

Il Business Plan 7: Parte Finanziaria

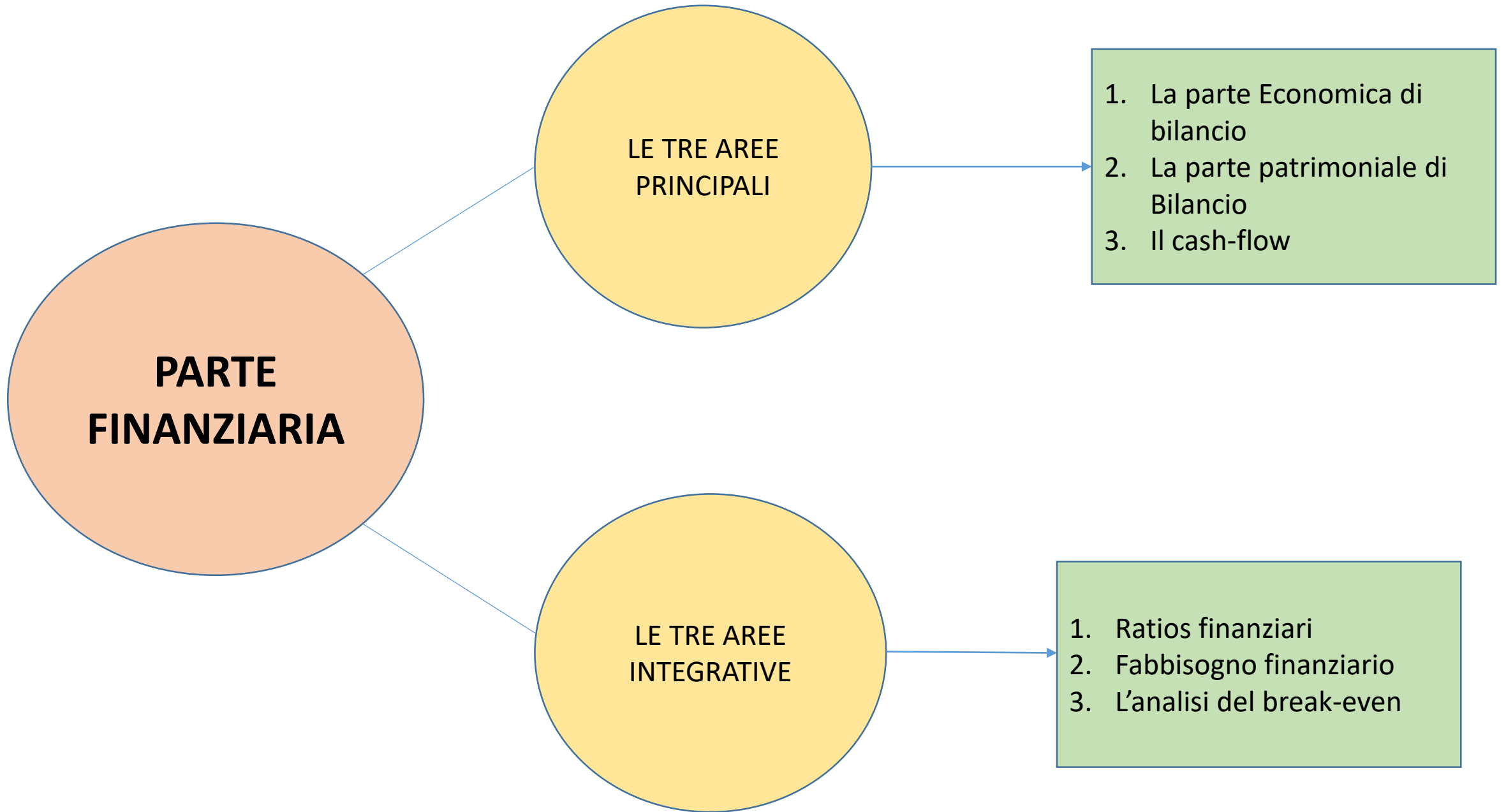
Cinzia Dessì



Le aree della Parte Finanziaria

La parte finanziaria comprende i dati finanziari che l'iniziativa genera e i fabbisogni di capitale che devono supportare il piano

- Indicatori chiave
- Proiezioni passate e future
- Chiari, realistici e misurabili



Conto Economico

- Arco temporale di 3 – 5 anni
- Costi
- Ricavi
- Rimanenze
- Utile/perdita di esercizio

Stato Patrimoniale

- Attività, Immobilizzazioni, liquidità, crediti e magazzino
- Passività, debiti verso banche, verso fornitori, patrimonio netto

Cash-flow

Liquidità proveniente dalla vendite

Liquidità proveniente da vendite precedenti

Apporti di capitale

Linee di credito

Costi relativi alla produzione

Costi generali dell'attività

Rate di finanziamenti

Costi di investimento

Tasse e imposte

riserve

Ratios finanziari

- *Ratios di liquidità*
- *Ratios di profittabilità*
- *Ratios di indebitamento*

FONTI FINANZIARIE OCCORRENTI

ANALISI DI BREAK-EVEN

*Punto oltre al quale l'iniziativa diventa
profittevole*

Domande chiave da porsi

- Quale è la situazione economica e patrimoniale degli ultimi anni?
- Quali saranno le proiezioni economico e patrimoniali dei prossimi 3-5 anni dopo l'investimento oggetto del piano?
- Quali sono i costi più significativi per sviluppare il piano?
- Quali sono i margini per singolo prodotto e in totale?
- Come è determinato il giro di affari? È reale rispetto alle aspettative del mercato?
- Quale è la proiezione dei flussi di cassa per anno per il periodo dei prossimi 5 anni?
- Come saranno coperti gli eventuali deficit di cassa?
- Quale è il fabbisogno di capitale e di finanziamento?
- È stata fatta una analisi di break-even?
- I bilanci sono certificati?

Studio di caso:

Hotel del Mare

Tratto da:

BUSINESS PLAN: CASI PRATICI

A. Ferrandina

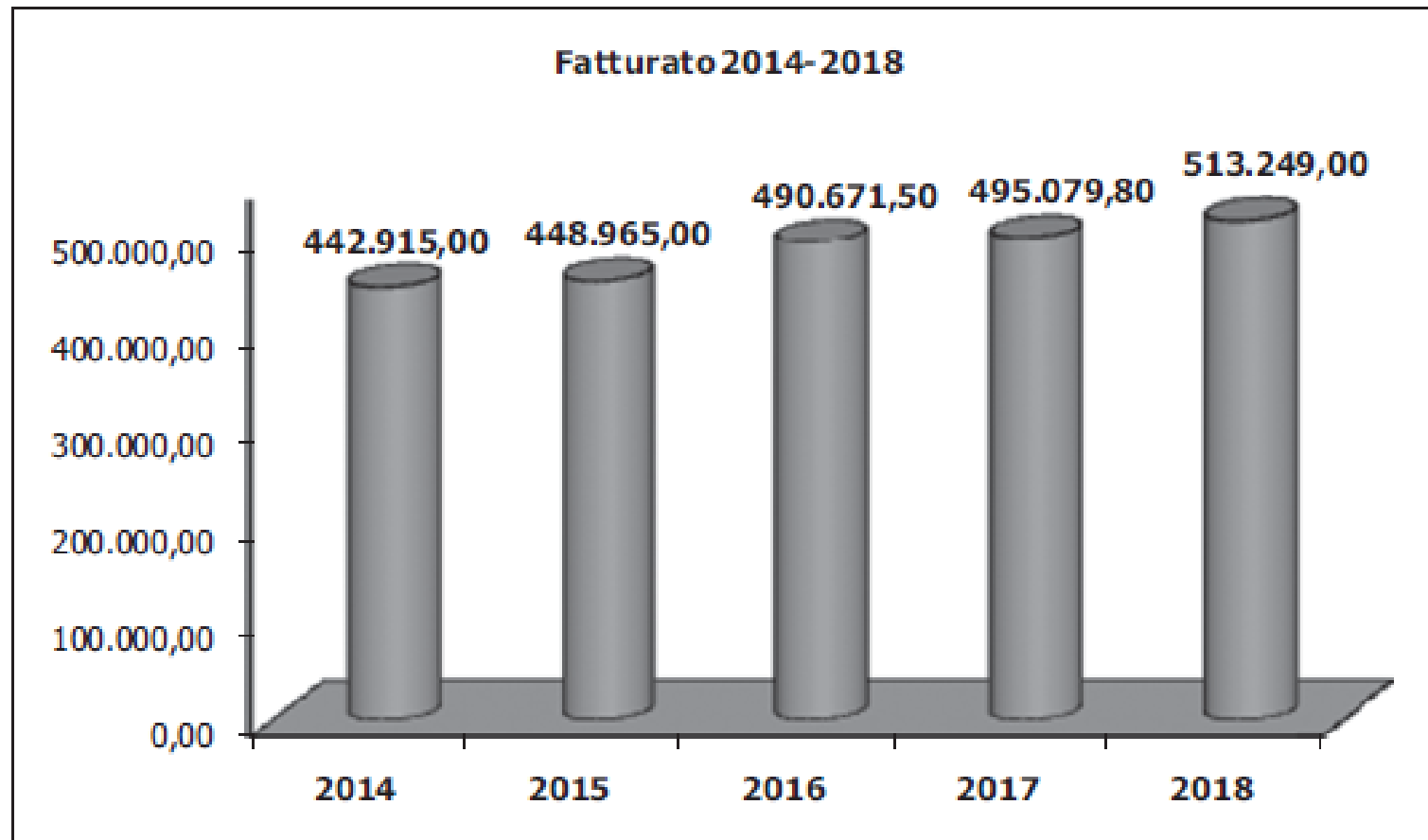
IPSOA, 2015, IV Edizione

Piano del personale

Piano del Personale:					
Personale Produttivo	2014	2015	2016	2017	2018
Personale					
Assistente direzione generale	5.600	5.600	6.000	6.000	6.200
Persone alla reception	8.800	8.800	9.600	9.600	9.600
Persone al bar	8.000	8.000	8.800	8.800	8.800
Addetti alla pulizia della struttu	14.400	14.400	15.200	15.200	16.000
Cuochi	24.000	24.000	28.000	28.000	28.000
Assistenti cuochi	8.000	8.000	8.800	8.800	9.200
Addetti alle pulizie in cucina	5.600	5.600	6.000	6.000	6.400
Camerieri di sala	21.600	21.600	22.800	30.400	30.400
Animatori e babysitter	14.400	14.400	16.800	22.400	23.200
Totale	110.400	110.400	122.000	135.200	137.800
Totale	110.400	110.400	122.000	135.200	137.800
Spese Generali	11.040	11.040	12.200	13.520	13.780
Totale Spese Personale	121.440	121.440	134.200	148.720	151.580

Fatturato

Vendite per Servizio/prodotto	2014	2015	2016	2017	2018
Camere albergo	442.915,00	448.965,00	490.671,50	495.079,80	513.249,00
Fatturato	442.915,00	448.965,00	490.671,50	495.079,80	513.249,00



Profitti e Perdite					
	2014	2015	2016	2017	2018
Vendite	442.915,00	448.965,00	490.671,50	495.079,80	513.249,00
Costi diretti di Prodotto Venduto	167.245,00	171.225,00	183.518,00	186.508,00	191.562,00
Costi Diretti del Personale	110.400,00	110.400,00	122.000,00	135.200,00	137.800,00
Totali Costi di Vendita	277.645,00	281.625,00	305.518,00	321.708,00	329.362,00
Margine Lordo	165.270,00	167.340,00	185.153,50	173.371,80	183.887,00
Margine Lordo%	37,31	37,27	37,73	35,02	35,83
Spese Operative (di seguito specificate):					
Pubblicità	10.000,00	12.000,00	12.000,00	13.000,00	14.000,00
Assicurazioni	5.000,00	5.000,00	5.000,00	6.000,00	6.000,00
Spese generali	5.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	7.000,00
Altri servizi	5.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	8.000,00
Spese Generali Personale (10%)	11.040,00	11.040,00	12.200,00	13.520,00	13.780,00
Sito WEB	6.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Arredo e attrezzature	95.000,00	9.000,00	9.000,00	7.000,00	7.000,00
Opere murarie	25.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Totale Spese Operative	162.040,00	51.040,00	52.200,00	53.520,00	56.780,00
Profitto Lordo Interessi e Tasse	3.230,00	116.300,00	132.953,50	119.851,80	127.107,00
Interessi Passività Correnti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Interessi Passività Consolidate	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tasse (25%)	807,50	29.075,00	33.238,38	29.962,95	31.776,75
Profitto Netto	2.422,50	87.225,00	99.715,13	89.888,85	95.330,25
Profitto Netto/Vendite	0,55	19,43	20,32	18,16	18,57

Come Preparare e presentare un Business Plan

Cinzia Dessì



Preparare il Lancio

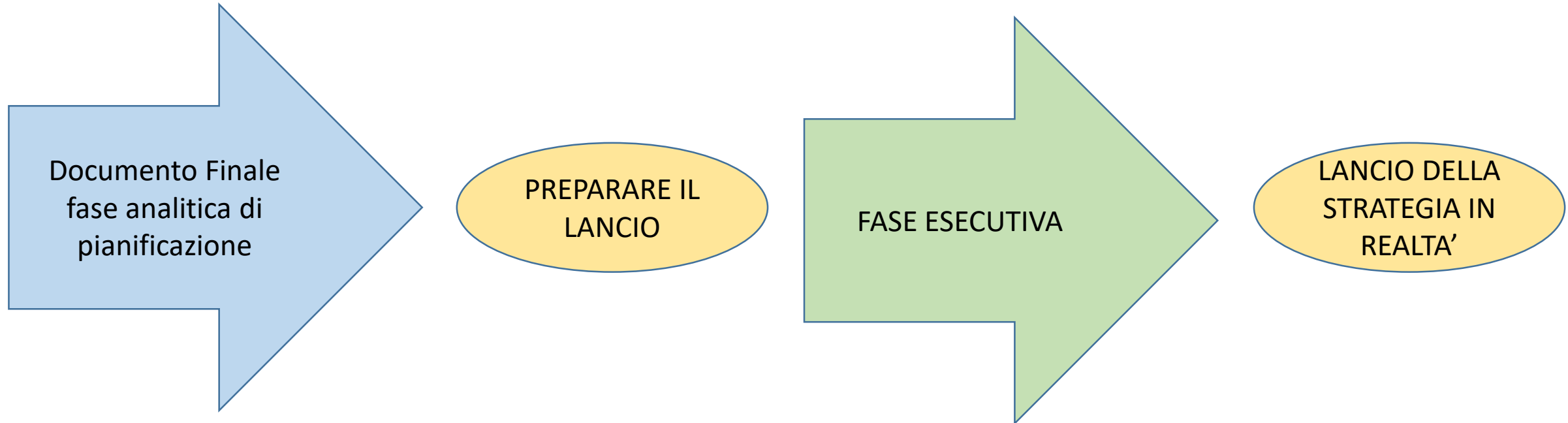
Lancio del piano strategico – KICK OFF

*Saper presentare in forma **efficace** il lavoro svolto*



Preparare il Lancio

Lancio del piano strategico – KICK OFF



Preparare il Lancio

Lancio del piano strategico – KICK OFF

- 1) ANALIZZARE L'AUDIENCE
- 2) DEFINIRE I CONTENUTI DA PRESENTARE
- 3) UTILIZZARE MATERIALE DI SUPPORTO

Analizzare l'audience



- 1) Cosa conosce già il pubblico del piano e dell'organizzazione?*
- 2) Cosa dovrebbe sapere maggiormente?*
- 3) Quali sono i loro veri interessi e aspettative?*
- 4) Cosa posso fare per facilitare la comprensione chiara dei contenuti principali?*

Definire i contenuti: *10 punti chiave*

- 1) Breve presentazione dell'azienda e background dell'idea*
- 2) Punti chiave: vantaggio competitivo, mercato, crescita organizzazione, esperienza del team*
- 3) Prodotto o servizio*
- 4) Mercato e consumatore target*
- 5) Piano di marketing e di vendita*
- 6) Vantaggio competitivo*
- 7) Team di management*
- 8) Schedule*
- 9) Parte finanziaria*
- 10) Conclusioni*



Utilizzare materiale di supporto



*Tecniche di comunicazione
che generino interesse e
curiosità*

