

# NOVARIA

FINANCING

AGEVOLA L'IMPRESA

SUPPORTA LA BANCA

# IL BUSINESS PLAN

---

Aiutaci ad aiutarti!

Il Business Plan, o piano aziendale, è un documento che illustra gli aspetti del processo di creazione della tua start up o (se la tua azienda non è più una start up) di creazione del tuo progetto di sviluppo business, con lo scopo di verificarne la fattibilità dal **punto di vista produttivo, economico e commerciale**.

Si tratta del documento più importante anche per richiedere finanziamenti e investimenti sia pubblici sia privati.

Se il **contenuto** del Business Plan è **convincente e credibile**, il tuo progetto imprenditoriale potrà essere finanziato più facilmente.

Il Business Plan **non deve essere un documento vago**, deve avere tutti quei contenuti di **unicità** che contraddistinguono la tua **quotidianità** e le specifiche **peculiarità che ti contraddistinguono dalla concorrenza**.

- ✓ Da come imposti il lavoro la mattina alla valenza dei contatti commerciali.
- ✓ Da come, che cosa e quanto investi il tuo denaro alla tempistica che ti dai per il ritorno sull'investimento stesso.
- ✓ Da come contieni i costi fissi a quali costi variabili scegli di inserire nelle forniture

Il Business Plan ha un doppio scopo ed è utile non solo per far conoscere la tua idea all'esterno dell'impresa, ma anche come strumento di **pianificazione per l'azienda**.

Il Business Plan ha una serie di funzioni specifiche:

1. Funzione ESTERNA: come **biglietto da visita** o presentazione per far conoscere e finanziare la tua start up o il tuo progetto di sviluppo.

2. Funzione INTERNA: come strumento di pianificazione e verifica dei vari steps e degli obiettivi per la concreta realizzazione dell'idea di impresa

Cominciare a **scrivere un Business Plan** per la tua azienda significa innanzitutto **analizzare attentamente gli obiettivi da raggiungere, le risorse e i mezzi a disposizione, i tuoi punti di forza e di debolezza, per mettere a punto le giuste strategie e apportare eventuali azioni correttive.**

Scrivere fisicamente il Business Plan aiuta a **prendere coscienza** e ad affrontare aspetti e problematiche che, a volte, nell'entusiasmo della fase di avvio di un nuovo progetto, non si prendono in considerazione.

**Non esistono regole predefinite per la redazione** di un Business Plan: lunghezza e approfondimento del documento possono variare in funzione del tipo di attività da realizzare, della sua complessità, della difficoltà di reperire tutte le informazioni necessarie.

Però lo stesso deve avere una **traccia chiara e definita** che faccia da indirizzo e da scheletro alla struttura compositiva che si deve andare a creare.

Ma sia che tu stia già cercando di raccogliere fondi per la tua azienda, sia che ti trovi ancora nella fase progettuale, un Business Plan ben costruito ti permetterà di avere subito le idee chiare e raggiungere più facilmente i tuoi obiettivi.

## I 10 PASSAGGI FONDAMENTALI

1. **Individuazione del settore a cui la tua idea fa riferimento.** Ciò ti aiuterà a rendere subito chiara la possibile applicazione della tua attività e il mercato potenziale.
2. **Dai un nome al tuo progetto di sviluppo,** che sia di una start up o di un'azienda già esistente: come tutte le cose, non esisterà finché non sarai in grado di nominarla. Scegli un nome semplice ma definito e ricorda di includere una cd. tag line con alcune parole chiave per specificare ancora di più il tuo ambito di attività.
3. **Descrivi brevemente l'idea di business,** le prospettive e il prodotto.
4. **Individua il team e l'eventuale management** e soprattutto le competenze di cui avrai bisogno per tutte le fasi dell'idea di business, dalla progettazione all'*execution*. Determinante sarà presentare i **curricula vitae dei soci e dell'organo amministrativo.**

5. Parla della tua vision: **a quale problema trova soluzione la tua idea**, quale aspetto della vita quotidiana semplifica e da dove nasce l'idea stessa, seppur **non per forza originale**.
6. Descrivi la tua **soluzione**, cioè in che modo la tua idea risolve il problema che hai individuato, nel dettaglio.
7. **Individua le opportunità di mercato**. Questa sezione del Business Plan ti servirà a chiarire chi sono i potenziali clienti e il mercato potenziale, dunque quali sono le possibilità di profitto (quelle più interessanti anche per i tuoi possibili investitori).
8. **Analizza i competitors** e dai risalto agli elementi di innovazione presenti nella tua idea. Come per tutte le idee di business, probabilmente non sarai il primo e neanche l'unico. Per questo è importante un'analisi accurata in questa fase.
9. **Parla del Business Model**: in che modo la tua idea di business crea valore per i tuoi clienti e ne trae profitto? Inoltre: in quale modo si differenzia dalla concorrenza.
10. Non dimenticare di individuare **il target di riferimento e gli eventuali partners**. Ti servirà a pianificare l'acquisizione dei primi clienti, le azioni di marketing da intraprendere e le eventuali partnership necessarie. Avere un partner strutturato che ti dà valore aggiunto può solo dare costrutto al percorso.



Via Vandelli, 20 22100 Como

Tel. 031.2077468 | [mediazione@novaria.eu](mailto:mediazione@novaria.eu)

Iscr. OAM n. M0353



Via Q. Sella, 4 28073 Fara Novarese (NO)

Tel. 800.926266 | [agevolato@novaria.eu](mailto:agevolato@novaria.eu)



Via Imperatore Federico, 24 90143 Palermo (PA)

Tel. 091.9768155

**RICHIEDI ANALISI  
GRATUITA**

**[Novaria](#)**