



fondo  
sociale europeo

**POR FSE 2014-2020 - ASSE 1 OCCUPAZIONE  
PRIORITÀ 8I, OB. SPECIFICO 1 AZIONE 2**

**PROGRAMMA MIP – METTERSI IN PROPRIO  
BUSINESS PLAN**

PROGETTO D'IMPRESA

AREA TERRITORIALE RIFERIMENTO

SOGGETTO ATTUATORE

ASPIRANTE IMPRENDITRICE/TORE (NOME COGNOME)

FIRMA \_\_\_\_\_

ASPIRANTE IMPRENDITRICE/TORE IN RAPPRESENTANZA DI GRUPPO – IMPRESA  
COLLETTIVA (NOME COGNOME)

FIRMA \_\_\_\_\_

TUTOR (NOME COGNOME)

FIRMA \_\_\_\_\_

Luogo e data

**DATA DI VALIDAZIONE DEL BUSINESS PLAN** \_\_\_\_\_



REGIONE  
PIEMONTE

per una crescita intelligente,  
sostenibile ed inclusiva

[www.regione.piemonte.it/europa2020](http://www.regione.piemonte.it/europa2020)

INIZIATIVA CO-FINANZIATA CON FSE

## **SOMMARIO**

### **1. SCHEDA DI SINTESI DEL PROGETTO**

### **2. SEZIONE DESCRITTIVA**

- 2.1 PRESENTAZIONE DELL'IDEA IMPRENDITORIALE**
- 2.2 PROFILO DELL'ASPIRANTE IMPRENDITORE/SOCI**
- 2.3 LA STRUTTURA DELL'IMPRESA**
- 2.4 DESCRIZIONE DEI PRODOTTI E SERVIZI OFFERTI E COMPATIBILITA' CON IL MERCATO DI RIFERIMENTO**
- 2.5 ANALISI DI MERCATO E PIANO DI MARKETING**

### **3. SEZIONE ECONOMICO FINANZIARIA**

- 3.1 PREVISIONE E ANALISI DEI RICAVI**
- 3.2 PREVISIONE E ANALISI DEI COSTI FISSI E VARIABILI**
- 3.3 PREVISIONE DEGLI INVESTIMENTI, FABBISOGNO FINANZIARIO E RISORSE NECESSARIE**
- 3.4 ANALISI EQUILIBRIO ECONOMICO FINANZIARIO**

### **4. SINTESI ECONOMICA FINANZIARIA E PATRIMONIALE**

- 4.1 CONTO ECONOMICO**
- 4.2 PIANO FINANZIARIO: SITUAZIONE FINANZIARIA PREVISIONALE AL TERMINE DEL PRIMO ANNO DI ESERCIZIO**
- 4.3 STATO PATRIMONIALE ATTIVO**
- 4.4 STATO PATRIMONIALE PASSIVO**

### **5. ALLEGATI**

## 1. SCHEDA DI SINTESI DEL PROGETTO

Progetto d'impresa	
Attività Prevista	
Codice Ateco previsto	
Forma giuridica Prevista	
Titolare/soci	
Recapito telefonico	
Indirizzo e-mail	

### **SINTESI DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE<sup>1</sup>**

Sintetica presentazione del progetto imprenditoriale, *executive summary*, di poche pagine (2 o 3) da cui emergono gli elementi salienti dell'iniziativa:

- a) Quale tipologia di attività si intende svolgere e quali sono le motivazioni alla base delle scelte del settore.
- b) Chi sono i realizzatori del progetto, le competenze e in quale forma giuridica si organizzano.
- c) A quali tipologie di clienti si rivolge e qual è la dimensione del mercato di riferimento.
- d) Struttura organizzativa dell'impresa.
- e) Fatturato e utile previsti, punto di pareggio e suo raggiungimento, eventuali indicatori di redditività.

---

<sup>1</sup> Sviluppare questa scheda dopo aver completato il piano d'impresa, sintetizzando lo stesso.

## **2. SEZIONE DESCRITTIVA DEL PROGETTO D'IMPRESA**

### **2.1 Presentazione dell'idea imprenditoriale**

Delineare l'idea imprenditoriale.

### **2.2 Profilo dell'aspirante imprenditore/soci**

Dati identificativi: nome e cognome, età, residenza/domicilio e codice fiscale.

- a) Percorsi formativi
- b) Esperienze lavorative

Spiegare come si è arrivati alla scelta di avviare un'impresa e ad individuare il settore di intervento.

Occorre fare emergere:

- conoscenza ed esperienza nel settore (come dipendente, come lavoratore autonomo, esperienza extra lavorativa, ecc.)
- motivazioni alla base della scelta imprenditoriale (carattere intraprendente, spirito imprenditoriale, capacità organizzative, capacità di relazione, capacità di vendita, desiderio di lavoro indipendente, ricerca stabile di occupazione, ecc.)
- motivazioni della scelta del settore (esperienza, passione, hobby, studio, contatti, opportunità, ecc.)

#### **Nota**

*Attenzione, questa scheda espone le caratteristiche dell'imprenditore o del singolo socio (in caso di impresa collettiva), pertanto nel caso delle società è necessario riprodurre tante schede per ogni componente della medesima; allegare per l'imprenditore e per ciascun socio il curriculum vitae preferibilmente in formato EUROPASS.*

### **2.3 La struttura dell'impresa**

La finalità è di presentare la struttura complessiva dell'impresa.

#### **A. Forma giuridica e inquadramento**

- Indicare la forma giuridica prescelta, motivando eventuali vantaggi rispetto ad altre (responsabilità/rischi, capitali da investire, impegno attivo dei soci, costi di costituzione e di gestione, livello di conoscenza soci/N° soci, imposizione fiscale, definizione dei compiti ed assegnazione delle cariche).
- Elencare, gli eventuali vincoli di tipo burocratico da assolvere per poter avviare l'attività (autorizzazioni, ispezioni, abilitazioni, licenze o altro).

#### **B. Localizzazione dell'impresa**

Motivare la scelta della localizzazione dell'impresa sia dal punto di vista geografico (vicinanza ai mercati di sbocco o di approvvigionamento, disponibilità di aree attrezzate, aree destinatarie di interventi da parte dei fondi strutturali, ecc.), che dal punto di vista della tipologia di locale.

Indicare sempre l'indirizzo.

### **C. Organizzazione dell'impresa e descrizione del ciclo produttivo**

- Organizzazione della gestione dell'attività (sia la parte gestionale che quella operativa/produttiva), possibili criticità nella gestione dell'impresa e modalità per affrontarle.
- Investimenti necessari al corretto funzionamento dell'impresa, se non individuati in altri parti del progetto.

### **D. Fornitori e partner**

- Illustrare quali sono i principali fornitori dell'impresa distinguendo fra fornitori di materie prime, semilavorati o prodotti finiti con particolare attenzione a quelli strategici (sono già stati individuati/contattati, quali sono le loro modalità di operare: pagamento, ordini minimi, tempi e modalità di consegna, ecc.) e quelli di servizi: consulenze tecniche, assistenza software o di altro genere.
- Individuare eventuali partner con cui si possono stabilire delle collaborazioni per la realizzazione di prodotti / servizi.

### **E. Risorse umane**

Quando opportuno e se non sono già state individuate nella sezione imprenditori/soci, indicare quali competenze sono necessarie per il funzionamento dell'impresa.

Per i dipendenti e/o collaboratori indicare:

- quali competenze è necessario ricercare all'esterno: individuare sia le figure professionali che il loro costo.
- quali politiche di sviluppo: previsioni di nuovi inserimenti (in quale anno e tipologie delle figure).
- la necessità di consulenze esterne (commercialista, legale, consulenti del lavoro, altre consulenze tecniche).
- eventuale organigramma (dove risulta significativo).

## **2.4 Descrizione dei prodotti e servizi offerti e compatibilità con il mercato di riferimento**

Lo scopo di questa sezione è di presentare il prodotto o servizio offerto, tenendo conto del mercato di riferimento.

- A. Presentazione dettagliata dei servizi / prodotti offerti (dettagliare il sistema prodotto: prodotto + servizi annessi), differenze rispetto ai prodotti/servizi esistenti, ecc.. Compatibilità tecnica del prodotto/servizio che si intende vendere rispetto al mercato di riferimento e modalità di funzionamento (ad esempio prodotto artistico artigianale, innovativo, ecc.).
- B. Compatibilità economica del prodotto/servizio rispetto al mercato di riferimento.

- C. Tipologia di bisogni che il prodotto soddisfa, vantaggi offerti al consumatore (ad esempio: assistenza tecnica post vendita, periodo di prova, consegna gratuita, ecc.).

N.B. Se la nuova impresa offre più prodotti o più servizi occorre segnalarli tutti, specificando quali sono i principali. Indicare anche i prodotti/servizi che completano l'offerta commerciale (ad esempio: garanzie, coperture assicurazione, formazione di base sull'utilizzo di particolari supporti, ecc.).

## **2.5 Analisi di mercato e piano di marketing**

### **Settore di riferimento**

Analizzare il **settore di riferimento** ed in particolare:

- A. Condizioni generali e trend del settore di interesse (settore maturo o in crescita, numero delle imprese operanti e loro dimensione, prezzi applicati, fatturato del settore, ecc).
- B. Grado di innovatività nel settore: tradizionale, settore soggetto a moda, in continua e rapida evoluzione.

La raccolta di questi dati (attraverso documentazione statistica, giornali specializzati, contatti, interviste, ecc.) può fornire una fotografia del settore in cui andrà a operare l'impresa.

### **Analisi della concorrenza e politica di prezzo**

#### *Analisi della concorrenza*

- A. Identificare la tipologia e la numerosità dei concorrenti e, se possibile, la quota di mercato da essi detenuta (ricordarsi che oltre ai concorrenti diretti ne possono esistere anche di tipo indiretto).
- B. Individuare quali prodotti/servizi offrono i concorrenti (anche quelli sostitutivi/alternativi a quelli proposti nel presente progetto d'impresa).
- C. Valutare quali sono i punti di forza e di debolezza della concorrenza.

#### *Politica di prezzo*

- A. Indicare la fascia di prezzo su cui verrà posizionato il prodotto/servizio offerto e motivare la scelta (allineamento con i prezzi dei concorrenti, opzione per una fascia di prezzo alta, politica aggressiva con prezzi molto bassi).

### **Clienti, modalità di promozione e canali commerciali**

#### **Clienti**

- A. Identificazione della tipologia dei clienti: si tratta di consumatori finali (Business to Consumer) e/o di intermediari (Business to Business).
- B. Nel caso di clienti "consumatori finali" specificare: il profilo (età, reddito, formazione, area geografica, abitudini di consumo, ecc.), la numerosità, le motivazioni all'acquisto (bisogno, status, ecc.).
- C. Nel caso di clienti "business" specificare: se sono imprese private o enti pubblici, il numero e la dimensione, l'area geografica in cui operano, la frequenza di acquisto, la consistenza media degli ordini, le caratteristiche ricercate nel prodotto (qualità, affidabilità, prezzo, assistenza e servizi collaterali, consegna, ecc.).
- D. Specificare se si sono già stabiliti relazioni/accordi con possibili clienti.

### **Modalità di promozione e scelte strategiche**

- A. Illustrare come l'impresa intende farsi conoscere: creazione di un marchio/logo, pubblicità tradizionale (depliant, affissioni, radio, ecc.), sito internet, banner, stampa specialistica, partecipazioni a convegni/fiere di settore, direct mailing, sponsor di eventi, ecc..
- B. Indicare come verranno presentati i prodotti/servizi: catalogo (cartaceo/on line, ecc.), book presentazione lavori svolti, ecc..
- C. Quantificare l'investimento in pubblicità (che dovrà essere coerente con quanto indicato nella parte economica).
- D. Indicare se si utilizzerà forza vendita interna o rete di agenti, distributori ecc..
- E. Dettagliare le modalità con cui verranno contattati i clienti: telemarketing, visite dirette presso l'azienda, mailing mirato, organizzazione di meeting, partecipazione ad eventi di settore, ecc..

### **Analisi SWOT**

Analizzare:

- A. Punti di forza dell'iniziativa imprenditoriale.
- B. Punti di debolezza dell'iniziativa imprenditoriale.
- C. Opportunità di mercato e del settore di riferimento.
- D. Minacce di mercato e del settore di riferimento.

## **3. SEZIONE ECONOMICO FINANZIARIA**

Proiezione dei flussi economici e finanziari presumibilmente generati dalla nuova impresa nel primo periodo di attività.

Analisi dei ricavi di vendita e dei costi di produzione presumibili che, rispettivamente, si conseguono e sostengono a fronte del programma di produzione/vendita ipotizzato. Per i costi l'analisi deve distinguere tra "Costi variabili di produzione e vendita" e "Costi fissi di struttura".

### **3.1 Previsione e analisi dei ricavi**

Indicare come è determinato il volume d'affari che s'intende realizzare per tutti gli anni in cui si effettua la previsione:

- quante tipologie di prodotti/servizi si sono individuate, con quali criteri sono state raggruppate, quanto pesano rispetto al fatturato complessivo;
- cosa fa variare il fatturato all'interno dell'anno (stagionalità) e da un anno all'altro;
- quando viene saturata la capacità produttiva (in termini di ore delle risorse umane, di impianti e macchinari, ecc.);
- quali sono i tempi di dilazione concessi ai clienti.

## DETTAGLIO RICAVI 1° ANNO DI ESERCIZIO

N°	Prodotti/servizi	Quantità	Prezzo unitario	FATTURATO	Incidenza %

Ipotizzare la crescita annua di fatturato per il 2° e 3° anno:

<b>INCREMENTO FATTURATO</b>	<b>VALORI IMPUTATI</b>
Fatturato complessivo anno 2	Euro
Fatturato complessivo anno 3	Euro

### 3.2 Previsione e analisi dei costi fissi e variabili

Indicare separatamente i costi di struttura (slegati dal volume di produzione/vendita) e quelli variabili (strettamente legati al volume di produzione/vendita) commentando quelli più consistenti. In relazione ai costi fissi si devono fornire indicazioni sull'assetto organizzativo dato alle strutture di produzione, vendita e di servizio necessarie all'impresa, indicando su quali basi sono previsti i volumi di vendita.

#### COSTI FISSI

DESCRIZIONE	ANNO 1		ANNO 2		ANNO 3	
	IMPORTO	%	IMPORTO	%	IMPORTO	%
<b>Costo lavoro dipendente</b>						
TOTALE COSTO LAVORO DIPENDENTE						
<b>Costo lavoro parasubordinati</b>						
TOTALE COSTO LAVORO PARASUBORDINATI						
<b>Costo lavoro imprenditori/soci</b>						
TOTALE LAVORO IMPRENDITORI/SOCI						
<b>Spese legate al locale</b>						



DESCRIZIONE	ANNO 1		ANNO 2		ANNO 3	
	IMPORTO	%	IMPORTO	%	IMPORTO	%
TOTALE SPESE LEGATE AL LOCALE						
<b>Spese commerciali</b>						
TOTALE SPESE COMMERCIALI						
<b>Spese amministrative</b>						
TOTALE SPESE AMMINISTRATIVE						
<b>Altri costi fissi</b>						
TOTALE ALTRI COSTI FISSI						
<b>Ammortamento</b>						
TOTALE AMMORTAMENTO						
<b>Manutenzione beni</b>						
TOTALE MANUTENZIONE BENI						
<b>TOTALE COSTI FISSI</b>						

### COSTI VARIABILI (1)

N°	Prodotti/servizi	Prezzo unitario	Materie prime/merci:	Materiale di consumo	Totale costi variabili unitari	Costi variabili %


**(1) Variare la tabella in riferimento ai costi variabili indicati al punto 4.1 Conto economico**

### **3.3 Previsione degli investimenti, fabbisogno finanziario e risorse necessarie**

Indicare gli **investimenti di avvio** e gli **investimenti di lunga durata** necessari all'impresa con l'indicazione dei relativi importi:

- il valore degli investimenti al netto di IVA a meno che l'IVA risulti indetraibile per la futura impresa, l'anno in cui verranno effettuati, l'ammortamento (possibilmente calcolato con il criterio civilistico considerando l'effettiva durata dei beni);
- magazzino;
- crediti verso clienti.

Individuare il **fabbisogno finanziario** dell'impresa, specificando le modalità con cui verrà coperto ed in particolare:

- capitale proprio dell'imprenditore/soci;
- ricorso a finanziamento infruttifero soci o a prestiti sociali;
- ricorso a finanziamenti a medio-lungo termine, specificando la durata del prestito e il relativo tasso di interesse;
- ricorso a finanziamenti a breve termine, specificandone la tipologia.

## INVESTIMENTI

DESCRIZIONE	VALORE ACQUISTO			DURATA ANNI			AMMORTAMENTO		
	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 1	Anno 2	Anno 3
<b>Immobilizzazioni immateriali</b>									
TOTALE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI									
<b>Costi di impianto e ampliamento</b>									
<b>Costituzione società/variazione</b>									
TOTALE COSTI IMPIANTI E AMPLIAMENTO									
<b>Impianti e macchinari</b>									
TOTALE IMPIANTI E MACCHINARI									
<b>Attrezzature industriali e commerciali</b>									
TOTALE ATTREZZATURE INDUSTRIALI E COMMERCIALI									
<b>Attrezzatura informatica</b>									
TOTALE ATTREZZATURE INFORMATICHE									
<b>Arredamento</b>									
TOTALE ARREDAMENTO									
<b>Altri immobilizzi materiali</b>									
TOTALE ALTRI IMMOBILIZZI MATERIALI									
<b>TOTALE INVESTIMENTI</b>									

(La tabella è indicativa e potrà essere adattata a seconda della tipologia di impresa)

### **3.4 Analisi equilibrio economico e finanziario**

- A. Analisi dell'equilibrio finanziario da cui risulti la completa copertura delle immobilizzazioni con capitale proprio e debiti a medio-lungo termine.
- B. Analisi dell'equilibrio economico da cui risulti che il fatturato è superiore ai costi (compresa la remunerazione dell'imprenditore e del capitale investito).  
L'equilibrio economico non è necessariamente raggiunto nel primo anno, in questo caso è necessario effettuare un'analisi che evidenzi a che punto della vita dell'impresa si verificherà il pareggio economico.

## **4. SINTESI ECONOMICA FINANZIARIA E PATRIMONIALE**

La sintesi economica, finanziaria e patrimoniale dell'iniziativa imprenditoriale è data:

- Dal **Conto Economico**, articolato in modo che evidenzi le grandezze chiave in cui si esprime il risultato d'impresa quali ad esempio: Ricavi Netti, Margine di Contribuzione, Margine Lordo e Netto.
- Da un **"Piano Finanziario"**, che indichi il fabbisogno, la provenienza, il costo e la durata dei mezzi finanziari che verranno impiegati.
- Dallo **Stato Patrimoniale** che indica le fonti da impiegare nel progetto.

Le tre componenti portanti del Business Plan – assetto organizzativo, dimensione economica e dimensione finanziaria – devono avere reciproca compatibilità e coerenza complessiva. Queste condizioni sono assicurate, sul piano formale, dal rispetto delle regole tecniche di funzionamento dei conti economico-finanziari e patrimoniali. Per la verifica immediata delle condizioni di equilibrio tra le componenti del Business Plan e di coerenza complessiva sono in uso Indicatori che consentono di formarsi con immediatezza un'idea dell'assetto di insieme dell'impresa. L'uso dei singoli indicatori può essere suggerito dalla tipologia di impresa.

#### 4.1 Conto economico

DESCRIZIONE	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
+ RICAVI DELLE VENDITE			
- COSTI VARIABILI			
Materie prime/merci			
Materiale di consumo			
Lavorazioni esterne			
Provvigioni			
Altri costi variabili			
<b>TOTALE COSTI VARIABILI</b>			
<b>= MARGINE DI CONTRIBUZIONE</b>			
- COSTO PER SERVIZI, GODIMENTO BENI DI TERZI E COSTI DIVERSI DI GESTIONE			
Spese per locale			
Spese commerciali			
Spese amministrative			
Manutenzione beni			
Altri costi fissi			
<b>TOTALE COSTI SERVIZI, GODIMENTO BENI DI TERZI E COSTI DIVERSI DI GESTIONE</b>			
<b>= VALORE AGGIUNTO</b>			
- COSTO DEL LAVORO			
Costo lavoro dipendente			
Costo lavoro parasubordinati			
Costo lavoro imprenditore/soci			
<b>TOTALE COSTI DEL LAVORO</b>			
<b>= MARGINE OPERATIVO LORDO</b>			
- AMMORTAMENTI			
Ammortamenti beni immateriali			
Ammortamenti beni materiali			
<b>TOTALE AMMORTAMENTO</b>			
<b>= MARGINE OPERATIVO NETTO</b>			
AREA FINANZIARIA			
- ONERI FINANZIARI			
<b>= RISULTATO ECONOMICO AL LORDO DELLE IMPOSTE</b>			
- IMPOSTE SUL REDDITO			
<b>= REDDITO DI ESERCIZIO</b>			

## 4.2 Situazione finanziaria previsionale al termine del primo anno di esercizio

<b>IMPIEGHI</b>	<b>IMPORTI</b>
Immobilizzazioni (al costo di acquisto)	
Materiali	
Immateriali	
Finanziarie	
Crediti verso Clienti	
Rimanenze finali di magazzino	
Cassa e Banche Attive	
Eventuali altre Attività	
<b>TOTALE IMPIEGHI</b>	
<b>FONTI</b>	
Capitale sociale	
Risultato d'esercizio lordo	
Debiti verso fornitori	
Altri debiti verso banche	
Fondi di ammortamento	
Altri debiti e passività	
<b>TOTALE FONTI</b>	

### 4.3 Stato patrimoniale attivo

<b>IMPIEGHI</b>	<b>ANNO 1</b>	<b>ANNO 2</b>	<b>ANNO 3</b>
<b>IMMOBILIZZI NETTI</b>			
Immobilizzazioni immateriali			
Immobilizzazioni materiali			
Finanziarie			
<b>TOTALE IMMOBILIZZI NETTI</b>			
<b>ATTIVO CIRCOLANTE</b>			
<b>RIMANENZE</b>			
Prodotti finiti			
Materie prime			
<b>TOTALE RIMANENZE</b>			
<b>CREDITI A BREVE</b>			
Crediti verso clienti			
Crediti verso Erario			
Altri crediti			
<b>TOTALE CREDITI A BREVE</b>			
<b>DISPONIBILITA' LIQUIDE</b>			
Titoli			
Banca			
C/c			
Cassa			
<b>TOTALE LIQUIDITA'</b>			
<b>TOTALE ATTIVO CIRCOLANTE</b>			
<b>TOTALE IMPIEGHI</b>			

#### 4.4 Stato patrimoniale passivo

<b>FONTI</b>	<b>ANNO 1</b>	<b>ANNO 2</b>	<b>ANNO 3</b>
<b>CAPITALE PROPRIO</b>			
Capitale sociale			
Finanziamento soci			
Apporti in natura (bene apportati dai soci)			
Riserve			
Perdite esercizi precedenti			
Utile di esercizio			
Perdita di esercizio			
<b>TOTALE CAPITALE PROPRIO</b>			
<b>PASSIVITA' CONSOLIDATE</b>			
Debiti bancari a medio lungo			
<b>TOTALE PASSIVITA' CONSOLIDATE</b>			
<b>PASSIVITA' CORRENTI</b>			
Debiti bancari a breve			
Debiti verso fornitori			
Debiti verso Erario per imposte su reddito			
Altri debiti verso Erario e Istituto previdenziale			
Debiti per compenso dipendenti			
Altri debiti			
<b>TOTALE PASSIVITA' CORRENTI</b>			
<b>TOTALE FONTI</b>			

## 5. ALLEGATI

Inserire la documentazione utile a completare il progetto, ad esempio:

- curriculum dell'imprenditore/soci preferibilmente in formato Europass, sottoscritto dall'interessato;
- documentazione fotografica eventuale;
- planimetria del locale qualora disponibile;
- brevetti;
- articoli inerenti ricerche di mercato;
- altri schemi economici significativi.