
3)	3)

RILEVARE I FATTORI CRITICI DEL SUCCESSO

Rispondo al quesito: “quali sono i fattori che determinano il successo dell'idea imprenditoriale nel settore in cui vogliamo andare ad operare e cosa occorre fare per acquisire tali fattori ?”

STRATEGIE DI MARKETING

A seguito della rilevazione dei fattori critici del successo dell'iniziativa imprenditoriale, descrivere come l'impresa intende agire sui singoli prodotti/servizi nelle principali chiavi marketing (prezzo-distribuzione-comunicazione)

I prezzi di vendita che intende applicare

Si consiglia di rilevare per Prodotto/Servizio il metodo di fissazione del prezzo applicato

Prodotto/servizio	Modalità fissazione del prezzo	Unità di misura	Prezzo unitario di vendita (IVA esclusa)
Prodotto/ Servizio 1			
Prodotto/ Servizio 2			
Prodotto/ Servizio 3			
Prodotto/ Servizio			

I canali di vendita/distribuzione dei prodotti/servizi:

--

Le attività di **promozione e di pubblicità**

Attività	spesa prevista ANNO 1	spesa prevista ANNO 2	spesa prevista ANNO 3
Totale			

Gli obiettivi previsti di **vendita e di fatturato**

PROSPETTO DI FATTURATO PREVISIONALE TRIENNALE									
PRODOTTO/SERVIZIO	ANNO 1			ANNO 2			ANNO 3		
	Unità vendute	Prezzo Unitario	Fatturato per prodotto	Unità vendute	Prezzo Unitario	Fatturato per prodotto	Unità vendute	Prezzo Unitario	Fatturato per prodotto
Prodotto/servizio 1									
Prodotto/servizio 2									
Prodotto/servizio 3									
Prodotto/servizio ...									
.....									
Totali previsionali	Fatturato ANNO 1			Fatturato ANNO 2			Fatturato ANNO 3		

FABBISOGNO DI START UP E COPERTURA FINANZIARIA

Rilevare il fabbisogno di finanziamento derivante dall'implementazione delle idea di business (fase di start up) e la politica di copertura del fabbisogno

<i>Start-up Plan</i>	Fabbisogno (Iva inclusa)
FABBISOGNO DI STAR UP	
<i>Spese di Start-up</i>	
<i>Pubblicità, Software, Notaio</i>	
<i>Deposito cauzionali</i>	
<i>Altro</i>	
Totale Spese di Start-up (A)	
<i>Fabbisogni Finanziari Circolanti Start-up</i>	
<i>Magazzino- Altre attività a breve (Creare una riga per ciascuna voce)</i>	
Totale Capitali Correnti (B)	
<i>Investimenti di Lungo Termine</i>	
<i>Mobili e arredi</i>	
<i>Macchine elettroniche Ufficio</i>	
<i>Attrezzatura varia e minuta</i>	
<i>Macchinari impianti</i>	
<i>Altro (specificare)</i>	
Totale Investimenti di Lungo Termine (C)	
Totale Fabbisgno di Start-up $D = A+B+C$	
PIANO DI COPIERTURA	
<i>Capitali di Proprietà</i>	
<i>Investitore 1</i>	
<i>Investitore 2</i>	
<i>Contributo Start Me Up</i>	€ 2.500
<i>Possibile socio sovventore</i>	
Totale Capitali di Proprietà (E)	
<i>Passività Correnti</i>	
<i>Fornitori - Prestiti a breve – Aperture credito bancario a breve (Creare una riga per ciascuna voce)</i>	
<i>Altro</i>	
Totale Passività Correnti (F)	
<i>Passività Consolidate</i>	
<i>Finanziamenti Bancari</i>	
Totale Passività Consolidate (G)	
Totale Capitali di Rischio e Passività (H) = E+F+G	
Ecceденza/Deficit Risorse = D-H	

ASSUNZIONI DEL PIANO ECONOMICO/FINANZIARIO

Si consiglia di rilevare le ulteriori assunzioni del piano operativo

Assunzioni generali	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
Tasso interessi a breve termine %			
Tasso interesse a Lungo termine %			
Stima dilazione incassi: n° giorni dilazione media			
Stima dilazione di pagamento: n° giorni dilazione media			
Imposte e Tasse % (consigliata media 40%)			
gg Medi Magazzino Materie prime (Scorta minima + Giacenza operativa)			
gg Medi Magazzino Prodotti Finiti			

Fornire chiarimenti sulle fonti di finanziamento di origine bancaria: entità del finanziamento; durata; periodo di erogazione; garanzie prestate

PROCESSO PRODUTTIVO/EROGATIVO

In caso di esistenza di un **processo produttivo input/trasformazione/output**, descrivere il processo (Max 20 righe):

- fasi approvvigionamento – trasformazione produzione – depositi e scorte
- descrizione delle materie prime/semilavorati/lavorazioni esterne
- determinazione capacità produttiva
- determinazione fabbisogno materie prime

in caso di servizio

- processo di erogazione del servizio – capacità erogativa – costi relativi (Max 10 righe)

per ciascuna fase indicare i relativi costi.

Costo annuo stimato per l'acquisto di materie prime / semilavorati / lavorazioni esterne

PROSPETTO: COSTI PER MATERIE PRIME/SERVIZI DIRETTI									
MATERIE PRIME/SERVIZI DIRETTI	ANNO 1			ANNO 2			ANNO 3		
	Unità Acquisite	Costo Unitario	Costo per Materie	Unità Acquisite	Costo Unitario	Costo per Materie	Unità Acquisite	Costo Unitario	Costo per Materie
Materie Prime/Servizi Lavorazioni 1									
Materie Prime/Servizi Lavorazioni 2									
Materie Prime/Servizi Lavorazioni 3									
Materie Prime/Servizi Lavorazioni ...									
.....									
Totali previsionali	Costo ANNO 1			Costo ANNO 2			Costo ANNO 3		

Definizione altri costi variabili direttamente connessi con la variazione della produzione

Es : trasporti – materiale di consumo – energia per produzione – provvigioni ecc

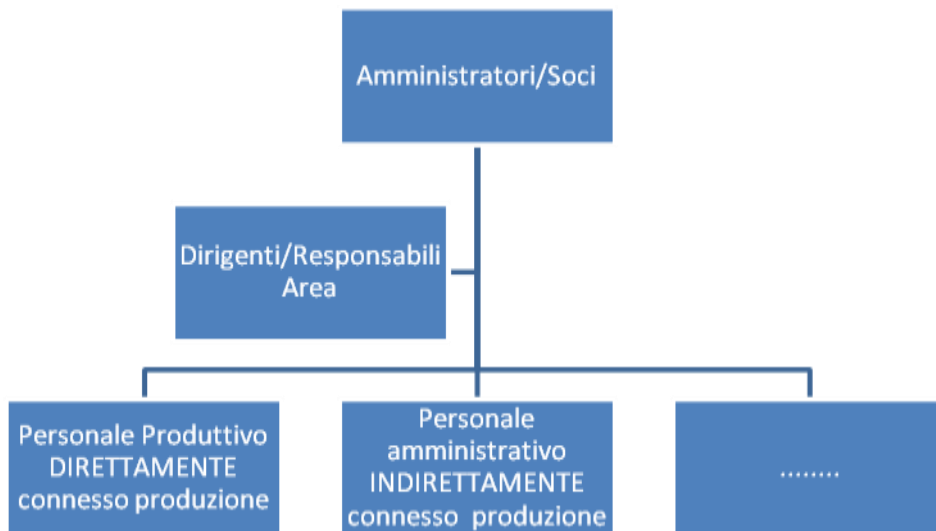
La stima di questi costi può avvenire sia in percentuale sul volume della produzione che sul volume degli acquisti

PROSPETTO: COSTI PER VARIABILI CONNESSI PRODUZIONE									
COSTI VARIABILI PROPORZIONALI PRODUZIONE	ANNO 1			ANNO 2			ANNO 3		
	Unità Acquisite	Costo Unitario	Costo per Materie	Unità Acquisite	Costo Unitario	Costo per Materie	Unità Acquisite	Costo Unitario	Costo per Materie
Costi Variabili 1									
Costi Variabili 2									
Costi Variabili 3									
Costi Variabili ...									
.....									
Totali previsionali	Costo ANNO 1			Costo ANNO 2			Costo ANNO 3		

ORGANIGRAMMA

- Individuazione dei collaboratori/dipendenti
- Determinazione del contratto di lavoro applicabile e del relativo costo del personale

Collaboratori / dipendenti di cui intende avvalersi (oltre all'imprenditore o ai soci)



Mansione	Inquadramento (dipendente full time, part time, a progetto....)	Qualifica: DIRETTAMENTE /INDIRETTAMENTE connesso alla produzione erogazione	Costo per il ANNO 1	Costo per il ANNO 2	Costo per il ANNO 3
Dipendente 1					
Dipendente 2					
Dipendente 3					
Dipendente					
Amministratori /Soci			Compenso Amministratore/ Stipendio figurativo Socio		
Ammin. 1					
Ammin.....					
Socio 1					
Socio 2					
Socio ...					

Costo totale			
---------------------	--	--	--

PIANO DEGLI INVESTIMENTI

Il costo dei beni di investimento

Bene di investimento (descrizione)	Periodo convenzionale di AMMORTAMENTO economico/tecnico	ANNO 1		ANNO 2		ANNO 3	
		Costo presunto (IVA escl.)	Descrizione e stato (nuovo/ usato)	Costo presunto (IVA escl.)	Descrizione e stato (nuovo/ usato)	Costo presunto (IVA escl.)	Descrizione e stato (nuovo/ usato)
<i>Macchinari e attrezz. di produzione</i>							
<i>Utensileria</i>							
<i>Impianti specifici di produzione</i>							
<i>Impianti generici</i>							
<i>Automezzi</i>							
<i>Arredi e macchine per ufficio</i>							
<i>Attrezzature informatiche e software</i>							
<i>Brevetti o licenze di commercializzazione</i>							
<i>Altro (specificare)</i>							
Totale							

PIANO DEI COSTI FISSI DI STRUTTURA

Rilevare i costi fissi della struttura sia di natura Produttiva che di Natura Amministrativa (utenze, consulenze, locazioni, leasing, cancelleria, carburanti, ricerca e sviluppo ecc)

Altri Costi Fissi Operativi e Amministrativi	Costo ANNO 1	Costo ANNO 2	Costo ANNO 3
Totale			

PIANO ECONOMICO

Il Piano Economico è proposto nella riclassificazione al Margine di Contribuzione solo a titolo esemplificativo e può essere variato e ampliato dal proponente secondo le proprie specifiche necessità

		ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
	RICAVI NETTI DI ESERCIZIO (Fatturato al netto dell'iva)			
A	RICAVI NETTI TOTALI			
	Consumi			
(a)	Rimanenze iniziali Materie Prime – Sussidiarie – Cons - Merci			
(b)	Acquisti Materie prime, semilavorati e merci			
(c)	Rimanenze Finali Materie Prime – Sussidiarie – Cons - Merci			
B	TOTALE CONSUMI (a+b-c)			
	Costi Variabili proporzionali ai ricavi			
	Costi Variabili proporzionali alla produzione			
	Costo dei dipendenti direttamente connessi produzione			
	Variaz. Prod. In Lavorazione semilav. e finiti (Rimanenze Iniziali – Rimanenze Finali)			
	Variazione dei lavori in corso su ordinazione (Rimanenze Iniziali – Rimanenze Finali)			
C	TOTALE COSTI VARIABILI			
D = A-B-C	MARGINE DI COSTRUZIONE ALLA COPERTURA COSTI FISSI			
	Costi fissi di struttura (Creare una riga per ciascuna voce):			
	Costo operai indiretti (comprensivo di contributi e TFR e quiescenza)			
	Costo quadri, impiegati e dirigenti (comprensivo di contribuzione e TFR e quiescenza)			
	Ammortamenti			
	Manutenzioni + Utenze + Consulenze			
	Canoni di locazione e di noleggio			
	Telefonia			
	Costi servizi amm.vi (es. rifiuti + pulizie)			
	Pubblicità e partecipazione a fiere			
	Altri			
E	TOTALE COSTI FISSI DI STRUTTURA			
F = D-E	RISULTATO DELLA GESTIONE OPERATIVA CARATTERISTICA			
G	RISULTATO DELLA GESTIONE FINANZIARIA			
H	RISULTATO DELLA GESTIONE TRIBUTARIA			
I = F+/-G-H	UTILE NETTO			

STATO PATRIMONIALE

ATTIVITÀ	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
Attività liquide			
Crediti commerciali B/T (breve termine)			
Crediti finanziari B/T			
Crediti diversi B/T e altre attività a B/T			
Anticipi a fornitori			
Rimanenze nette			
ATTIVITA' CORRENTI			
Crediti diversi e altre attività ML/T (medio lungo termine)			
IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE			
Attività immateriali / oneri pluriennali (fondo ammort. Imm. Imm.)			
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI			
Immobilizzazioni tecniche (fondo ammort. Imm. Mat)			
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI			
ATTIVITA' IMMOBILIZZATE			
TOTALE ATTIVO			
PASSIVITÀ	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
Debiti finanziari B/T v/banche e istituti			
Debiti v/altri finanziatori B/T			
Debiti commerciali B/T			
Debito per imposte correnti			
Altri debiti a Breve + Ratei			
PASSIVITA' CORRENTI			
Debiti finanziari ML/T v/banche e istituti			
Debiti diversi e altre passività ML/T			
Debiti finanziari ML/T v/soci			
DEBITI CONSOLIDATI			
Altri fondi per oneri e rischi vari (esclusi fondi quiesc. e imposte)			
FONDI ONERI E SPESE FUTURE			
FONDO TFR			
Capitale sociale			
Conferimenti in c/capitale			
Riserve			
Utili (perdite) portati a nuovo			
Utile (perdita) dell'esercizio			
Utili C/Prelevamenti per SNC e Imprese Individuali			
CAPITALE NETTO			
TOTALE PASSIVO			

*I Promotori dell'iniziativa Start Me Up (d'ora in poi "Promotori") si impegnano a garantire la riservatezza, e a non rendere disponibili o comunque divulgare, salvo, per fini istituzionali dell'organizzazione, a terzi, che non siano in rapporto di dipendenza e/o collaborazione con i Promotori i dati e/o le informazioni di natura economica e/o commerciale, nonché di natura tecnica (know how), comunicati nel Business Plan che abbiano carattere di riservatezza, e **siano stati espressamente indicati come "riservati"**. Tale impegno non comprende dati e/o informazioni di pubblico dominio e/o già diffuse e comunque già accessibili ai terzi.*

I Promotori potranno in ogni caso divulgare i dati ricavati dal Business Plan, a fini statistici, promozionali ed in generale per tutti gli scopi istituzionali delle associazioni partecipanti, con forme e modalità tali da garantire il pieno rispetto dell'impegno di riservatezza di cui sopra.

I sottoscrittori del presente Business Plan dichiarano di essere a conoscenza che i dati personali sono richiesti per la partecipazione al Concorso "Start Me Up" per consentire agli organizzatori lo svolgimento degli obblighi e delle attività relative e connesse al Concorso stesso. Dichiarano inoltre, di essere a conoscenza che saranno conservati presso gli organizzatori ed eventualmente trasmessi agli Enti Promotori per attività di sostegno alla creazione di nuova imprenditoria.

Dichiarano infine, di aver preso visione dei diritti previsti dal D.L.gs. 196/2003 (Codice della privacy) e, altresì, di quanto previsto dal Regolamento/Bando di Concorso "Start Me Up", e autorizzano, per quanto occorrente, gli organizzatori al trattamento dei dati personali.

Luogo e Data

Firma di tutti i partecipanti al concorso

.....
.....
.....