

PAROLE CHIAVE

- **BUSINESS PLAN SOCIALE**

Il Business Plan costituisce il piano aziendale della tua impresa sociale e fornisce il “punto di riferimento” per vedere se stai raggiungendo gli obiettivi che ti sei preposti. Avere come punto di partenza la definizione del problema sociale che vuoi risolvere con la scelta aziendale, analizzare le necessità a cui vuoi rispondere, gli strumenti necessari per farlo, i canali di targeting e di distribuzione, la creazione di partnership ecc., sono parti essenziali del Business Plan. L’ultima sezione del Business Plan, invece, è quella di creare un piano economico articolato - il piano economico aziendale. Quindi, è un piano che ti permette di collegare la i costi e ricavi che prevedi di avere, alle esigenze, al mercato, ai concorrenti e ai prospetti di sviluppo che desideri raggiungere. Inoltre, il piano aziendale di un'impresa sociale deve tenere in considerazione le caratteristiche di un'impresa sociale; vale a dire che è importante essere in grado di spiegare e dimostrare quale grado di impatto sociale abbia la tua attività, come questo progredirà nel tempo e quante persone si impegnano in azienda.

- **ANALISI SWOT**

L’analisi Swot è un processo che identifica i punti di forza (Strengths), quelli di debolezza (Weaknesses) ma anche le opportunità (Opportunities) e le minacce esterne (Threats) di un'impresa o un'organizzazione sociale. Questa è utile per determinare ciò che aiuterà l'impresa a realizzare i propri obiettivi e quali ostacoli dovranno essere superati o minimizzati per ottenere i risultati desiderati. L'analisi Swot fornisce una panoramica della posizione dell'impresa in quel determinato momento - dove l'impresa sociale è oggi e dove può essere posizionata in futuro. È quindi fondamentale essere più realistici possibile quando si identificano i “punti SWOT”.

- **MISSION/VISION**

La Mission o visione aziendale definisce l’articolazione di ciò che si sta cercando di creare e dovrebbe essere il cuore del business plan. Le aziende di maggior successo sono quelle che seguono la loro Mission o il loro “sogno e solo dopo si concentrano sul prodotto o il servizio effettivo che l'azienda vuole offrire.

- **TEAM**

La questione del TEAM si riferisce ai membri chiave (Staff) che dovresti avere all'interno dell'impresa sociale. Quali esperienze, competenze e abilità il tuo Team dovrebbe avere? Come imprenditore sociale, devi prestare particolare attenzione a inserire nel TEAM risorse che vogliono seguire la tua Mission e credono nella tua visione aziendale.

- **PRODOTTO/SERVIZIO IMPRESA SOCIALE**

Il modo migliore per costruire un'impresa sociale è partire dall’analisi di un prodotto o un servizio di cui la gente (i potenziali clienti) ha veramente bisogno. Il Cliente tipo deve essere qualcuno disposto ad acquistarlo, quindi è fondamentale capire se c’è un mercato per il prodotto o il servizio che l'impresa sociale vorrà fornire. Alla fine, un'impresa sociale non ha il solo scopo di vendere un servizio/prodotto, ma tanto un prodotto quando e una Mission/Visione sociale. Stai vendendo tutti questi prodotti: impresa sociale, mission/visione, brand e tutti gli elementi per avere successo.



- **OBIETTIVI FINANZIARI**

L'obiettivo finanziario primario di un'attività imprenditoriale è la sua redditività. Un'impresa sociale può avere come obiettivo finale il profitto, oppure NO. Un imprenditore sociale, infatti, spesso è guidato più dalla passione e risoluzione di un problema/bisogno sociale che dal profitto fine a sé stesso. L'imprenditore sociale è spesso colui che fa la differenza per aumentare la redditività sociale, ambientale ed economica. La motivazione principale che guida un qualsiasi imprenditore, è però la massimizzazione del profitto. Ad esempio, il tuo obiettivo aziendale potrebbe essere quello di essere finanziariamente sostenibile in modo che i ricavi di vendita riescano a coprire sia i costi aziendali standard che i costi supplementari necessari per perseguire la tua missione sociale, ambientale e/o culturale. Un tuo obiettivo potrebbe essere quello di non beneficiare di supporto finanziario da parte di investitori esterni o quello di operare con finanziamenti esterni a lungo termine. Come imprenditore sociale, sarà però importante essere chiari sui tuoi obiettivi finanziari e interpretare di conseguenza il tuo bilancio. Gli obiettivi finanziari dovrebbero essere più realistici possibili, e possono mutare in fase di sviluppo dell'impresa sociale.

- **SOSTENIBILITA'**

La sostenibilità riguarda la capacità dell'impresa di "durare" nel tempo. Nel contesto imprenditoriale sociale la sostenibilità è composta da due parti. Da un lato c'è il fatto che un'impresa sociale deve essere in grado di sopravvivere e supportarsi finanziariamente nel tempo. Dall'altro, il fatto che l'impresa sociale è sempre legata ad uno scopo sociale che sia in grado di mantenere o approfondirne il suo impatto nel tempo. Nelle imprese sociali l'impatto e la sostenibilità finanziaria non possono essere separati. Inoltre, è fondamentale approcciarsi alla sostenibilità come qualcosa non "statica" ma che possa evolvere. In altre parole, non possiamo aspettarci che un'impresa sociale sia "sostenibile" fintanto che non sia dimostrato che la stessa sia in grado di raggiungere sia l'obiettivo dell'impatto sociale che si è presupposta che i risultati operativi in un determinato periodo di tempo.