

PIANO AZIENDALE

Questioni chiave

Su Internet sono disponibili moltissimi modelli per la stesura del piano aziendale. Per verificare se valga la pena proseguire con l'esame del progetto, il FLAG non deve passare in rassegna l'intero piano aziendale con il potenziale imprenditore. Dovrà però comprendere gli elementi principali del progetto. Qui di seguito sono riportate alcune questioni che i FLAG dovrebbero tener presente.

1. IDEA DI PROGETTO

Porre almeno le seguenti domande di base:

- **Quali sono i vostri obiettivi?**
Obiettivi aziendali, obiettivi finanziari? A breve, lungo termine?
- **Cosa vuole realizzare questo progetto?**
- **Cosa rende unico questo progetto/servizio?**
La vostra proposta di vendita esclusiva
- **Chi porterà avanti l'attività?**
Direzione e personale coinvolto
- **Quando sarà realizzata?**
Quando avrà inizio l'attività? Quando cesserà? Qual è la durata prevista dell'azienda?
- **Quali risorse sono necessarie?**
Risorse finanziarie
Competenze
Locali, attrezzature...
- **Come prevedete di misurarne il successo?**
- **Quale sarà l'impatto ambientale del progetto?**

Altre domande:

-
-
-

2. MERCATO

Porre almeno le seguenti domande di base:

- **Qual è l'unità di prodotto?**
Ad esempio: kg di pesce, lattina/barattolo di paté di pesce, pernottamento a persona nelle strutture ricettive...
- **Quali sono i potenziali clienti? Quanti sono?**
- **Quali prodotti analoghi sono disponibili sul mercato (locale)? Chi li offre?**
- **In cosa differisce il vostro prodotto?**
Confrontare prezzo, disponibilità, qualità, reputazione, elementi innovativi rispetto a ciascun concorrente
- **Cosa vi fa pensare che i clienti acquisteranno il vostro prodotto?**

Se del caso, fare riferimento ad analisi di mercato, ma anche a scambi di informazioni informali, ad esempio discussioni con potenziali acquirenti

- Quanto prodotto/servizio pensate di vendere (al mese, per stagione, annualmente...)?
- Qual è il volume massimo che siete in grado di produrre?

Altre domande:

-
-
-

3. PIANO FINANZIARIO

Un piano aziendale di norma richiede informazioni finanziarie di vario tipo. Tuttavia, la cosa principale è capire se le entrate generate siano sufficienti a coprire i costi (incluso il rimborso di eventuali prestiti, se del caso).

- **Quali sono i costi fissi?**

I costi fissi sono i costi aziendali che vengono sostenuti indipendentemente dal volume dell'attività. Di norma includono:

	1° anno	2° anno	3° anno	Totale
Retribuzioni e altri costi per il personale					
Locazione uffici					
Manutenzione delle apparecchiature					
Rimborsi di prestiti					
Attività promozionali					
.....					

- **Quali sono i costi variabili?**

I costi variabili sono i costi che dipendono dal volume dell'attività (ad esempio quando si producono volumi maggiori di paté occorrerà acquistare più pesce e altri ingredienti). Di norma includono:

	1° anno	2° anno	3° anno	Totale
Acquisto di materie prime					
Imballaggio					
Materiali di consumo, ad esempio carburante ecc.					
Imposte					
.....					

- **Quali entrate si prevedono?**

Numero di unità vendute	Prezzo unitario	Entrate
X	Y	X * Y

- **Qual è il punto di pareggio? Quando si prevede di raggiungerlo?**

Il punto di pareggio si raggiunge quando le entrate derivanti dalle vendite coprono tutti i costi fissi e variabili. Ogni importo venduto oltre questo punto è un profitto.

- **Qual è la quantità minima da vendere per coprire i costi?**

Questa cifra è realistica, considerando tutti i potenziali rischi?

- **Cosa propone l'impresa per coprire i costi sino al punto di pareggio?**

Altre domande:

-
-
-

