

# Il Business Plan

## 2: Descrizione dell'azienda

*Cinzia Dessì*

LA SABBIONA



# Descrizione dell'azienda

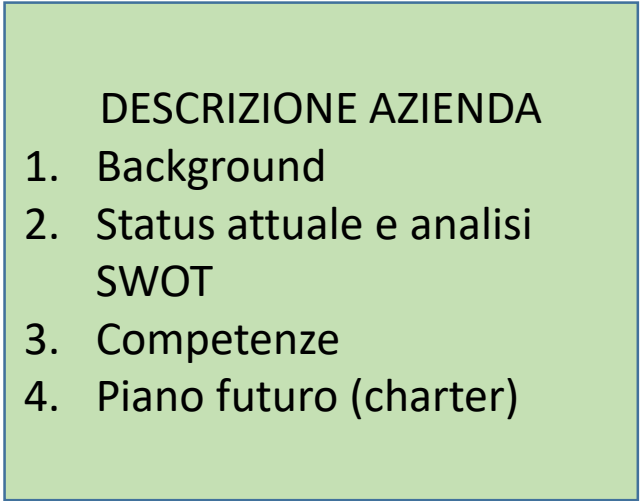
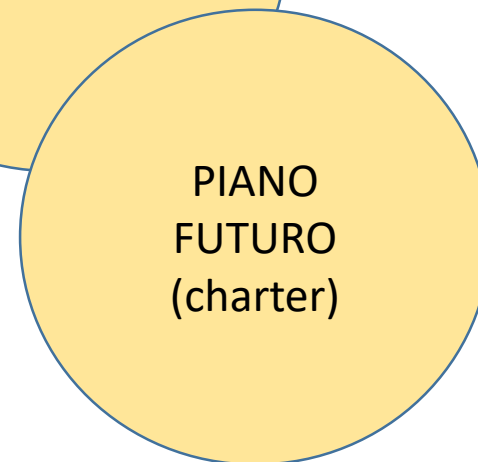
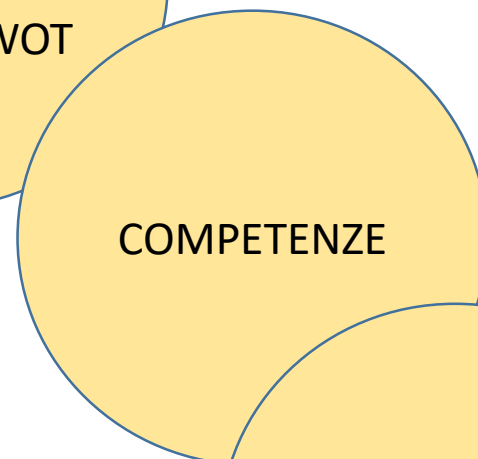
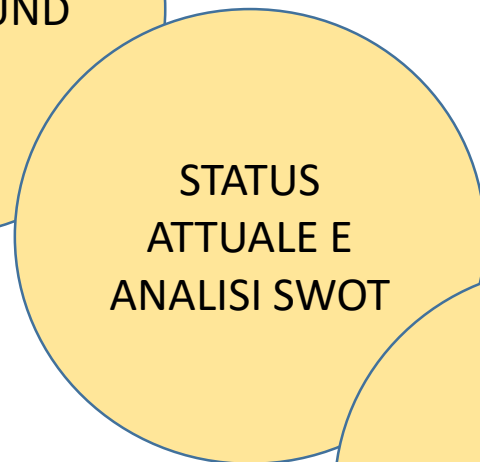
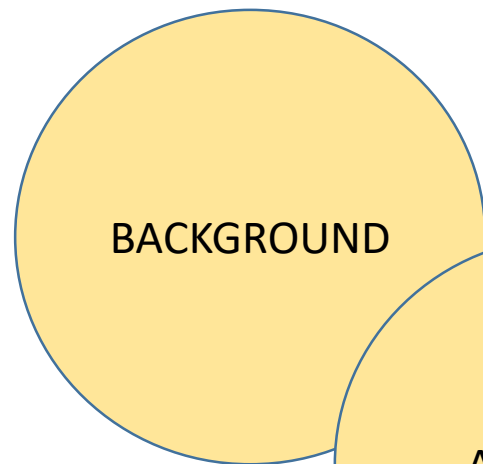
Si deve trasferire la visione dell'organizzazione con partecipazione emozionale. Sono 3 o 4 pagine.

Il lettore è guidato nella lettura in una logica di progressione con l'obiettivo di comprendere in modo tangibile la visione aziendale

- Tipo di organizzazione
- Localizzazione e raggio di azione
- A che clientela si indirizza

# Creare il giusto tono

- Il lettore entra nel percorso della strategia
- Partire dal passato evidenziando le performance
- Evidenziare nel piano che la struttura crea valore aggiunto per l'organizzazione e per il mercato



# Domande chiave da porsi

- Quando e dove è nata l'organizzazione?
- Chi sono i fondatori?
- Quali sono le opportunità con le quali viene avviata l'iniziativa?
- Quale è la forma di organizzazione?
- Dove è localizzata?
- Come si è sviluppata l'attività in questo periodo?
- Quali sono i maggiori traguardi raggiunti?
- Quali sono le caratteristiche del prodotto o servizio?
- Come funziona il processo operativo del prodotto/servizio?
- Quale è il vantaggio competitivo del processo operativo?
- Quale è il mercato dell'organizzazione?
- Che cosa è attraente nel prodotto/servizio?
- Quali sono le competenze guida dell'organizzazione?
- In che area geografica si muove l'organizzazione?
- Quali sono le caratteristiche che differenziano il prodotto/servizio?
- Chi sono le persone del top management e le figure principali nell'organizzazione?
- Quali sono le responsabilità del top management?
- Giro d'affari, capitale, profitti, ROI?
- Quale è il piano di sviluppo per il futuro?
- Cosa si intende realizzare? Perché? Quali sono i vantaggi in termini di competitività?
- Quali sono le task principali del piano?
- Quali sono tempi di realizzazione per ogni task?
- Quali sono le risorse umane e monetarie per realizzare il piano?

Studio di caso:

# *Hotel del Mare*

Tratto da:

BUSINESS PLAN: CASI PRATICI

A. Ferrandina

IPSOA, 2015, IV Edizione

# Descrizione dell'azienda

## *Background*

*La società Hotel del Mare s.r.l. è stata costituita nel 1977 su iniziativa dei coniugi Giuliano Ventura e Rosa Peruzzi, con l'obiettivo di gestire al meglio la struttura alberghiera di loro proprietà, l'Hotel del MARE, localizzato sul lungomare di Termoli, nella regione Molise. La società si è affermata negli anni per essere riuscita a coniugare ospitalità e qualità del servizio e ciò ha portato il complesso ad essere molto conosciuto ed apprezzato in tutta la regione, ma anche nelle regioni limitrofe.*

# Descrizione dell'azienda

## *Assetto proprietario*

*La Hotel del Mare s.r.l. ha un capitale sociale di 30.000,00 euro e fra i propri soci:*

- Giuliano Ventura quota 50%*
- Rosa Peruzzi quota 50%*

*Giuliano Ventura si occupa della conduzione quotidiana dell'albergo, curando i rapporti con i fornitori, la gestione del personale, i rapporti con gli intermediari (AdV e T.O.) e le attività di comunicazione.*

*Rosa Peruzzi gestisce il servizio di ristorazione, curandone l'organizzazione generale, la gestione del personale e i rapporti con i fornitori.*



# Descrizione dell'azienda

## *Status Corrente*

*[E' intenzione della Hotel del Mare s.r.l. realizzare un investimento per specializzare la propria offerta alberghiera, rivolgendosi al segmento delle famiglie con bambini in vacanza al mare.]*

*Attualmente tale segmento di clientela già rappresenta il 30% della clientela annuale, ma la società ritiene di dover migliorare la qualità dei propri servizi per riuscire ad attrarre un numero maggiore di clienti.*

# Descrizione dell'azienda

## *Status Corrente e competenze*

*Alcuni Fattori Critici di Successo*

*sono già in possesso dell'azienda:*

- caratteristiche strutturali dell'hotel (camere ampie, spazi comuni esterni ed interni);*
- localizzazione dell'hotel (Termoli è una destinazione con un mare pulito, spiagge sabbiose e un basso livello di criminalità);*
- esperienza nella gestione della clientela (le famiglie con bambini sono già il 30% della clientela annuale).*

*Sarà fondamentale però:*

- migliorare la professionalità del personale a contatto con i clienti;*
- migliorare la visibilità e l'efficacia comunicativa della società;*
- avere una politica tariffaria efficace.*

# Descrizione dell'azienda

## *Piano futuro*

*L'Hotel del Mare sarà in parte ristrutturato e verrà dotato di nuovi arredi e attrezzature.*

*Si procederà anche all'impiego di nuovo personale con competenze specifiche per la cura e l'animazione della indicata tipologia di clienti (babysitter, animatori, ecc.).*

*Attraverso gli investimenti previsti, l'hotel predisporrà un'offerta di servizi di assoluta qualità, che, oltre a rispondere alle esigenze della clientela, lo renderanno «differente» rispetto alla tradizionale offerta dell'industria turistica alberghiera.*