



GIOVANI LAVORO X

fun work mind

**... AL LAVORO! HO UN'IDEA E AVVIO UN'IMPRESA:
COMPETENZE E STRUMENTI PER AVVIARE UN'IMPRESA.**

- Pietro Petrecca -

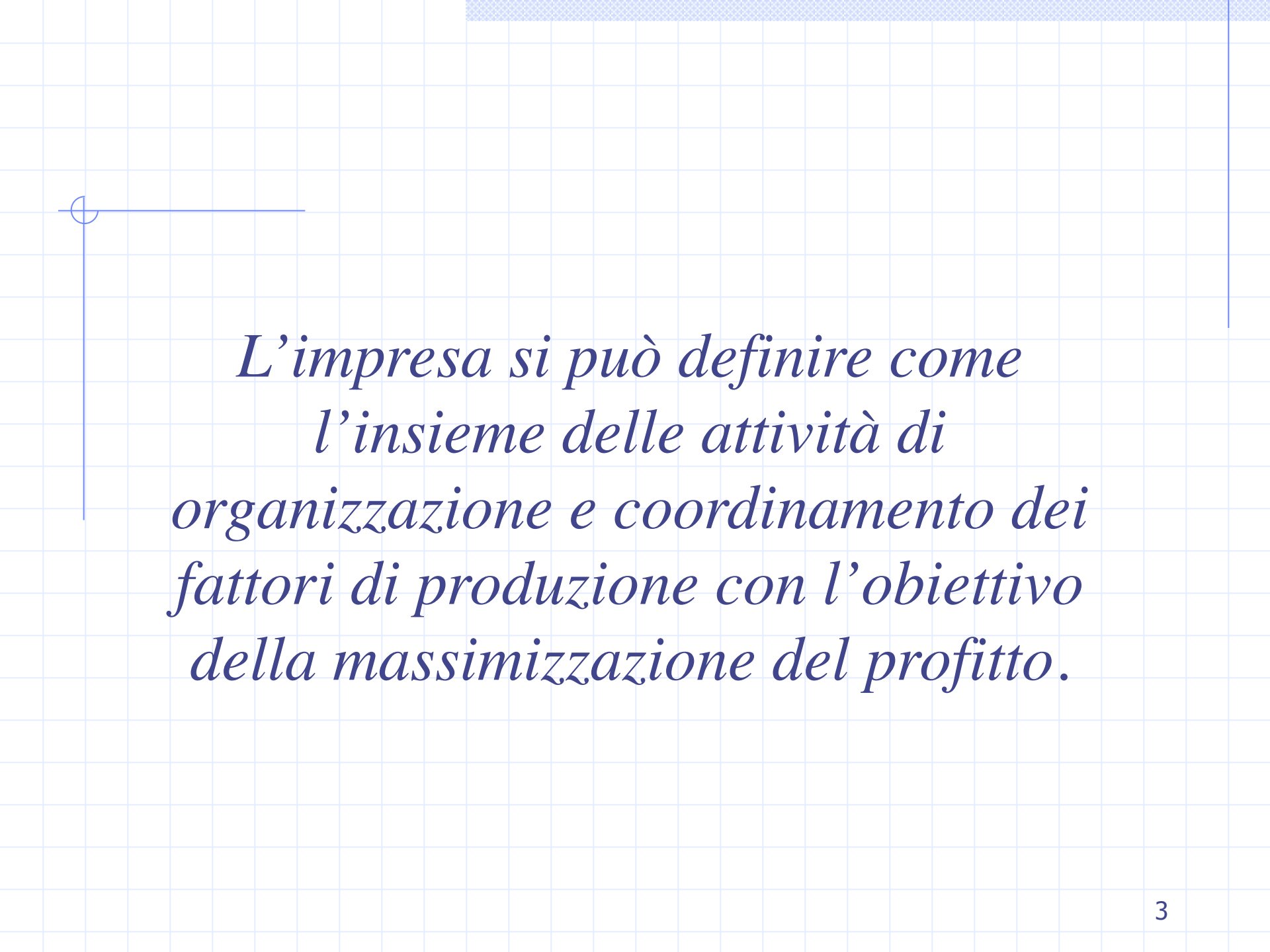


Azienda

**E' il complesso dei beni organizzati
dall'imprenditore per l'esercizio
dell'impresa.
(art.2555 CC)**

A light blue grid background with a decorative blue line on the left side that forms an L-shape, and a horizontal blue line extending from the top left corner. A blue dotted pattern is visible in the top right corner.

Why walk when you can fly



*L'impresa si può definire come
l'insieme delle attività di
organizzazione e coordinamento dei
fattori di produzione con l'obiettivo
della massimizzazione del profitto.*

Se osserviamo l'attività di qualsiasi impresa come un processo, ovvero come un insieme di attività coordinate che trasformano elementi in entrata in elementi in uscita, potremmo sintetizzare che l'imprenditore crea valore, crea ricchezza utilizzando risorse e trasformandole in prodotti.

processo

responsabile

output

input

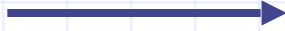
materia prima



macchinari



manodopera



energia



attività

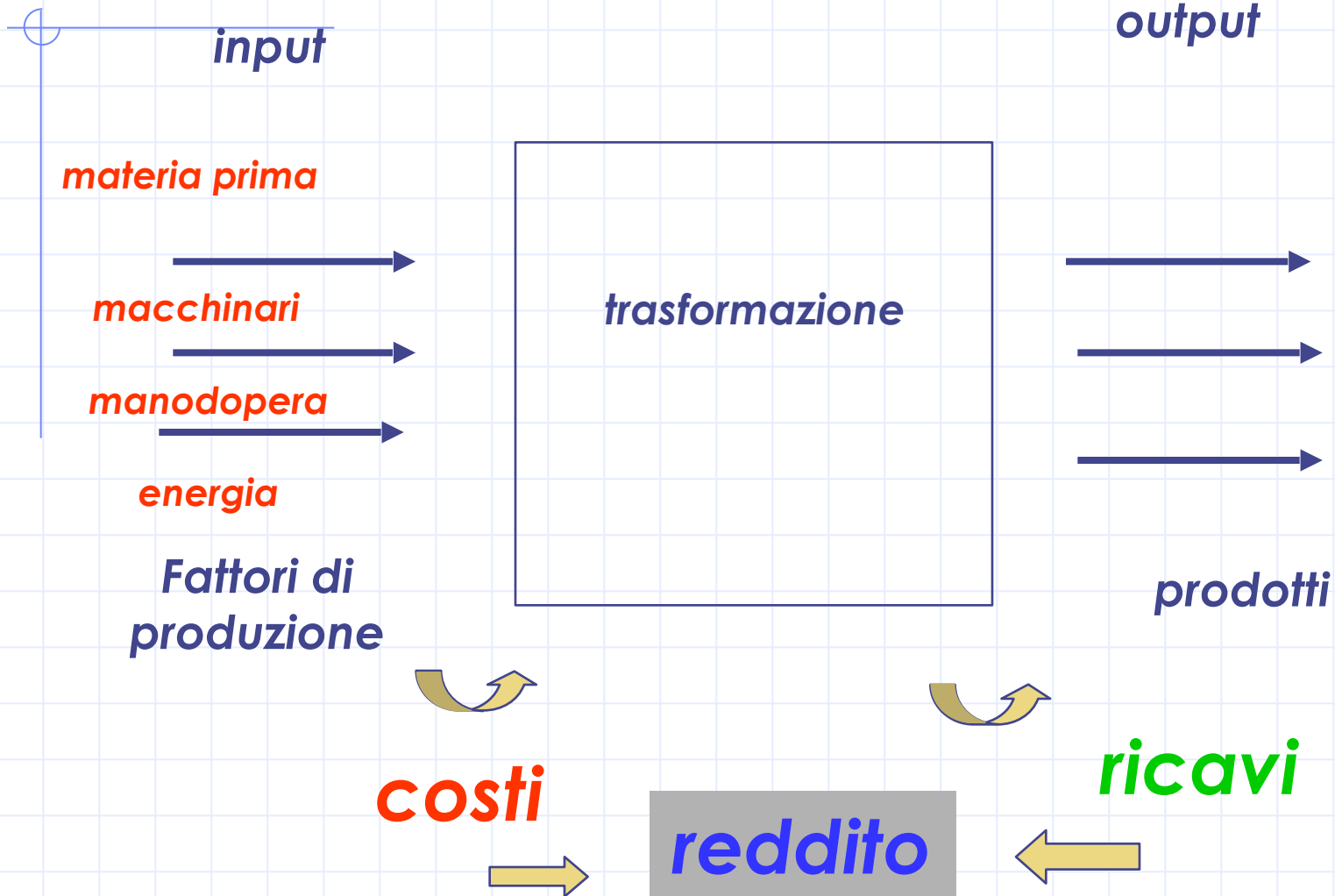


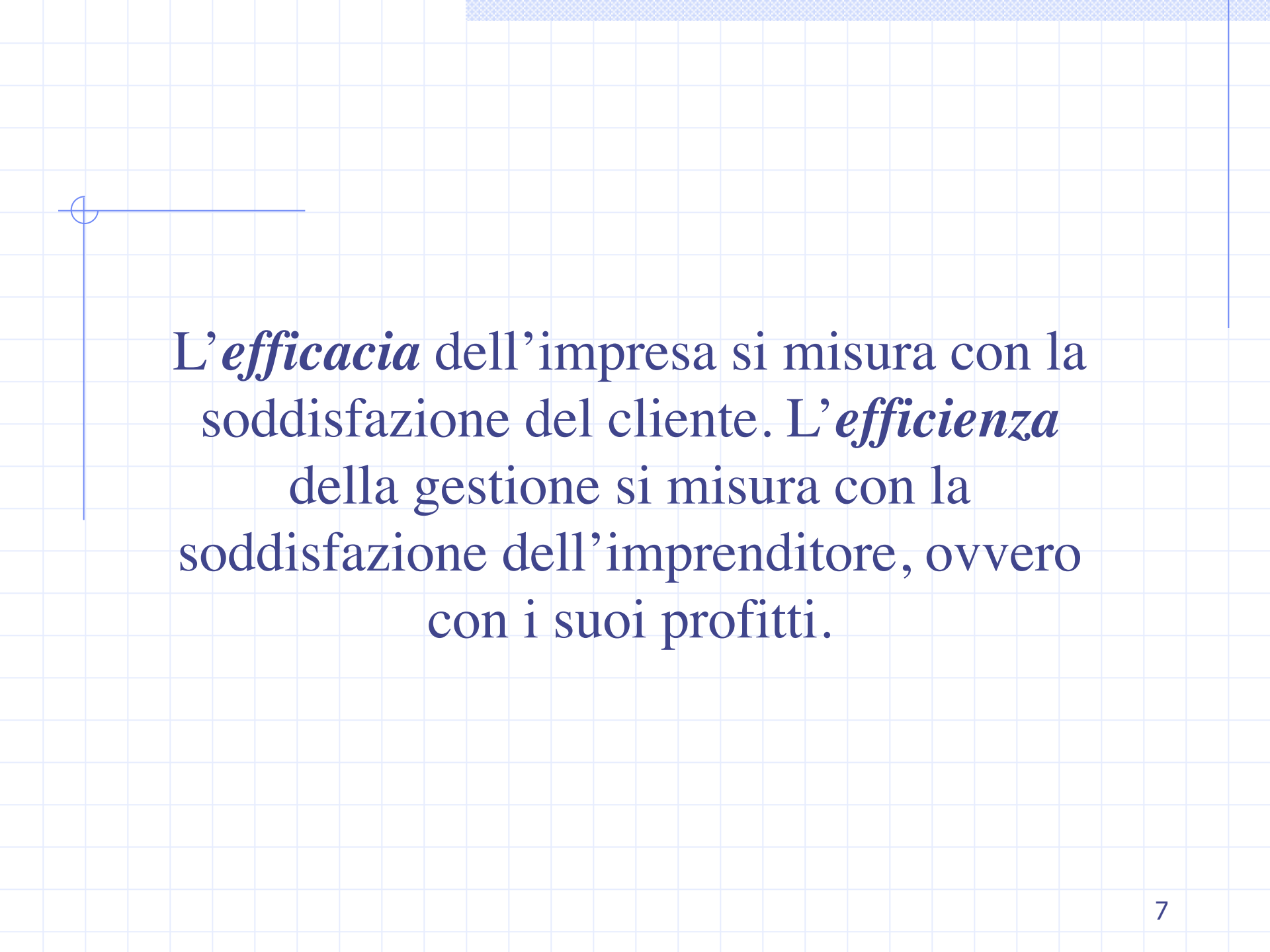
riferimenti



requisiti

impresa





L'*efficacia* dell'impresa si misura con la soddisfazione del cliente. L'*efficienza* della gestione si misura con la soddisfazione dell'imprenditore, ovvero con i suoi profitti.

Caratteristiche e motivazioni dell'imprenditore

- *orientamento a svolgere attività che producono risultati concreti*
- *capacità di lavorare con impegnativi ritmi di lavoro*
- *bisogno di autonomia*

Caratteristiche e motivazioni

- *fiducia nelle proprie capacità di operare in presenza di vincoli esterni*
- *moderata propensione al rischio*
- *moderato bisogno di affiliazione*

Caratteristiche e motivazioni

- *capacità di gestire il potere*
- *creatività e moderata tendenza verso la ribellione e la trasgressione*
- *capacità di leadership*




The only constant is change.

Aspetti negativi

- *rinuncia alla sicurezza del posto di lavoro (?)*
- *basso reddito iniziale (?)*
- *molte ore di lavoro e poco tempo libero*

Aforisma



Ama il lavoro che fai e
non dovrai più lavorare
neppure un giorno della tua vita.

Aspetti negativi

- *peso della responsabilità*
- *il lavoro vi seguirà anche a casa*
- *sarete comunque controllati
(banche, clienti, fornitori,
dipendenti, soci)*

Aspetti positivi

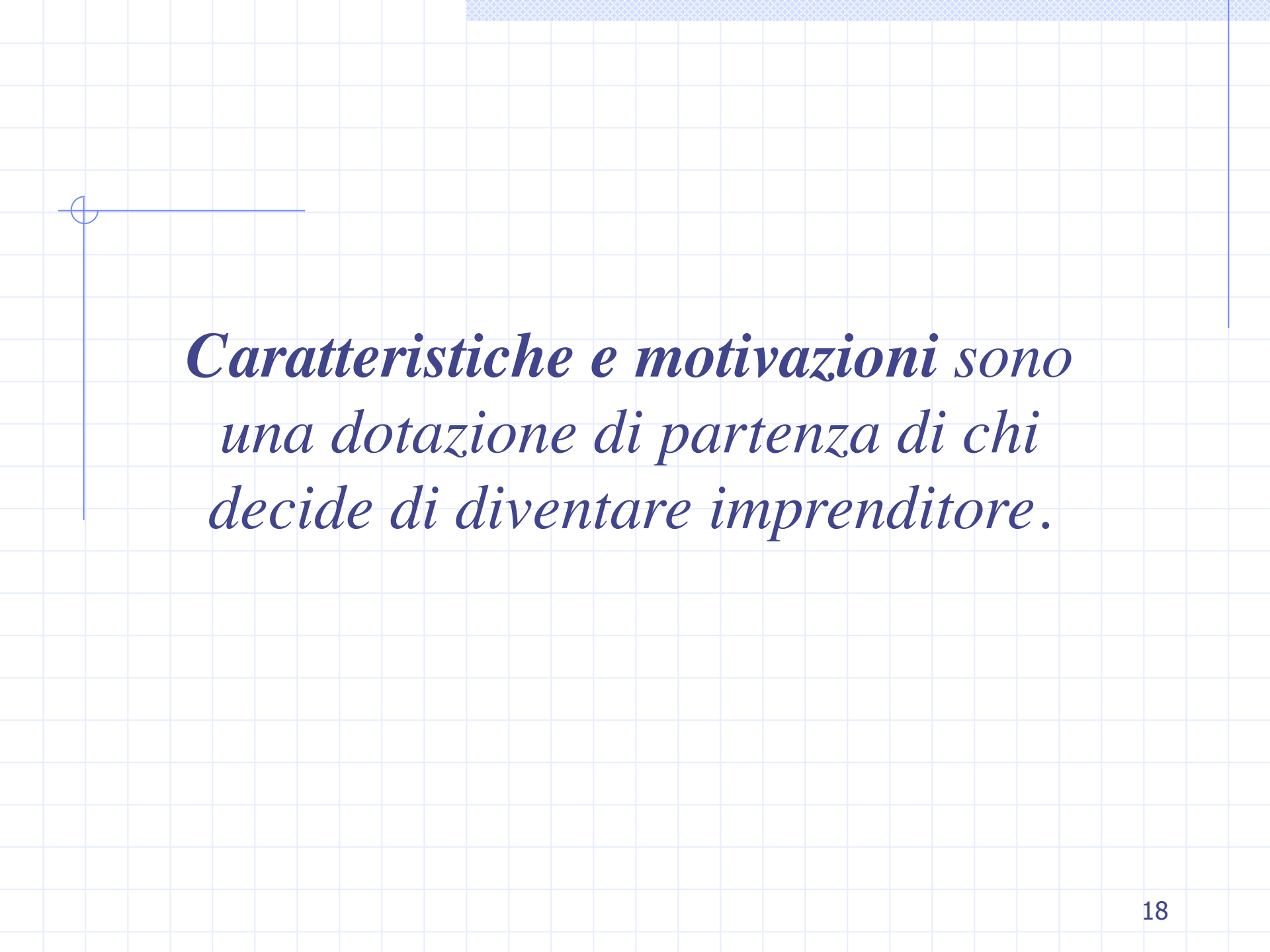
- *padroni del vostro destino, del vostro tempo e delle vostre capacità*
- *realizzazione del “sogno nel cassetto”*
- *possibilità di guidare un’azienda senza essere necessariamente laureati*

Aspetti positivi


- *possibilità di raggiungere livelli di reddito impensabili per un dipendente*
- *non dovrete obbedire a ordini di superiori stupidi, irragionevoli, ingiusti e disonesti*
- ***non vi annoierete mai!***

Competenze necessarie

- *conoscenza degli aspetti economici e finanziari della gestione d'impresa*
- *capacità di definire obiettivi di medio lungo termine e di programmarne il raggiungimento*
- *capacità di gestire le relazioni interpersonali e di organizzare l'attività economica*



Caratteristiche e motivazioni sono una dotazione di partenza di chi decide di diventare imprenditore.



Le competenze, se non si hanno, si possono acquisire con la formazione e, se si hanno, si possono conservare e consolidare con la formazione.



*La competenza è un insieme di
saperi:*

Sapere
Saper fare
Saper essere

BUSINESS PLAN

Nome del progetto d'impresa:

SOMMARIO:

1. Il progetto imprenditoriale	3
1.1. SINTESI DELL'IDEA D'IMPRESA	3
1.2. LA COMPAGINE IMPRENDITORIALE	3
1.3. LA FORMA GIURIDICA	3
1.4. LA LOCALIZZAZIONE	3
2. I prodotti/servizi	4
2.1. I PRODOTTI/SERVIZI CHE L'IMPRESA INTENDE OFFRIRE	4
2.2. LE LINEE DI PRODOTTO	4
3. Il settore di riferimento	5
3.1. IL MERCATO POTENZIALE	5
3.2. L'ANALISI DELLA CONCORRENZA	5
4. Le politiche di marketing	6
4.1. I PREZZI E GLI OBIETTIVI DI VENDITA	6
4.2. LA STIMA DEL FATTURATO	6
4.3. PUBBLICITÀ E PROMOZIONE DELLE VENDITE	6
5. Le previsioni economico-finanziarie	7
5.1. IL PIANO DI INVESTIMENTO	7
5.2. LA COPERTURA FINANZIARIA	8
5.3. IL CALCOLO DEGLI AMMORTAMENTI	9
5.4. IL COSTO DEL LAVORO	10
5.5. IL CONTO ECONOMICO TRIENNALE	11

1. IL PROGETTO IMPRENDITORIALE

1.1. SINTESI DELL'IDEA D'IMPRESA

Spiegare gli elementi centrali dell'idea imprenditoriale (le "idee forti" su cui si basa il progetto d'impresa) e le motivazioni che spingono ad avviare l'impresa come preferenze personali, esperienze professionali, domanda inevasa del pubblico, altre opportunità ecc.

1.2. LA COMPAGINE IMPRENDITORIALE

Descrivere la compagine imprenditoriale (l'imprenditore titolare nel caso di impresa individuale, i singoli soci nel caso di società) che intende avviare la nuova iniziativa, indicando:

- *i dati anagrafici;*
- *lo stato attuale di occupazione;*
- *le principali esperienze formative e professionali precedenti;*
- *il ruolo che le persone rivestiranno nell'impresa;*
- *la % di proprietà del capitale d'impresa.*

1.3. LA FORMA GIURIDICA

Esplicitare la forma giuridica prevista per l'impresa e le motivazioni di tale scelta (es. semplicità nella costituzione e gestione, entità dei costi relativi, grado di controllo ecc.). Se previsti, indicare gli eventuali organi della società ed i soggetti che li ricoprono.

1.4. LA LOCALIZZAZIONE

Indicare brevemente qual è la localizzazione dell'impresa ed i motivi che ne hanno guidato la scelta. Fornire indirizzo, le caratteristiche dell'immobile e della zona, altre informazioni rilevanti, compilando la tabella.

INDIRIZZO	
SUPERFICIE DEL LOCALE (mq)	
COSTO (D'ACQUISTO O AFFITTO)	
INFORMAZIONI RILEVANTI	

2. I PRODOTTI/SERVIZI

2.1. I PRODOTTI/SERVIZI CHE L'IMPRESA INTENDE OFFRIRE

Descrivere l'assortimento di prodotti e servizi che costituiranno l'offerta dell'impresa. Mettere in rilievo le peculiarità o le eventuali novità introdotte dall'impresa per quanto riguarda le caratteristiche di tali prodotti/servizi e/o le modalità produttive degli stessi.

2.2. LE LINEE DI PRODOTTO

E' opportuno raggruppare i singoli articoli in tre/quattro classi o linee o tipologie di prodotti/servizi (per gruppi di clienti, per livello di prezzo, per caratteristiche di produzione, per marche, ecc.): prodotto/servizio A, prodotto/servizio B, prodotto/servizio C ...

Riassumere nella seguente tabella i raggruppamenti effettuati nell'offerta di prodotti/servizi dell'impresa:

PRODOTTO / SERVIZIO	TIPO DI PRODOTTO/ SERVIZIO	DESCRIZIONE DELLA CATEGORIA PRODOTTO/ SERVIZIO
A		
B		
C		
D		

3. IL SETTORE DI RIFERIMENTO

3.1. IL MERCATO POTENZIALE

*Fornire una **panoramica generale sul settore** di riferimento dell'impresa, utilizzando eventualmente anche alcuni dati numerici e statistici.*

*Valutare le **potenzialità di mercato** nelle sue linee generali, descrivendo il quadro complessivo dei soggetti (aziende, enti, famiglie, ecc.) che rappresentano coloro che possono essere teoricamente interessati ai prodotti e servizi specifici offerti dall'impresa.*

*In particolare, identificare i profili dei **clienti tipo** descrivendone le caratteristiche principali (ad es. età media, potere d'acquisto, stato civile, nazionalità, caratteristiche professionali, stili di vita, abitudini di consumo, esigenze specifiche ecc.), e sottolineare quali sono i bisogni soddisfatti dai prodotti/servizi offerti.*

3.2. L'ANALISI DELLA CONCORRENZA

*Identificare i confini e l'**estensione del mercato di riferimento** per l'impresa, dal punto di vista geografico (città, comune di localizzazione o insieme di comuni, provincia, regione, stato, ecc.) e/o in base ad altri criteri opportuni.*

*Cercare per quanto possibile di identificare chi sono i **principali concorrenti** per l'impresa e di fornire per ognuno gli elementi principali che ne delineino la forza ed il ruolo che essi ricoprono all'interno del mercato di riferimento (grado di notorietà, caratteristiche qualitative dei prodotti e servizi offerti, livello di prezzi mediamente praticati alla clientela ecc.).*

4. LE POLITICHE DI MARKETING

4.1. I PREZZI E GLI OBIETTIVI DI VENDITA

Basandosi sui raggruppamenti effettuati nel capitolo 2 (prodotto/servizio A, B, C ...), spiegare **la politica di prezzo** che si intende praticare per le diverse linee di prodotti/servizi: indicare i prezzi medi di vendita unitari per il prodotto A, B ecc. Stabilire delle ipotesi ed effettuare delle previsioni per stimare **le quantità di vendita** (obiettivi di vendita) di ogni categoria di prodotto/servizio per i primi tre anni di attività dell'impresa. Spiegare sinteticamente le motivazioni che fanno ritenere raggiungibili tali obiettivi.

4.2. LA STIMA DEL FATTURATO

Calcolare il fatturato aziendale, dato dai ricavi di vendita (prezzo medio x quantità di vendita) per i primi tre anni di attività dell'impresa, riportando per ogni prodotto/servizio il prezzo medio unitario e la quantità di vendita previsti nel paragrafo precedente. Considerare il prezzo medio di vendita **al netto di IVA**.

Prodotto /Servizio	1° ANNO			2° ANNO			3° ANNO		
	Prezzo	Quantità	Ricavo	Prezzo	Quantità	Ricavo	Prezzo	Quantità	Ricavo
A									
B									
C									
D									
	Tot. Ricavi 1° anno:			Tot. Ricavi 2° anno:			Tot. Ricavi 3° anno:		

4.3. PUBBLICITÀ E PROMOZIONE DELLE VENDITE

Spiegare le principali logiche e strategie promozionali che si vogliono intraprendere, i canali pubblicitari e promozionali scelti e le operazioni che devono essere svolte.

5. LE PREVISIONI ECONOMICO-FINANZIARIE

5.1. IL PIANO DI INVESTIMENTO

Completare la tabella inserendo l'importo degli investimenti da effettuare, anno per anno, suddiviso nelle categorie previste. Considerare il costo d'acquisto **al netto di IVA**.

IMMOBILIZZAZIONI	COSTO AL NETTO DI IVA		
	1° ANNO	2° ANNO	3° ANNO
Terreni			
Fabbricati			
Impianti			
Macchinari			
Attrezzature industriali e commerciali			
Mobili e arredi			
Automezzi e altri mezzi di trasporto			
Macchine d'ufficio			
Computer			
Altri beni			
A) TOTALE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI			
Costi di impianto			
Brevetti			
Software (Programmi informatici)			
Concessioni, licenze, marchi...			
Altro			
B) TOTALE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI			
TOTALE IMMOBILIZZAZIONI (A + B)			

In relazione agli investimenti più rilevanti fornire una breve descrizione del bene/servizio da acquistare. Oltre a ciò, elencare gli eventuali beni già a disposizione dell'imprenditore che saranno conferiti ed utilizzati nella nuova attività.

5.2. LA COPERTURA FINANZIARIA

Attraverso la tabella, spiegare in quale modo si intende **coprire l'investimento**: conferimenti di capitale da parte del titolare o soci, richiesta di mutui finanziari, forme di finanziamento a breve termine ecc., evidenziando anche la possibilità di richiedere forme di contributo o finanziamento agevolate.

INVESTIMENTI DA COPRIRE	1° ANNO	2° ANNO	3° ANNO
TOTALE IMMOBILIZZAZIONI (vedi tabella 5.1):			

FONTI DI FINANZIAMENTO PREVISTE	1° ANNO	2° ANNO	3° ANNO
1) Conferimenti di danaro dell'imprenditore o dei soci:			
Informazioni sui conferimenti (ad es. % di conferimento dei soci, nel caso di società):			
2) Mutui o altri finanziamenti a medio/lungo termine:			
Condizioni del prestito (tasso, durata, altre informazioni):			
3) Scoperto di conto corrente:			
Condizioni del prestito (tasso, durata, altre informazioni):			
4) Altre forme di anticipazione o finanziamento:			
Condizioni del prestito (tasso, durata, altre informazioni):			

INFORMAZIONI SU EVENTUALI FORME DI AGEVOLAZIONE O CONTRIBUTO ATTIVABILI:

5.3. IL CALCOLO DEGLI AMMORTAMENTI

Calcolare il valore dei beni da ammortizzare, sommando il piano degli investimenti anno per anno, e moltiplicarlo per i rispettivi coefficienti % annui medi per trovare l'ammortamento annuo; i coefficienti percentuali possono essere modificati a seconda dello specifico settore di attività (riferimenti legislativi: Art. 2426 c.c. e Art. 67 e segg. del TUIR e D.M. 31.12.1988). Il valore di ammortamento delle immobilizzazioni materiali del 1° anno va dimezzato.

IMMOBILIZZAZIONI	VALORE INVESTIM. DA AMMORTIZZARE (somma degli investimenti anno per anno)			COEFFICIENTE % ANNUO MEDIO	AMMORTAMENTI ANNUI:		
	1° ANNO	2° ANNO	3° ANNO		1° ANNO	2° ANNO	3° ANNO
Terreni							
Fabbricati				3			
Impianti				10			
Macchinari				15			
Attrezzature industriali e commerciali				20			
Mobili e arredi				12			
Automezzi e altri mezzi di trasporto				25			
Macchine d'ufficio				20			
Computer				20			
Altri beni							
TOTALE IMM. MATERIALI							
Costi di impianto				20			
Brevetti				20			
Software (Programmi informatici)				33,33			
Concessioni, licenze, marchi...							
Altro							
TOTALE IMM. IMMATERIALI							
TOTALE IMMOBILIZZAZIONI :				TOTALE AMMORTAMENT I:			

5.4. IL COSTO DEL LAVORO

Riassumere nella tabella sottostante le principali informazioni sulle risorse umane impiegate nell'impresa e sul loro costo totale aziendale (comprensivo di oneri previdenziali, TFR, ecc.). Nell'effettuare i calcoli, prestare attenzione a considerare il periodo d'impiego del lavoratore nel corso dell'anno (giornate lavorative, numero di mesi, o ore/giorno ecc.): precisare la presenza di lavoratori stagionali, lavoratori apprendisti o qualsiasi altro dato significativo.

NUMERO DI LAVORATORI E RUOLO NELL'AZIENDA	TIPO DI CONTRATTO E PERIODO DI IMPIEGO (ad es. dipendente part time, collaboratore..)	COSTO TOTALE 1° ANNO	COSTO TOTALE 2° ANNO	COSTO TOTALE 3° ANNO
TOTALE COSTO DEL LAVORO				

Fornire di seguito eventuali precisazioni o informazioni aggiuntive sulle caratteristiche, sull'organizzazione e sul calcolo del costo dei lavoratori e collaboratori dell'impresa.

5.5. IL CONTO ECONOMICO TRIENNALE

Completare lo schema che sintetizza le previsioni economiche riportando ove indicato i valori calcolati nelle precedenti tabelle. Considerare i ricavi ed i costi **al netto di IVA**.

VOCI	1° ANNO	2° ANNO	3° ANNO
Totale RICAVI [R] (tab. 4.2)			
Acquisti di materie prime, materiali di consumo ..			
Acquisti di cancelleria o altri materiali d'ufficio			
Spese per prestazioni di servizi			
Costo del lavoro (tab. 5.4)			
Ammortamenti totali (tab. 5.3)			
Acqua, gas riscaldamento			
Energia elettrica			
Spese telefoniche			
Spese pubblicità			
Canoni di locazione			
Manutenzioni e riparazioni			
Assicurazioni			
Consulenze contabili, fiscali			
Spese diverse di gestione			
TOTALE COSTI [C]			
REDDITO OPERATIVO [R-C]			
- Interessi passivi su mutui			
- Altri oneri finanziari			
RISULTATO AL LORDO DELLE IMPOSTE			

Fornire di seguito le eventuali informazioni (ad es. il metodo di stima e calcolo) necessarie per illustrare le principali voci del conto economico.