

## Lista di controllo: «Come elaborare un business plan»

Sulla base della lista seguente potrete redigere il vostro business plan.

<b>1. Sommario</b>
<input type="checkbox"/> Riassunto dei contenuti in 1-2 pagine
<b>2. Società</b>
<input type="checkbox"/> <b>Storia:</b> fondatori, data della costituzione, sviluppo dell'impresa
<input type="checkbox"/> <b>Situazione attuale:</b> forma giuridica e struttura della partecipazione, indicatori
<input type="checkbox"/> <b>Prospettive:</b> finanziamento per la costituzione, espansione, acquisizione, ristrutturazione o gestione della successione
<b>3. Servizi e prodotti</b>
<input type="checkbox"/> <b>Prestazioni di mercato:</b> offerta, vantaggio dei clienti, esigenze dei clienti
<input type="checkbox"/> <b>Sviluppo dei prodotti/servizi:</b> sviluppi successivi, elaborazione dell'offerta, innovazioni, brevetti
<b>4. Mercati</b>
<input type="checkbox"/> <b>Panoramica del mercato:</b> analisi di mercato, struttura della clientela, motivazioni di acquisto
<input type="checkbox"/> <b>La propria posizione sul mercato:</b> settori di mercato, gruppi di clienti target, canali di distribuzione
<input type="checkbox"/> <b>Valutazione del mercato:</b> tendenze del mercato, stime dei tassi di crescita dei mercati target, barriere all'ingresso
<b>5. Concorrenza</b>
<input type="checkbox"/> <b>Azioni della concorrenza:</b> nome, sede, mercati target, punti forti/deboli
<input type="checkbox"/> <b>Offerte della concorrenza:</b> assortimento, servizi aggiuntivi, punti forti/deboli
<b>6. Marketing</b>
<input type="checkbox"/> <b>Segmenti di mercato:</b> mercati target e gruppi di clienti
<input type="checkbox"/> <b>Elaborazione del mercato:</b> vendita, pubblicità, promozione, distribuzione
<input type="checkbox"/> <b>Configurazione delle prestazioni:</b> politica di assortimento, prodotti, servizi e prezzi
<input type="checkbox"/> <b>Obiettivo di fatturato:</b> volumi delle vendite o ricavi delle prestazioni di servizi pianificati per settore di mercato (5 anni), quote di mercato perseguite
<b>7. Sede/produzione/amministrazione</b>
<input type="checkbox"/> <b>Sede:</b> domicilio, vantaggi e svantaggi della sede
<input type="checkbox"/> <b>Produzione:</b> produzione interna o esterna, vendita di merci
<input type="checkbox"/> <b>Prestazione di servizi:</b> qualificazione, costi di produzione o acquisizione
<input type="checkbox"/> <b>Amministrazione:</b> struttura, organizzazione, IT
<b>8. Management/organizzazione interna</b>
<input type="checkbox"/> <b>Team aziendale:</b> membri, mansioni e responsabilità, retribuzione
<input type="checkbox"/> <b>Persone:</b> formazione, istruzione, esperienza lavorativa
<b>9. Analisi dei rischi</b>
<input type="checkbox"/> <b>Rischi interni:</b> management, produzione, marketing, finanze
<input type="checkbox"/> <b>Rischi esterni:</b> rischi di mercato, ambiente, società, sistema legislativo
<b>10. Pianificazione finanziaria</b>
<input type="checkbox"/> <b>Pianificazione finanziaria a breve/lungo termine:</b> pianificazione del fatturato, pianificazione degli investimenti, pianificazione del fabbisogno di capitali, pianificazione della liquidità, piano del conto economico, bilancio di pianificazione
<b>→ Richiesta di finanziamenti con capitali di terzi o con capitale proprio</b>
<input type="checkbox"/> <b>Capitali di terzi:</b> fabbisogno di capitali, scadenza
<input type="checkbox"/> <b>Capitali propri:</b> possibilità di profitto, scenario risolutivo

## pi – Gestione delle piccole imprese

Pubblicato da PostFinance in collaborazione con KMU-HSG