

Extra life: Business Plan  
Development, Business Model  
Canvass, Strategic forms  
Module 5

Part 2



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

# Risultati di apprendimento

Alla fine di questo modulo sarai in grado di:

- Avere un'idea su come preparare un flusso di cassa nel Business plan



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

# Le sezioni che compongono il business plan

1. Sintesi idea imprenditoriale

2. Mission

3. Descrizione del servizio o prodotto offerto

4. Target di Mercato (Clienti)

5. Analisi Competitiva (Competitors di mercato)

6. Piano Marketing

7. Analisi Swot

8. Team

9. Analisi Economica e Finanziaria



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S U Y S E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

## 6. Piano Marketing

Questa sezione risponde alla seguente domanda:

**Come fare un business plan approfondendo le linee guida che detteranno la rotta del nostro operato?**  
La strategia di marketing è l'insieme delle linee guida lungo le quali l'azienda vuole e deve procedere per conseguire e raggiungere gli obiettivi che ci si è posti.  
**(Vedi anche il Modulo 4)**



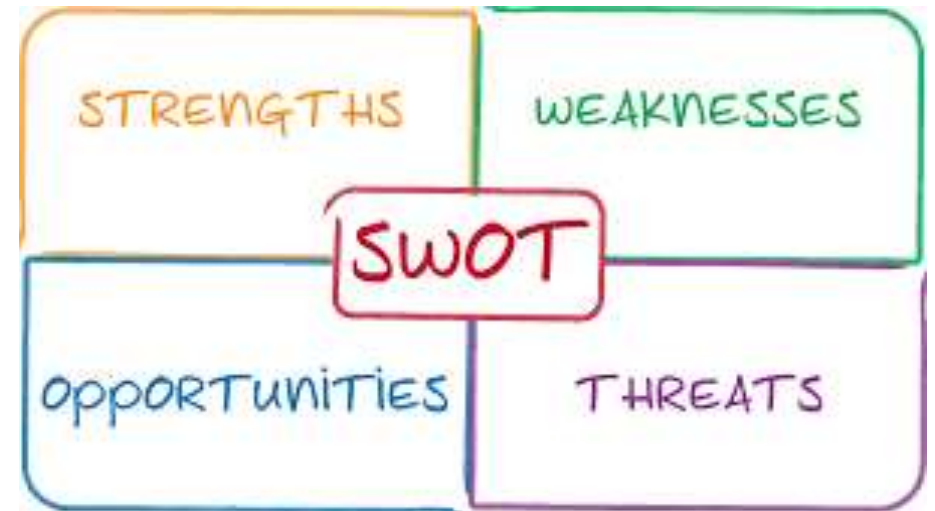
Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S U Y S E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

# 7. L'Analisi SWOT

L'analisi SWOT (conosciuta anche come matrice SWOT) è uno strumento di pianificazione strategica usato per valutare i **Punti di forza** (Strengths), i **Punti di debolezza** (Weaknesses), le **Opportunità** (Opportunities) e le **Minacce** (Threats) di un progetto d'impresa o di ogni altra situazione in cui un'organizzazione o un individuo debba svolgere una decisione per il raggiungimento di un obiettivo.



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

## 8. Team

Questa sezione risponde alle seguenti domande:  
**Quali competenze sono necessarie per avviare la start-up in quel determinato settore?**

La composizione della compagine sociale dell'impresa è una delle parti cruciali del Business Plan. Questa è cruciale per mettere in atto tutta una serie di previsioni relative alle funzioni che ciascun socio o operatore deve avere. Per ciascun socio è opportuno verificare se ci siano le conoscenze e le competenze nell'ambito del settore economico in cui si vuole avviare la start-up sociale  
**(Vedi anche Modulo 1 and 2).**



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

# 9. Analisi Economica e Finanziaria

Questa sezione del business plan risponde alle seguenti domande chiave:

**Quanto costa avviare l'impresa descritta nel business plan? Ci auto-finanziamo oppure cerchiamo fonti di finanziamento?** L'analisi

economico-finanziaria ha l'obiettivo di presentare la struttura economica, patrimoniale e finanziaria del progetto di impresa includendo alcuni indici di sintesi utili a valutare la fattibilità e sostenibilità economica nel tempo del progetto d'impresa. In questa sezione è necessario presentare informazioni e dati numerici accurati sull'andamento economico e finanziario della start-up sociale

**(Vedi anche Modulo 1 and 2).**



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

# 9. Analisi Economica e Finanziaria

## Cosa si deve tenere in considerazione per iniziare l'analisi economico-finanziaria?

1. Gli **investimenti** necessari per la start-up, ovvero la descrizione economica dei beni strumentali all'avvio d'impresa e del loro valore.
2. Gli **obiettivi di vendita** prefissati, che servono a determinare i ricavi della start-up.
3. Il **vantaggio competitivo** per il cliente che è dettato tanto dal prezzo quanto dal rapporto qualità/prezzo.
  3. I **Costi di gestione** della start-up che sono rappresentati dalle spese ricorrenti che ogni anno l'azienda sostiene e sono per esempio: i costi per le utenze, i costi per i salari e gli stipendi del personale, i costi per l'affitto del locale, i costi di amministrazione, i costi per la pubblicità, i costi per l'acquisto di materiali, ecc.



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship



# 9. Analisi Economica e Finanziaria - Investimenti

**Quali sono gli investimenti iniziali necessari per avviare la start-up sociale e da dove provengono i finanziamenti?**

In questa parte dell'analisi economico-finanziaria è necessario descrivere con quali finanziamenti si intende avviare la start-up. Questi possono essere finanziamenti “esterni” (Finanziamenti concessi dalle banche; finanziamenti pubblici/Europei – come spesso accade per le start-up sociali innovative; Finanziamenti provenienti da raccolta fondi – Fundraising) ovvero “interni” (Soldi propri, finanziamenti familiari).



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

## 9. Analisi Economica e Finanziaria - Prezzo

**Come faccio a determinare il prezzo dei prodotti o servizi che voglio offrire?**

La determinazione del prezzo è sancita dall'analisi preliminare sui competitor/concorrenti che agiscono sul mercato di riferimento ma anche della disponibilità del target clientelare individuato nella precedente analisi (**vedi punto 4 e 5 – parte 1 e punto 6 – parte 2**).



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

# Analisi Economica e Finanziaria – Altri Aspetti

## Altri aspetti da considerare

1. Lo **Stato patrimoniale** definisce il patrimonio di un'impresa (in termini di valore contabile) in un momento specifico della sua esistenza.
2. Il **Conto Economico** di un'impresa si forma partendo dai **costi** e dai **ricavi**.
3. Il **Cash Flow** descrive le effettive entrate e uscite di denaro della azienda, cioè gli importi realmente versati (pagati) e i ricavi realmente pagati dai clienti.
4. Il **Break-even point** di un'impresa, o punto di pareggio, che descrive la profittabilità dell'impresa stessa.



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

S U Y S E

Starting Up Young Social  
Entrepreneurship

This project has been funded by the European Union, under de Programme Erasmus+ KA2 Strategic Partnerships



"This document reflects the views only of the authors, and the Education, Audiovisual and Culture Executive Agency and the European Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."