



Business Plan



*“Essere liberi è passare la maggior parte del tempo della nostra vita
a fare quello che ci piace”*

José “Pepe” Mujica



Numeri...



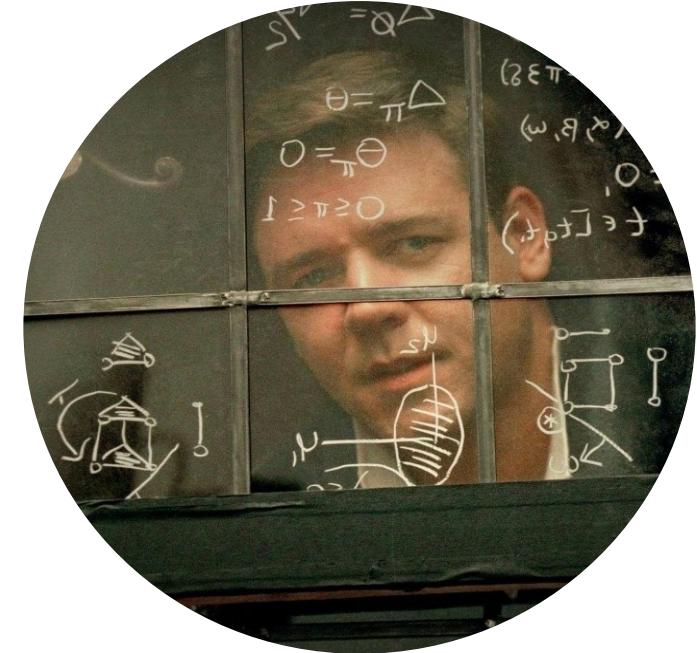
1 Miliardo Soci (1/7 popolazione mondiale)
100 Milioni Occupati
60% Derrate Alimentari → Coop
Fatturato prime 300 Coop → 7° Pil Mondiale



140 Miliardi Fatturato
12 Milioni Soci (1/5 popolazione italiana)
1,2 Milioni Occupati
8% del PIL
Presenza in ogni settore produttivo

Pianificazione

E' decisivo sviluppare all'interno delle imprese (cooperative in primis) una cultura aziendale incentrata sulla pianificazione strategica delle azioni da intraprendere.



"Trasformare la casualità degli eventi in probabilità degli stessi"

Ma...

Una pianificazione
per quanto attenta,
non potrà mai
sostituire una bella
botta di



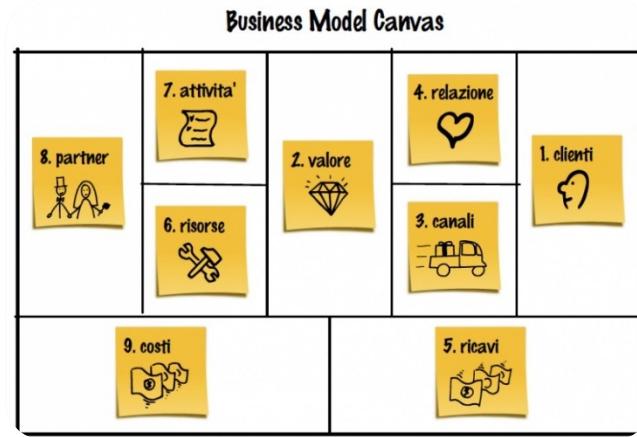
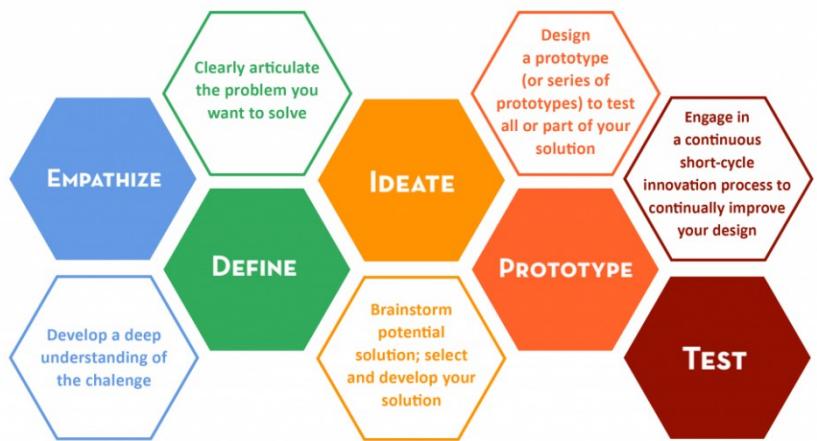
(Legge di Murphy)



3 C: Conoscenza, Capacità...Fortuna

"Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista"

Until Now



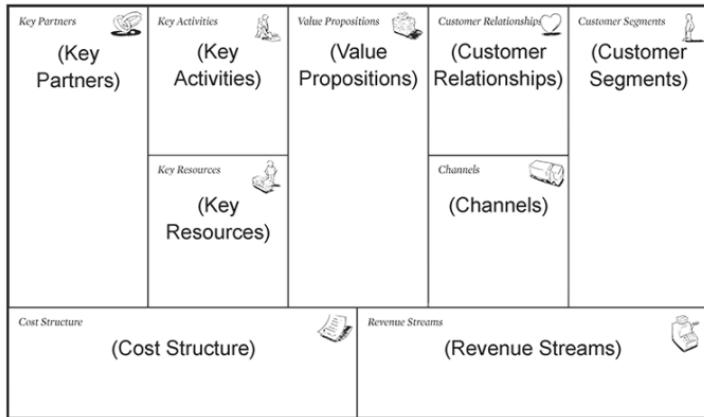
"Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista"

Business Model Canvas o Business Plan?

Business Model e Business Plan sono due cose diverse, ma l'uno **NON** esclude l'altro!!

Il Business Model Canvas è un «poster» che a colpo d'occhio riepiloga tutti gli elementi necessari e sufficienti a descrivere la tua idea di business e la tua strategia.

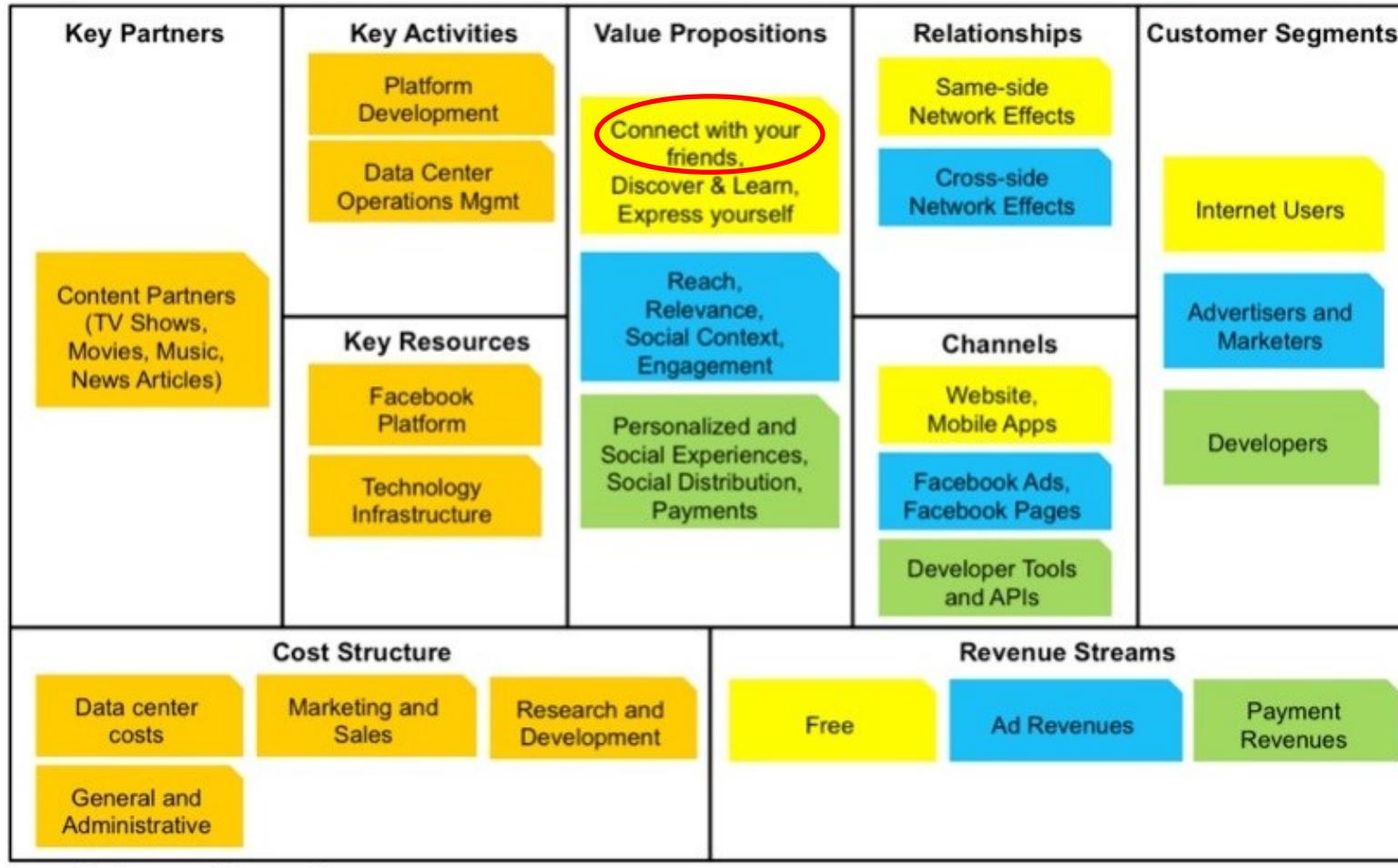
Come ogni altro documento di pianificazione strategica, il Business Model Canvas ha molteplici benefici e utilizzi, uno fra tutti la generazione di consapevolezza sul **CHI SEI, COSA FAI, COME LO FAI**, in una sola parola **QUAL È IL TUO VALORE**: se questi punti non ti saranno chiari, non avrai alcuna speranza di riuscire a catturare valore dai tuoi clienti target, creando un vantaggio competitivo che generi dei profitti.



“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

Facebook

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



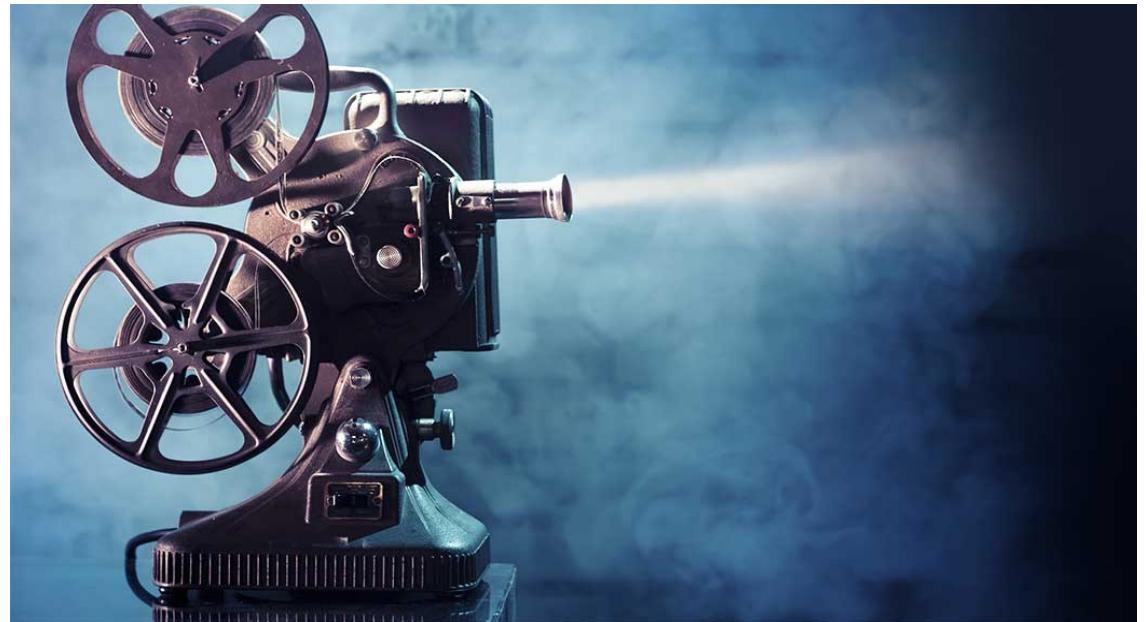
Example...

Strumento grafico di visualizzazione di flussi logici correlati

Business Model Canvas



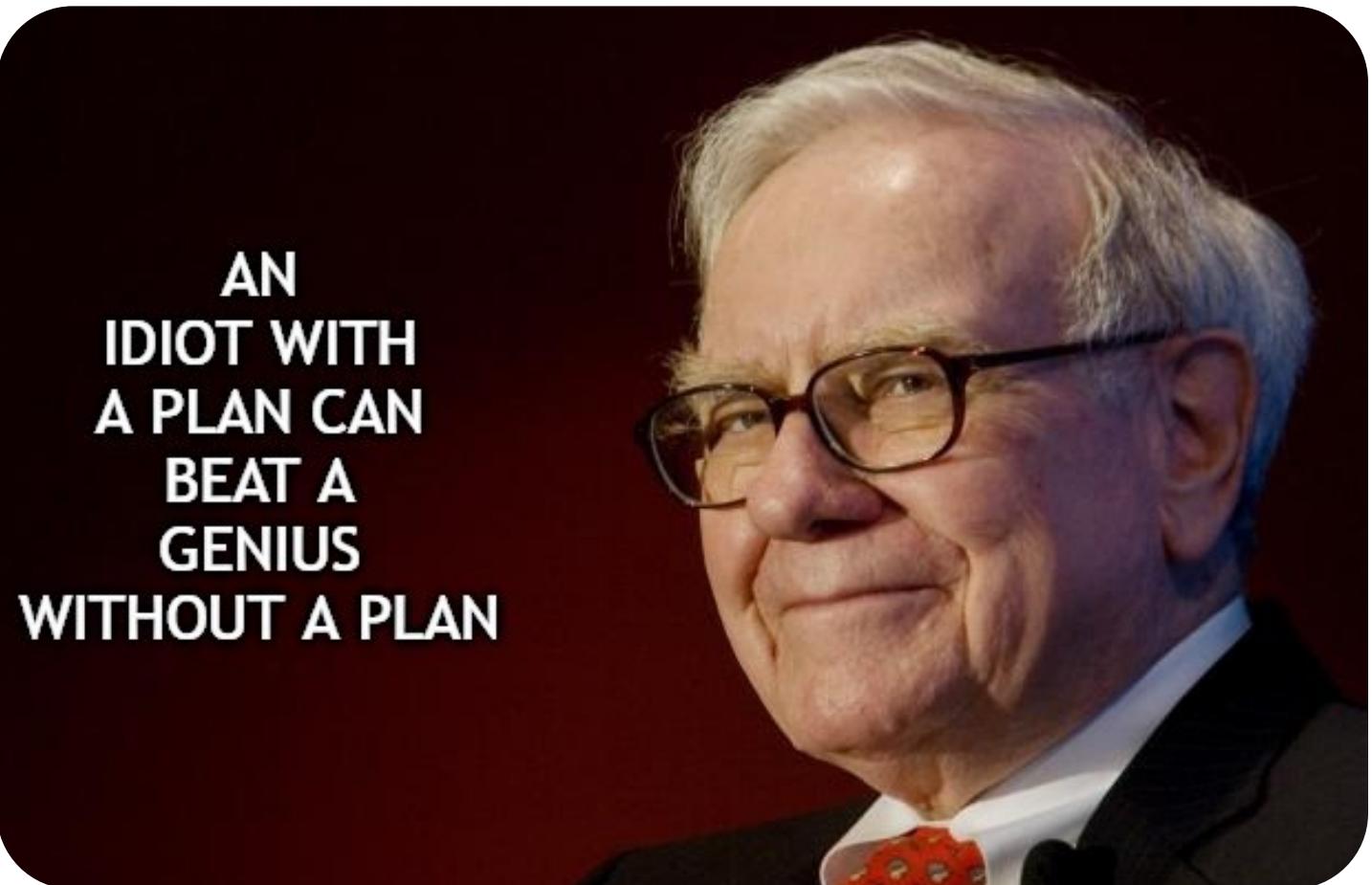
Business Plan



“Il cinema è il modo più diretto per entrare in competizione con Dio”
Federico Fellini

“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

Business Plan: Perché?



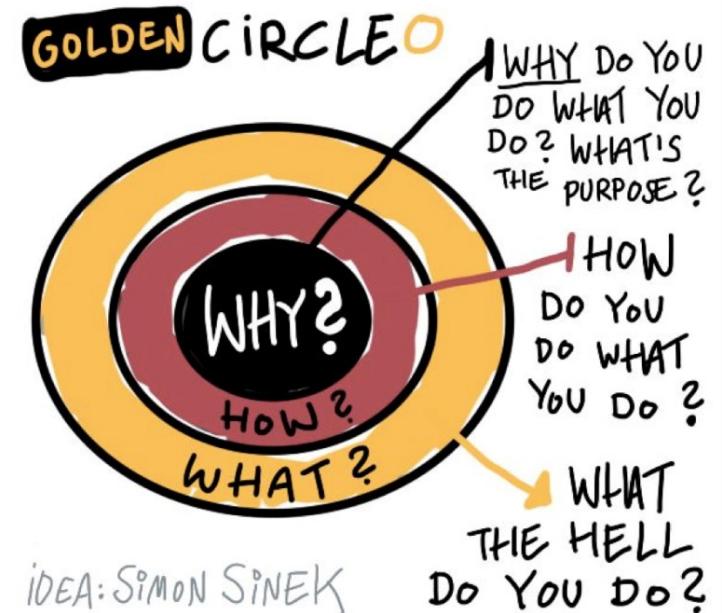
Business Plan: Perché?

Il Business Plan è imprescindibile per lo sviluppo di un'idea d'impresa. Definisce **obiettivi**, declinandoli in **strategie** da attuare tramite **azioni** e organizzazione delle **risorse**.



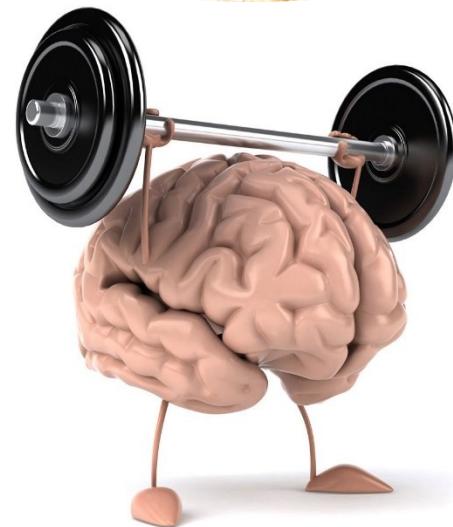
empatia

... Il mio business model è traducibile in un progetto d'impresa?



OSARE

Business Plan: Cos'è?



“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

Business Plan: Cos'è?

Il Business Plan è uno strumento operativo finalizzato a definire un'idea imprenditoriale in termini di concretezza, tempistiche, convenienza economica e sostenibilità finanziaria.

Obiettivi, Strategia, Condivisione, Misurazione

Consapevole “dominio” dei processi attivati

Dichiarazione d'intenti

Assunzione Responsabilità

Business Plan: Cos'è?

Non esiste alcun riferimento normativo → ma..prassi consolidate!



Puzzle

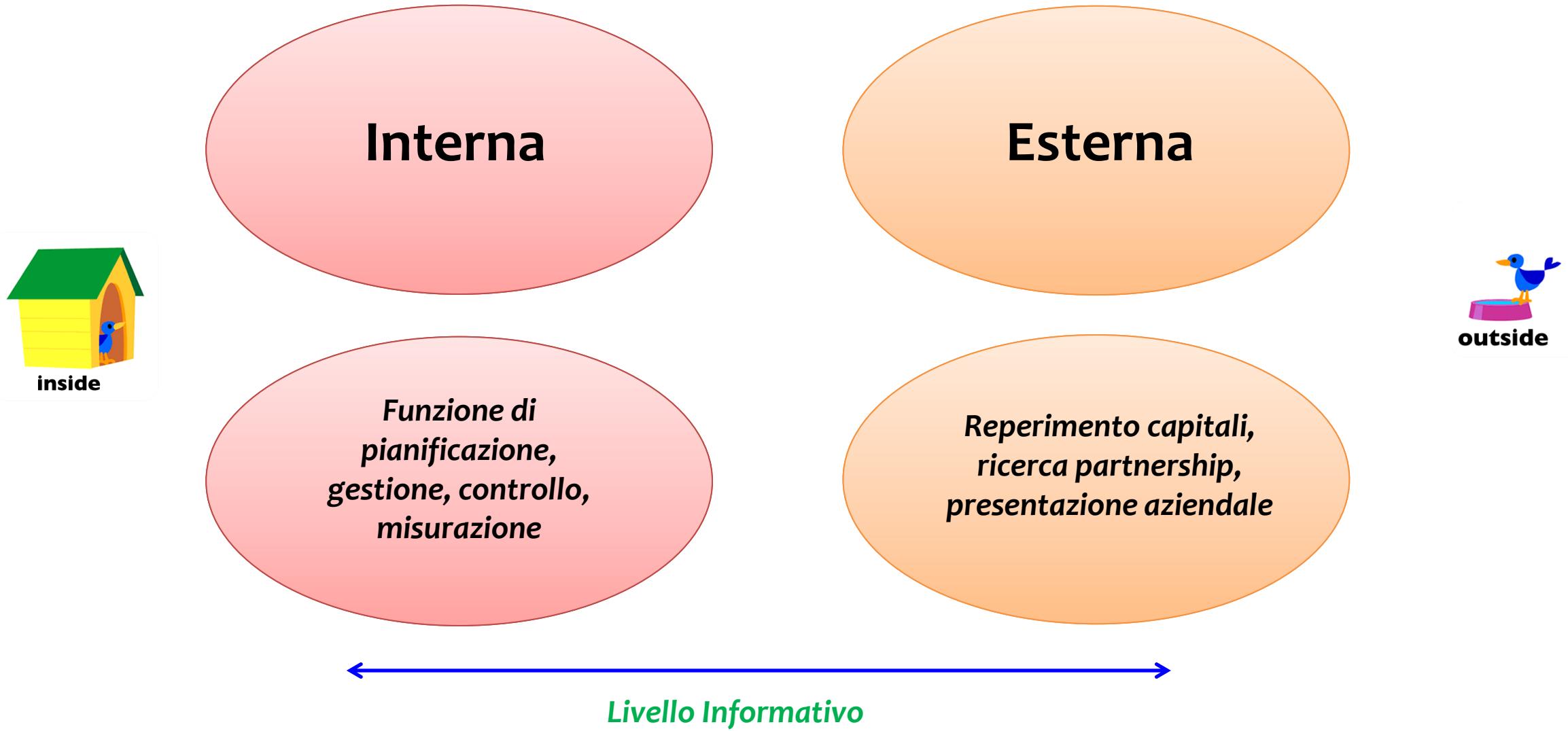
Bussola



Equilibrio



Duplice finalità



Duplice approccio



UN UOMO SOLO AL COMANDO?



Livello Coinvolgimento



“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

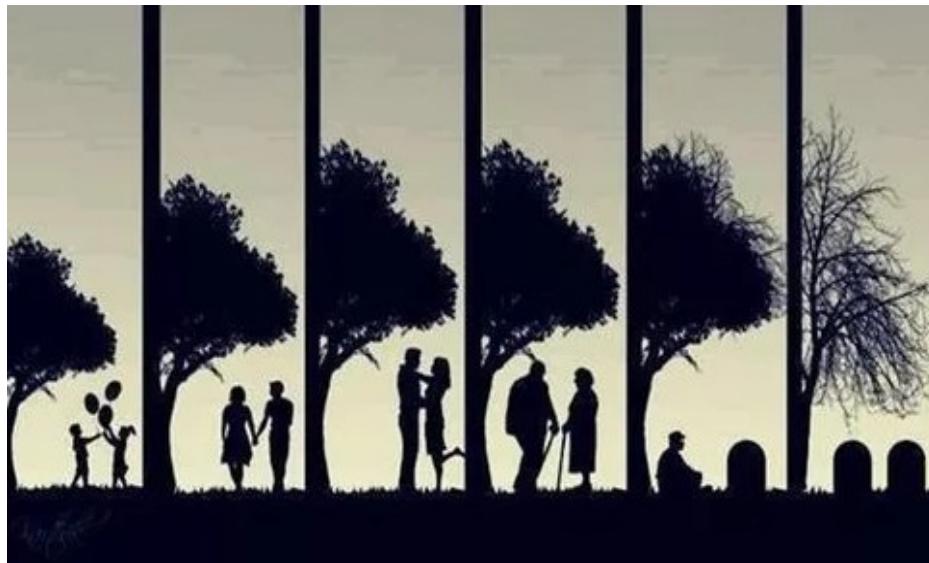
Quando?

Start-Up

Sviluppo

Maturità

...Crisi → Wbo



...Internazionalizzazione



“Se vuoi fare un passo avanti, devi perdere l’equilibrio per un attimo”
Massimo Gramellini

“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

Quanto avanti?



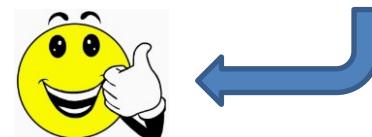
Navigare a vista? NO!!!!



Budget



3-5 Anni



Elementi cruciali



Dettagliato

Tecnico

Chiaro

Sintetico

Flessibile

Trasparente

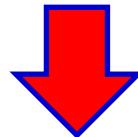
Prudente

Dinamico



Consigli... utili!

- **Evitare slogan e linguaggio ambiguo;**
- **Correttezza grammaticale;**
- **Supportare le affermazioni con dati e fatti concreti;**
- **Numerazione;**
- **Supporto di immagini e grafici;**
- **Imparare dagli errori** →
- **Team (Empatia) – Lavorare col Sorriso**



*“I grandi manager commettono pochi errori...
ma servono molti errori per essere grandi manager..”*

serendipity

(n.) finding something good without looking for it

...team working...



*«I bastoni in un
fascio sono
infrangibili»
Proverbio Africano*

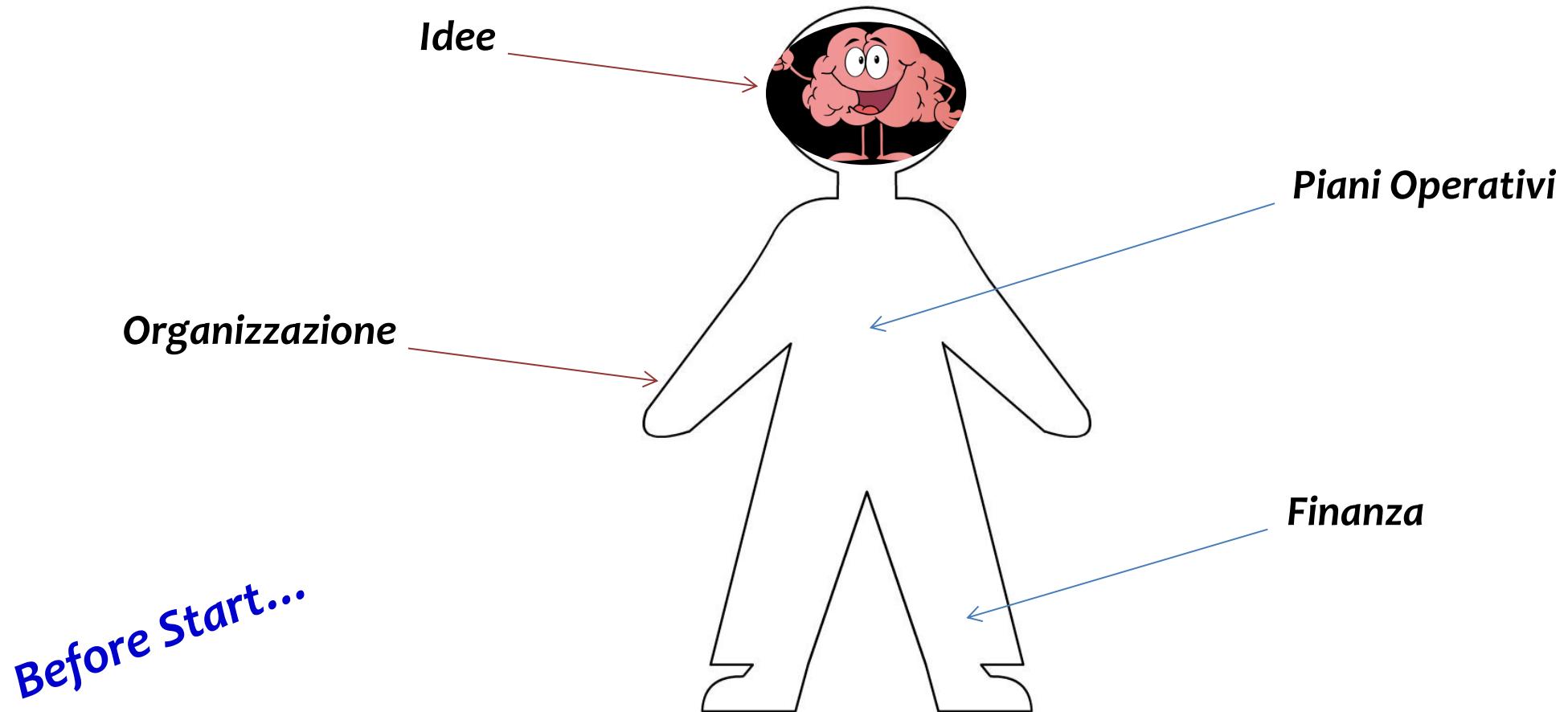
“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

...dinamiche dominanti...



“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

L'azienda è assimilabile ad un corpo umano...



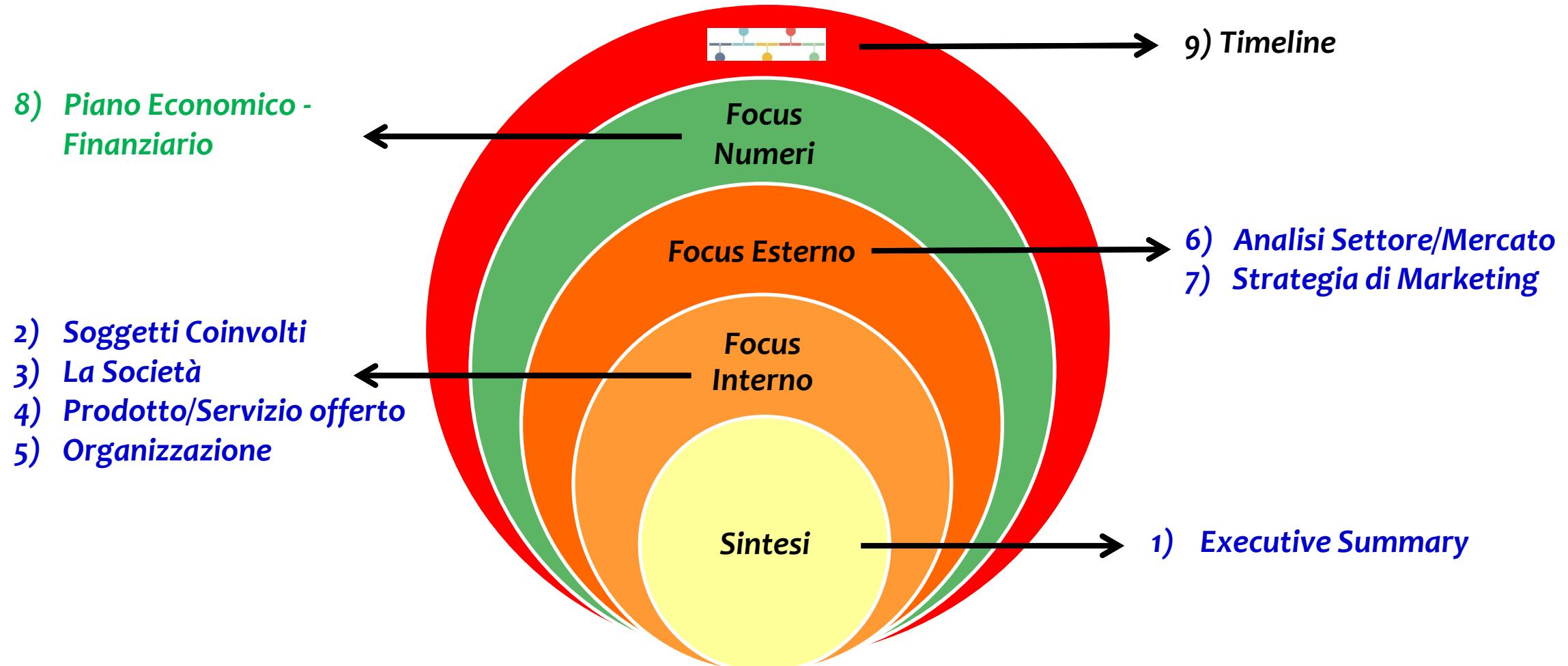
"Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista"

Punti Chiave

- 1) **Executive Summary**
 - 2) **Soggetti Coinvolti**
 - 3) **La Società**
 - 4) **Il prodotto/servizio offerto**
 - 5) **Organizzazione**
 - 6) **Analisi del Settore/Mercato**
 - 7) **Strategia di Marketing**
 - 8) **Piano Economico-Finanziario**
 - 9) **Timeline**
- A red curly brace groups items 1 through 7, with the label *Parte qualitativa* to its right. A red arrow points from item 8 to the label *Parte quantitativa* to its right.



Punti Chiave



"Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista"

Let's Start...



...cerchiamo di
preparare un «piatto»
armonico...



“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

... 3 concetti «cruciali»...



Passione



Identità/Distintività



Coraggio

“Un ramo di follia abbellisce l’albero della saggezza”

1) Executive Summary

OVERVIEW



Documento essenziale in quanto in esso vengono evidenziati gli elementi più rilevanti e sostanziali del piano



Elementi distintivi che lo rendono “attrattivo”



Spesso la prima impressione è quella che conta...

**Fall in
Love**

“Ambizione e ragionevolezza devono trovare il giusto equilibrio”



“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

2) Soggetti Coinvolti



Cruciale nel B.P. è evidenziare i soggetti (persone fisiche o giuridiche) che costituiscono o andranno a costituire la società in oggetto:

- nome/ragione sociale dei promotori
- settore di provenienza
- formazione, competenze, esperienza maturata, skills
- forma societaria (se si tratta di persone giuridiche)



“Mettersi insieme è un inizio, rimanere insieme è un progresso, lavorare insieme è un successo.”

HENRY FORD

...linguaggio del leader...



«Un capo fa la
colpa, un leader
corregge gli errori»
R.H. Ewing

“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

3) La Società

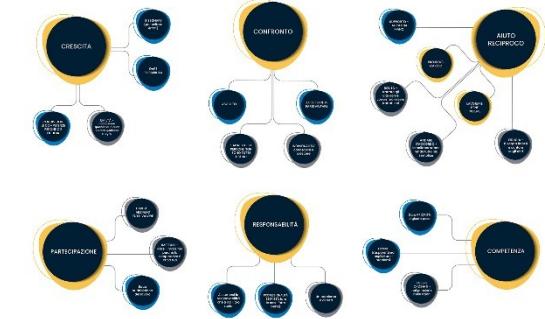


Descrizione della società che intende promuovere e sviluppare l'idea imprenditoriale, evidenziando contestualmente le motivazioni che hanno spinto i soci alla realizzazione del progetto.

- vision/mission (**identità - distintività**)
- **valori**
- **natura giuridica**
- **denominazione**
- **modello di governance adottato**
- **origine e presentazione dell'idea di business**
- **sviluppo del modello di business**
- **bisogni da soddisfare e obiettivi da raggiungere**
- **eventuali partner strategici (finanziatori, clienti, fornitori)**



GRES LAB
COSA È EMERSO: I VALORI AZIENDALI E PERSONALI



4) Il prodotto/servizio offerto

In questa sezione deve essere compiuta un'analisi accurata del processo che porta all'offerta del prodotto/servizio immesso sul mercato.



- descrizione dettagliata del piano di produzione/erogazione del servizio (allegando eventualmente immagini e grafici)
- peculiarità e tratti distintivi del proprio prodotto/servizio rispetto alla concorrenza
- elementi innovativi e contenuti tecnologici
- eventuale possesso di diritti della proprietà intellettuale (marchi, brevetti, opere dell'ingegno...)
- sostenibilità ambientale dei processi e delle strategie intraprese
- possibili sviluppi evolutivi

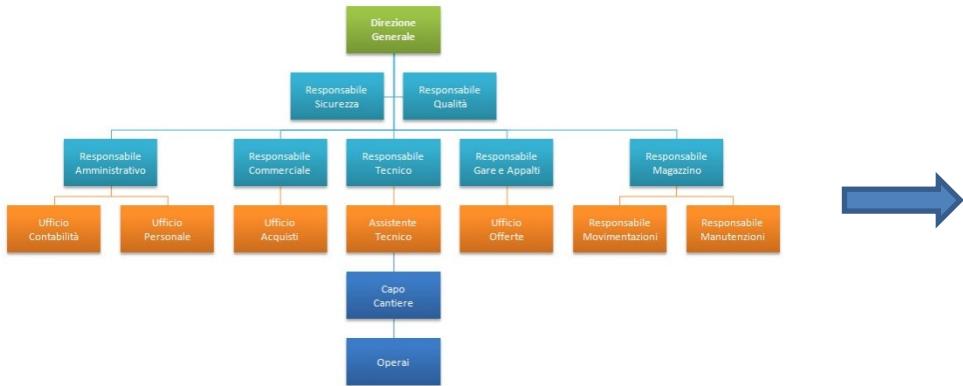


5) Organizzazione



Risulta essenziale la capacità dell'azienda di definire compiutamente la struttura operativa, individuando aree, funzioni, responsabilità, **obiettivi**, strumenti di trasmissione dell'informazione.

Utile e apprezzato il supporto di rappresentazioni grafiche che possano fornire una visione d'insieme ed un ordinamento preciso delle diverse unità funzionali.



Concentrarsi sul Core Business

“..I migliori dirigenti sono quelli che danzano con la propria azienda, perché danzando, non pestano i piedi a nessuno..”

“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”



“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

6) Analisi del Settore/Mercato



Risulta fondamentale per la realizzazione di un B.P. di successo lo studio approfondito e capillare dei mercati in cui la società si trova ad operare, mostrando compiutamente le minacce e le opportunità offerte dallo stesso.

- contesto e dinamiche dominanti
- settore/mercato di riferimento
- volumi complessivi
- quota ottenibile dalla società
- presenza di barriere all'entrata/uscita
- analisi dei competitor (web «risorsa inestimabile»)
- punti di forza e di debolezza della società
- minacce e opportunità del mercato
- presenza di eventuali prodotti/servizi sostitutivi



Google

Strengths

Advantages
Capabilities
Resources, Assets, People
Marketing - reach, distribution, awareness



Weaknesses

Lack of competitive strength
Financials
Our vulnerabilities
Timelines, deadlines and pressures
Continuity, supply chain robustness



Opportunities

Market developments
Business and product development



Threats

Environmental effects
Market demand
Obstacles



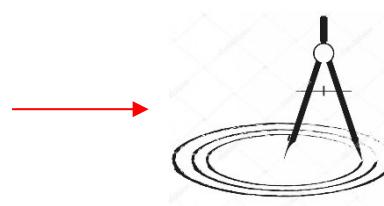
“L'uomo che sposta le montagne comincia portando via i sassi più piccoli”

7) Strategia di Marketing (piano di..)



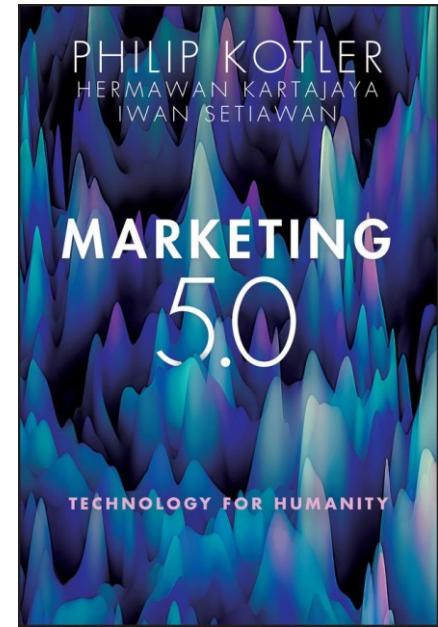
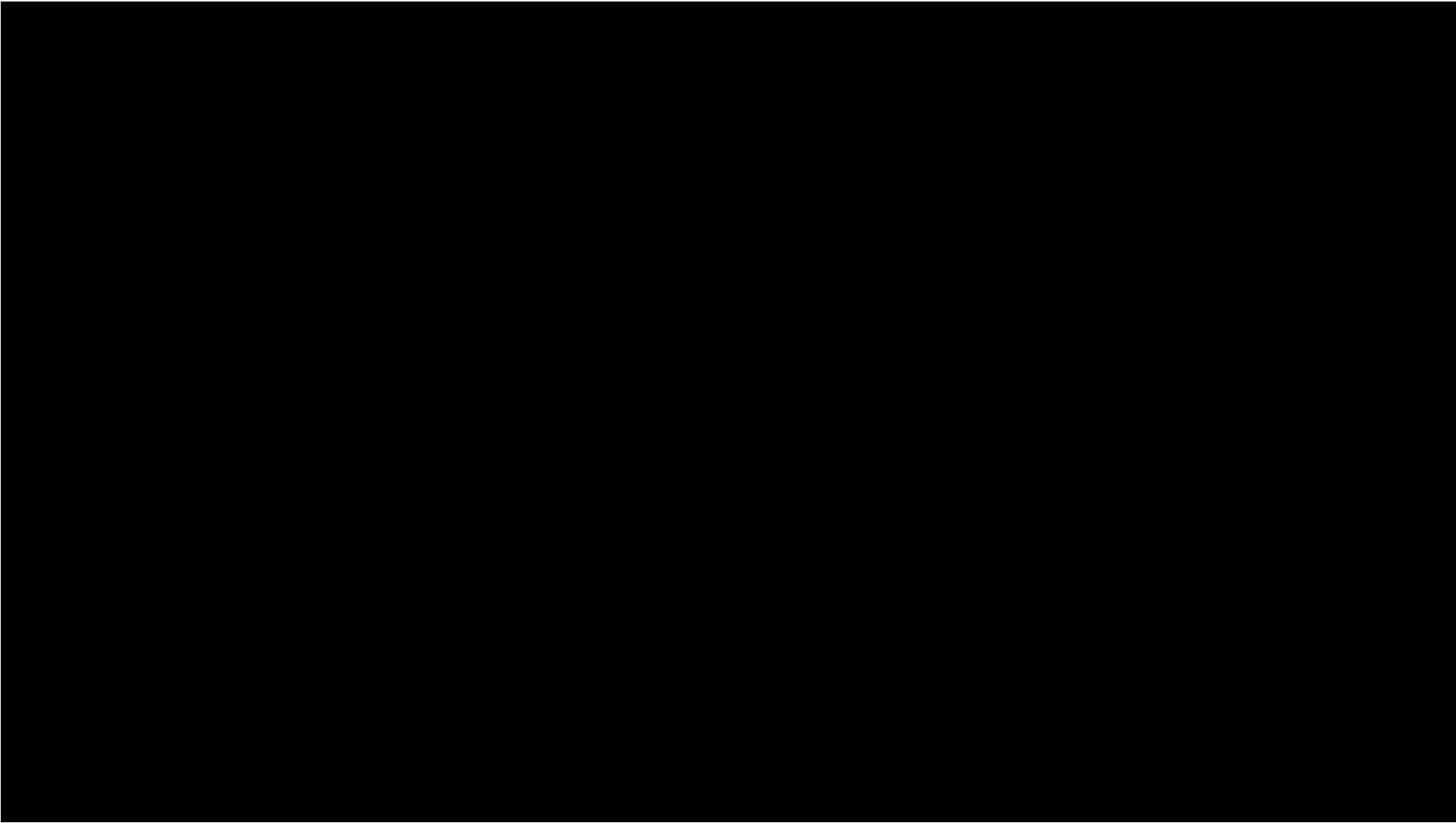
La buona riuscita di un progetto imprenditoriale è subordinata inevitabilmente alla capacità del management di portare alla conoscenza della clientela le peculiarità del proprio prodotto/servizio.

- prezzi dei prodotti
- qualità del prodotto e volumi
- aree geografiche di interesse
- canali di distribuzione
- comunicazione
- promozione pubblicitaria
- ascolto delle persone (mescolarsi)



"Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista"

... pillole di marketing...



“Chi lavora con le mani è un lavoratore, chi lavora con le mani e la testa è un artigiano, chi lavora con le mani, la testa, il cuore, è un artista”

Il Business Plan quantitativo

Bellacoopia University
20 gennaio 2026



IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

- Strumento essenziale per la gestione e la valutazione delle performance di un'azienda. Il business plan quantitativo fornisce una visione dettagliata e numerica delle attività aziendali, offrendo una guida chiara per raggiungere gli obiettivi prefissati.

Si concentra sull'analisi numerica e finanziaria delle attività aziendali.

Include proiezioni finanziarie, analisi dei costi e dei ricavi, nonché indicatori chiave di performance **quantificabili**.

COMPLESSITÀ

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

- In esso trova espressione concreta l'effettiva redditività del progetto imprenditoriale e la capacità dell'azienda di disporre delle risorse necessarie al conseguimento degli obiettivi.
- Si compone di diversi documenti strettamente correlati, il cui comune denominatore è rappresentato dal carattere **previsionale** dei dati utilizzati.
- In particolare sono posti in rilievo i costi e i ricavi attesi, le fonti di copertura degli investimenti, il rapporto tra mezzi propri e mezzi di terzi, i risultati economico-finanziari auspicati.

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

Il Business Plan è il documento che permette di definire e riepilogare:

- il **progetto imprenditoriale**,
- le **linee strategiche**,
- gli obiettivi dell’impresa
- la **pianificazione patrimoniale, economica e finanziaria** dell’impresa.

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

- Rappresenta un output del processo di pianificazione strategica come i piani strategici, i piani operativi, o il budget.
- Serve a fare chiarezza sui contenuti del progetto e sulla sua fattibilità, cioè se l'idea imprenditoriale è realizzabile, con quali mezzi, tempi e costi.
- Ha un orizzonte di medio/lungo termine.
- Si compone sia di dati quantitativi che di dati qualitativi.

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

- Le componenti del piano economico finanziario sono principalmente:
 - Conto economico previsionale
 - Stato patrimoniale previsionale
 - Piano degli investimenti
 - Free cash flow / Rendiconto finanziario
 - Indici reddituali e di struttura

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

DIFFERENZE TRA BUSINESS PLAN E BUDGET		
CARATTERISTICHE	BUSINESS PLAN	BUDGET
ORIZZONTE TEMPORALE	3-5 anni	Annuale (scomponibile in semestri, trimestri, mesi)
COMPLESSITÀ	Alta, il numero di variabili endogene ed esogene è elevato	Media, il numero di variabili è più contenuto e generalmente sono sempre le stesse
NATURA DELL'INFORMAZIONE	Più esterna e previsionale e meno specifica	Più interna e basata su dati storici con un elevato dettaglio
PERSONE COINVOLTE	Alta direzione	Direzione operativa e Alta direzione
ATTIVITÀ MENTALE	Creativa e analitica	Amministrativa e persuasiva
SCOPO	Indicare risultati attesi	Condurre a risultati sperati
VALUTAZIONE LAVORO SVOLTO	Molto difficile	Meno difficile

Nella prassi operativa il **primo anno** del Business Plan corrisponde al Budget.

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

Conto Economico

A) Valore della Produzione

B) Costi della Produzione

Differenza tra valore e costi della produzione (A-B)

C) Proventi ed oneri finanziari

D) Rettifiche di valore di attività finanziarie

Risultato prima delle imposte (A – B +/- C +/- D)

Imposte

Risultato Netto (Utile o perdita d'esercizio)



IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

Attivo	Passivo
A) Crediti verso soci per versamenti dovuti	A) Patrimonio Netto
B) Immobilizzazioni	I) Capitale Sociale
I) Immateriali	II-VII) Riserve IX) Utile o perdita d'esercizio
II) Materiali	B) Fondo per rischi ed oneri
III) Finanziarie	C) Fondo Tfr
C) Attivo Circolante	D) Debiti
I) Rimanenze	E) Ratei e Risconti Passivi
II) Crediti	
III) Attività finanziarie non immobilizzate	
IV) Disponibilità liquide	
D) Ratei e Risconti Attivi	
Totale Attivo = A+B+C+D	Totale Passivo = A+B+C+D+E



IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

GLI IMPIEGHI

IMMOBILIZZAZIONI (immateriali – materiali – finanziarie)

RIMANENZE

CREDITI (A BREVE TERMINE)

CREDITI (A MEDIO LUNGO TERMINE)

LIQUIDITÀ (BANCA E DENARO CONTANTE)

LE FONTI

PATRIMONIO NETTO

MEZZI DI TERZI (A BREVE TERMINE)

MEZZI DI TERZI (A MEDIO LUNGO TERMINE)

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

Impieghi	Fonti
Liquidità Immediate <i>(denaro, cassa)</i>	Passività Correnti <i>(debiti vs fornitori, vs altri..)</i>
Liquidità Differite <i>(crediti vs clienti, vs altri..)</i>	Passività Consolidate <i>(Mutui, finanziamenti, tfr..)</i>
Magazzino <i>(materie prime o prodotti finiti)</i>	Patrimonio Netto <i>(capitale sociale + riserve)</i>
Immobilizzazioni	
Capitale Investito	Capitale Acquisito

**Riclassificazione S.P.
Criterio
Finanziario**



IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO



Riclassificazione C.E.
Valore Produzione -
Valore Aggiunto

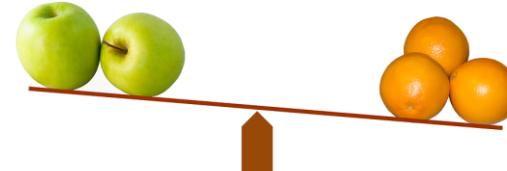


IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

GLI INDICI

Gli indici sono suddivisi in categorie a seconda dello scopo conoscitivo principale per il quale vengono calcolati:

- 1) Indici di Redditività → Roe, Roi, Ros
- 2) Indici di Produttività → V.A. per addetto, Mol/Ricavi
- 3) Indici di Liquidità → Capitale Circolante Netto e Margine di Tesoreria
- 4) Indici di Struttura → Margine Copertura Primario e Secondario, Indipendenza Finanziaria



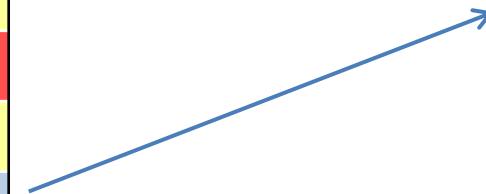
Confronto!!!

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO



Equilibrio Economico

Equilibrio Finanziario



PIANIFICAZIONE ECONOMICO FINANZIARIA

IL BILANCIO D'ESERCIZIO PREVISIONALE

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE

	2025		2026		2027	
Ricavi di vendita	480,0	88,2%	5.520,0	88,7%	6.500,0	98,5%
Variazione magazzino	64,0	11,8%	702,7	11,3%	100,0	1,5%
Altri ricavi	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
VALORE DELLA PRODUZIONE	544,0	100,0%	6.222,7	100,0%	6.600,0	100,0%
Materie prime e consumi	35,0	6,4%	2.286,0	36,7%	2.357,0	35,7%
Costi per servizi	45,0	8,3%	820,0	13,2%	880,0	13,3%
Godimento beni di terzi	100,0	18,4%	100,0	1,6%	100,0	1,5%
Costi amministrativi	15,0	2,8%	125,0	2,0%	170,0	2,6%
VALORE AGGIUNTO	349,0	64,2%	2.891,7	46,5%	3.093,0	46,9%
Costo del lavoro	529,7	97,4%	2.716,7	43,7%	2.749,9	41,7%
MARGINE OPERATIVO LORDO (EBITDA)	-180,7	-33,2%	175,0	2,8%	343,1	5,2%
Ammortamenti	4,4	0,8%	16,4	0,3%	23,9	0,4%
Accantonamenti	0,0	0,0%	16,8	0,3%	19,8	0,3%
REDDITO OPERATIVO	-185,1	-34,0%	141,7	2,3%	299,4	4,5%
Oneri finanziari	0,8	0,2%	-5,0	-0,1%	-9,7	-0,1%
<i>a medio lungo</i>	0,0	0,0%	-5,2	-0,1%	-4,6	-0,1%
<i>a breve</i>	0,8	0,2%	0,1	0,0%	-5,1	-0,1%
RISULTATO ANTE IMPOSTE	-184,3	-33,9%	136,7	2,2%	289,7	4,4%
Imposte	5,2	1,0%	57,9	0,9%	84,8	1,3%
RISULTATO DI ESERCIZIO	-189,5	-34,8%	78,8	1,3%	204,9	3,1%

PIANIFICAZIONE ECONOMICO FINANZIARIA

IL BILANCIO D'ESERCIZIO PREVISIONALE

STATO PATRIMONIALE PREVISIONALE						
	2025		2026		2027	
ATTIVO						
Immobilizzazioni materiali	0,0	0,0%	68,0	2,6%	98,5	3,3%
Immobilizzazioni immateriali	17,6	2,7%	13,2	0,5%	8,8	0,3%
Immobilizzazioni finanziarie	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
TOTALE ATTIVO FISSO	17,6	2,7%	81,2	3,1%	107,3	3,6%
Magazzino	64,0	9,9%	766,7	29,5%	866,7	29,3%
Crediti verso clienti	146,4	22,7%	1.683,6	64,7%	1.982,5	67,1%
Altri crediti	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Disponibilità liquide	418,3	64,7%	68,8	2,6%	0,0	0,0%
TOTALE ATTIVO CIRCOLANTE	628,7	97,3%	2.519,1	96,9%	2.849,2	96,4%
TOTALE ATTIVITA'	646,3	100,0%	2.600,3	100,0%	2.956,5	100,0%
PASSIVO						
Capitale sociale	676,0	104,6%	1.360,0	52,3%	1.360,0	46,0%
Riserve e risultato a nuovo		0,0%	-189,5	-7,3%	-114,6	-3,9%
Risultato di esercizio	-189,5	-29,3%	78,8	3,0%	204,9	6,9%
PATRIMONIO NETTO	486,5	75,3%	1.249,3	48,0%	1.450,3	49,1%
FONDO TFR	1,6	0,2%	5,7	0,2%	9,9	0,3%
ALTRI FONDI PER RISCHI E ONERI	0,0	0,0%	16,8	0,6%	36,7	1,2%
Finanziamenti a medio lungo termine	0,0	0,0%	542,4	20,9%	484,3	16,4%
PASSIVITA' CONSOLIDATE	1,6	0,2%	565,0	21,7%	530,8	18,0%
Prestiti da soci	120,0	18,6%	195,0	7,5%	215,0	7,3%
Debiti verso fornitori	33,0	5,1%	564,4	21,7%	594,2	20,1%
Altri debiti	5,2	0,8%	40,1	1,5%	54,9	1,9%
Debiti bancari a breve	0,0	0,0%	0,0	0,0%	127,1	4,3%
TOTALE PASSIVITA' CORRENTI	158,3	24,5%	799,6	30,7%	991,2	33,5%
TOTALE PASSIVITA'	646,3	100,0%	2.613,9	100,0%	2.972,3	100,5%

PIANIFICAZIONE ECONOMICO FINANZIARIA

IL BILANCIO D'ESERCIZIO PREVISIONALE

RENDICONTO FINANZIARIO PREVISIONALE

	2025	2026	2027
Reddito operativo	-185,1	141,7	299,4
Ammortamenti	4,4	16,4	23,9
Accantonamenti	0,0	16,8	19,8
TFR	1,6	4,2	4,2
FLUSSO REDDITUALE GESTIONE CARATTERISTICA	-179,2	179,1	347,3
Variazione crediti commerciali	-146,4	-1.537,2	-298,9
Variazione credito IVA	0,0	0,0	0,0
Variazione rimanenze	-64,0	-702,7	-100,0
Variazione fornitori	33,0	531,4	29,8
Variazione debito IVA	5,2	34,9	14,7
FLUSSO MONETARIO GESTIONE TIPICA	-351,3	-1.494,4	-7,1
Investimenti netti Immobilizzazioni materiali	0,0	-80,0	-50,0
Investimenti Immobilizzazioni immateriali	-22,0	0,0	0,0
Immobilizzazioni finanziarie	0,0	0,0	0,0
Variazione debiti finanziari a medio lungo termine	0,0	542,4	-58,1
Oneri finanziari su finanziamenti a medio lungo termine	0,0	-5,2	-4,6
Aumenti capitale sociale	676,0	684,0	0,0
Distribuzione utile		0,0	-3,9
Finanziamenti dei soci	120,0	75,0	20,0
Imposte	-5,2	-57,9	-84,8
Proventi finanziari a breve	0,8	0,0	0,0
Oneri finanziari a breve	0,0	-13,4	-7,4
FLUSSO DI LIQUIDITA' TOTALE	418,3	-349,5	-195,9
LIQUIDITA' NETTA INIZIALE	0,0	418,3	68,8
LIQUIDITA' NETTA FINALE	418,3	68,8	-127,1

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI

*Cruciale per verificare la **sostenibilità** di una nuova idea imprenditoriale è la determinazione degli investimenti necessari a sviluppare l'attività e delle fonti di copertura degli stessi.*

Occorre definire l'ammontare di risorse finanziarie apportate dai soci e delle risorse da reperire sul mercato creditizio (mantenendo il più possibile un rapporto equilibrato).

N.B. Il fabbisogno finanziario scaturisce dalla considerazione congiunta delle risorse assorbite dagli investimenti e dal capitale circolante.

PIANIFICAZIONE ECONOMICO FINANZIARIA

ASSUMPTIONS

CONTO
ECONOMICO

- Ricavi delle vendite
- Materie prime
- Costi di gestione (servizi, godimento beni di terzi, oneri diversi di gestione)
- Personale
- Oneri finanziari
- Imposte

Utile indicare le **ragioni** che hanno portato a ipotizzare le singole voci; per esempio, si può decidere di rappresentare uno scenario molto prudente ipotizzando dei costi per servizi più alti (in proporzione ai volumi) per effetto dell'incertezza legata al costo dell'energia.

PIANIFICAZIONE ECONOMICO FINANZIARIA

ASSUMPTIONS

STATO
PATRIMONIALE

- Movimenti immobilizzazioni
- Durata dei crediti commerciali (dipendono dai giorni di incasso clienti)
- Movimento della cassa disponibile
- Movimentazione del patrimonio netto
- Debiti commerciali (dipendono dai giorni di pagamento fornitori)
- Debiti finanziari a bt
- Debiti finanziari a ml

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

PIANO DEI RICAVI

RICAVI

	2025	2026	2027
Prezzo unitario			
Quantità vendute			
RICAVI	0	0	0
Giorni di incasso medi			
Giorni di rotazione magazzino			
Aliquota IVA (%)			

COSTI GESTIONALI

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO *PIANO DEI COSTI*

Costi gestionali	2025	2026	2027	Giorni di pagamento	Aliquota IVA
Acquisti e consumi di materie prime					
Energia elettrica, gas, acqua					
Spese di pubblicità e promozioni					
Trasporti					
Lavorazioni di terzi					
Consulenze e collaborazioni					
Manutenzioni					
Provvigioni					
Premi assicurativi					
Affitti e locazioni passive					
Canoni di leasing					
Spese postali					
Altri costi amministrativi					
Altri costi					
TOTALE COSTI	0	0	0		

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

PIANO DEGLI INVESTIMENTI

COSTO DEL LAVORO

Costo del lavoro	2025	2026	2027
Retribuzione Lorda media per addetto			
Contributi previdenziali	0,0	0,0	0,0
Accantonamento TFR	0,0	0,0	0,0
Numero dipendenti			
TOTALE COSTO DEL LAVORO	0,0	0,0	0,0

INVESTIMENTI

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO PIANO DEGLI INVESTIMENTI

Anno	2025		
	Importo (Iva esclusa)	Aliquota IVA	Aliquota ammortamento
Nuovi investimenti materiali	0		
Terreni			0%
Fabbricati			3%
Impianti e macchinari			10%
Attrezzature industriali e commerciali			15%
Altri beni			20%
Nuovi investimenti immateriali	0		
Costi d'impianto e ampliamento			20%
Costi di ricerca e sviluppo			20%
Software, brevetti			20%
Altre immobilizzazioni immateriali			20%
Nuovi investimenti finanziari	0		
Immobilizzazioni Finanziarie			
Depositi cauzionali			

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

PIANO DEGLI INVESTIMENTI

MEZZI PROPRI

Mezzi propri	2025	2026	2027
Capitale sociale			
	2025	2026	2027
Prestiti da soci <i>tasso di interesse su prestito</i>			

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

PIANO DEGLI INVESTIMENTI

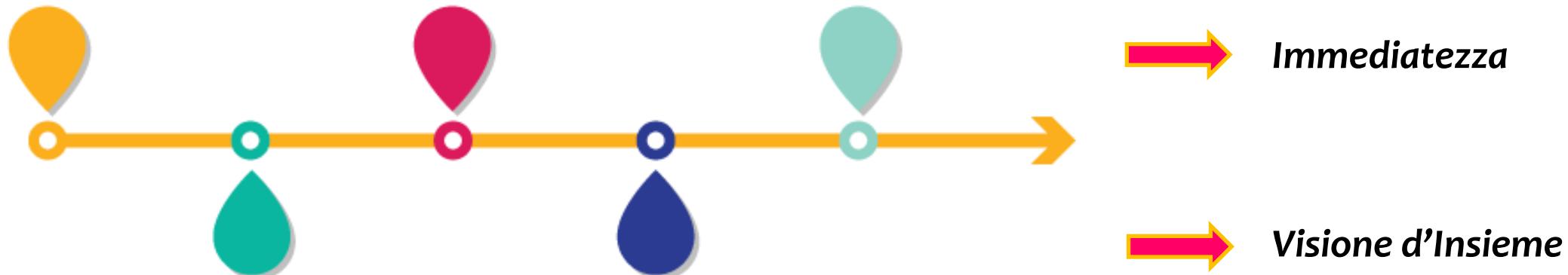
MEZZI DI TERZI

Fonti di finanziamento	
	2025
Importo mutuo	
Tasso annuale	
Durata prestito (anni)	
rata annua	#NUM!
2026	
Importo mutuo	
Tasso annuale	
Durata prestito (anni)	
rata annua	#NUM!

IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

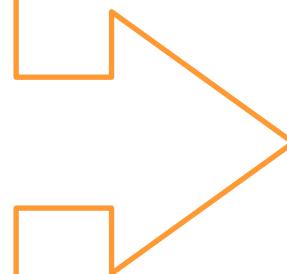
TIMELINE

Può essere molto utile esprimere graficamente le principali «tappe» che contraddistinguono il percorso di sviluppo della nostra idea imprenditoriale



IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

- 1) *Executive Summary*
- 2) *Soggetti Coinvolti*
- 3) *La Società*
- 4) *Il prodotto/servizio offerto*
- 5) *Organizzazione*
- 6) *Analisi del Settore/Mercato*
- 7) *Strategia di Marketing*
- 8) *Piano Economico-Finanziario*
- 9) *Timeline*



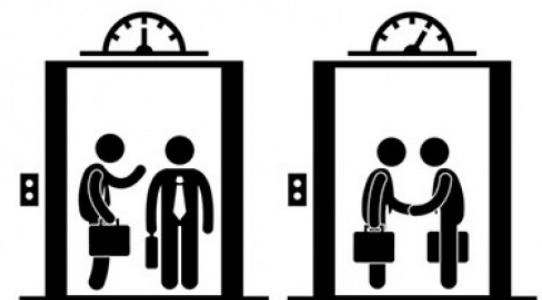
IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO



- Breve e sintetico
- Importanza dei primi 10 secondi
- Gestire bene il tempo
- Focalizzarsi sul core business
- Trasmettere la propria identità
- Adattare il pitch all'interlocutore

Consiste in una presentazione «accattivante» della propria idea di business, finalizzata ad attirare l'attenzione di potenziali partner ed investitori.

Il tempo a disposizione corrisponde ad una «corsa in ascensore», variabile tra 1 e 3 minuti.



...

“The best way to predict the future is... to invent it”
Alan Kay

Grazie per l'attenzione!!!

Dott. Matteo Pellegrini
Pianificazione Finanza e Controllo
Greslab Soc. Coop.
pellegrini.greslab@gmail.com



Nicola Siliprandi
Legacoop Emilia Ovest
www.legcoopemiliaovest.coop
nicola.siliprandi@legcoopemiliaovest.it

LEGACOOP
EMILIA OVEST