

BUSINESS PLAN VINCENTE

La chiave d'accesso al tuo business di successo!

7 Segreti per fare un Business Plan Vincente®



Giancarlo Barbarisi

Ciao,

qual è la differenza tra un semplice business plan e un “**Business Plan Vincente®**”?

Molto probabilmente hai scaricato questo SPECIAL REPORT perché stai cercando la risposta a questa domanda e perché vuoi sapere cos'è, a cosa serve e come si fa un “Business Plan Vincente®”, giusto? Non mi interessa sapere se sei un imprenditore navigato, un neo-imprenditore o solo uno che ha avuto un'idea di business e stai sognando ad occhi aperti!

Quello che mi interessa è che hai scaricato e stai leggendo questo SPECIAL REPORT perché sei a caccia di informazioni sul business plan.

Prima buona notizia per te: sei nel posto giusto!

Continua a leggere perché di buone notizie, oggi, devo dartene un po'.

Prima, però, ti devo avvisare: se proprio vuoi scoprire quali sono i “**7 SEGRETI per fare un Business Plan Vincente®**”, devi leggere questo SPECIAL REPORT fino in fondo. Se non hai voglia di leggerlo e preferisci andare direttamente al sodo perché vuoi solo trovare la soluzione migliore per scrivere il tuo Business Plan Vincente® allora

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management





Se, invece, hai appena deciso che vuoi leggere tutto questo straordinario SPECIAL REPORT fino alla fine, continua a leggere. Sto per dirti un po' di cose interessanti.

Ti stavo dicendo che la prima buona notizia per te è che, se stai cercando informazioni sul business plan, sei nel posto giusto. Infatti in questo istante stai leggendo questo SPECIAL REPORT perché, probabilmente, sei un imprenditore e devi fare degli investimenti per la tua azienda o per la tua nuova idea di business.

In questo caso, hai fatto quello che fanno il 95% degli imprenditori quando hanno bisogno di soldi: sei andato dal Direttore della tua banca a chiedergli un finanziamento e lui ti ha risposto:

"Portami il Business Plan della tua idea e poi vediamo!"

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

Oppure, hai sentito dire che "...lo Stato aiuta le imprese con dei finanziamenti a fondo perduto..." e ti sei messo a cercare informazioni per capirci qualcosa in più. Hai trovato qualche informazione, ma ci hai capito poco. L'unica cosa chiara è che, se vai dallo Stato a chiedergli un finanziamento, anche lui ti dice la stessa cosa che ti ha detto il Direttore della tua banca:

"Portami il Business Plan della tua idea e poi vediamo!"

Infine, potresti essere uno di quelli che ha avuto un'idea di business "geniale" e, prima di metterti in mezzo a qualche guaio, vuoi capire se funziona oppure no. In questo caso sei uno "**startupper**" ossia uno di quelli che ha avuto un'idea di business e sta pensando di **mettersi in proprio**.

Solo che non sai come fare e che pesci pigliare e, soprattutto, hai bisogno di soldi perché quelli che hai non ti bastano.

E, quindi, hai fatto quello che fanno tutti gli startupper quando vogliono capire se la loro idea funziona oppure no: hai chiesto in giro qualche informazione e qualcuno ti ha detto che, prima di avventurarti e di passare guai, "**devi scrivere un business plan!**".

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

Mamma mia! E cos'è: una persecuzione? Un mantra da recitare? Si è incantato un disco rotto?

Pechè tutti vogliono 'sto benedetto Business Plan, prima di darti i soldi?

Questa è la domanda delle domande! Continua a leggere perché tra poco ti rispondo.

Quello che voglio dirti è che, qualunque sia il motivo per il quale stai ancora leggendo, per te c'è **la buona notizia n° 2**: visto che hai deciso di leggere questo SPECIAL REPORT fino alla fine, tra poco scoprirai che cos'è un business plan, a cosa serve e come si fa. E, soprattutto, **scoprirai la cosa più importante**:

Scoprirai la differenza che c'è tra due pezzi di carta messi in croce (che qualcuno osa chiamare "business plan"), un semplice business plan e un "Business Plan Vincente®".

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

Si; hai letto bene. Perché, sai... ci sono un po' di differenze tra due pezzi di carta messi in croce e scritti male, un business plan e un "**Business Plan Vincente®**". E queste differenze si vedono soprattutto in alcuni "momenti delicati", chiamiamoli così. E, adesso, probabilmente, vorrai sapere quali sono questi "momenti delicati", vero? Niente a che fare con faccende intime e private! Promesso. Continua a leggere...

Io non so cosa ci devi fare con questo Business Plan ma non è necessario essere un genio per capire che un motivo c'è sicuramente. E, proprio per questo, voglio darti la **buona notizia n°3**: ha a che fare con **libertà**.

Infatti, in base a quello che ci devi fare, **un business plan lo puoi scrivere in tre modi diversi**. Praticamente, hai tre possibilità, tre alternative diverse. E tu puoi scegliere quale usare. Mi pare una cosa interessante, non credi? Per questo ti parlo di libertà. Dipende tutto da te.

Ovviamente, i **risultati** che ottieni cambiano in base alla scelta che fai. E, altrettanto ovviamente, l'importanza di un risultato dipende dall'obiettivo che hai messo e non dal risultato in sé. Mi spiego: se il tuo

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



obiettivo è raccontare ai tuoi amici che hai aperto un'attività, va bene una delle tre alternative, quella più semplice. Quella che usano quasi tutti. La prima dell'elenco che leggerai tra poco.

Ma se il tuo obiettivo è presentare la tua idea di business ad un potenziale finanziatore perché hai bisogno del suo aiuto e dei suoi soldi, il discorso è un pochino diverso. Cambia tutto. Soprattutto il risultato. Devi fare sul serio. Ci sono di mezzo la tua idea di business e un pezzo del tuo futuro. Sei d'accordo, vero? Quindi, come vedi, hai la libertà di scegliere. Puoi scegliere l'obiettivo, il mezzo e anche la strategia che vuoi usare per ottenere i risultati conseguenti. Questa si chiama "**pianificazione strategica**" ed è sotto il tuo potere. Comandi tu.

Bene. Sei arrivato a leggere fino a qui e mi sembra giusto dirti cosa troverai in questo SPECIAL REPORT. Ecco l'indice di quello che leggerai:

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



INDICE

Le tre alternative :	pag. 9
Segreto n° 1	:	pag. 14
Segreto n° 2	:	pag. 19
Segreto n° 3	:	pag. 22
Segreto n° 4	:	pag. 25
Segreto n° 5	:	pag. 27
Segreto n° 6	:	pag. 31
Segreto n° 7	:	pag. 36

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Le TRE ALTERNATIVE

Come ti dicevo poco fa, hai tre possibilità, tre alternative diverse per scrivere la tua idea di business in un documento:

ALTERNATIVA N° 1: scrivi (male) tre-quattro paginette con un paio di informazioni sulla tua idea di business e fai anche un paio di calcoli "a occhio", con numeri sparati a caso. Questa è l'opzione più gettonata, quella che usano quasi tutti. È quella che puoi usare con i tuoi amici. Non a caso l'ho messa in pole position.

Quando scegli questa alternativa di solito la "creatività" prende il posto della razionalità e tanta gente inizia letteralmente a "dare i numeri". Inventi, immagina, crei e spara numeri a volontà! Tanto, sono GRATIS. Sono sincero e te lo dico subito: nel 99% dei casi questi numeri sono completamente sballati! Registra questo dato e tienilo a mente. Tra poco ti serve.

Qualcuno ti ha detto che questa schifezza puoi chiamarla "business plan", tu gli hai creduto e, poi, sei andato in banca per chiedere un finanziamento. Il Direttore gli ha dato un'occhiata e, mezzo secondo dopo,

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

si è girato verso di te con l'espressione tipica di quello che vorrebbe dirti **"Riprova, sarai più fortunato!"**. O qualcosa di peggio. Ma non te lo dice per educazione e, soprattutto, perché sei un cliente della banca.

Ti dice: "Le farò sapere". E, poi, tre mesi dopo ti fa sapere che "... La sua idea non aveva i presupposti economico-finanziari per essere sostenuta dalla banca..." o qualche stronzata del genere. Tu non hai capito molto di quello che ti ha detto però hai capito benissimo il messaggio implicito: **"NO MONEY, my friend!"**. Niente soldi, amico mio.

Se questa schifezza che hai chiamato "business plan", invece, la porti allo Stato per i famosi finanziamenti pubblici, la musica cambia nella forma ma non nella sostanza. Infatti, lo Stato non può guardarti in faccia e dirti **"Riprova, sarai più fortunato!"**. Lo Stato non parla. Quando deve decidere se darti i soldi oppure no, lo Stato fa le cosiddette **"graduatorie"**. Praticamente, è l'elenco dei buoni e dei cattivi dove i "buoni" sono quelli "idonei e beneficiari", cioè quelli che prendono i soldi. I "cattivi", invece, sono quelli che presentano tre fogli di carta messi in croce (scritti pure male) e sono "non idonei e non beneficiari". Che, tradotto, si traduce come prima: **"NO MONEY, My friend!"**. Chiaro il concetto, vero?

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Praticamente, quando gli porti una schifezza al posto di un Business Plan Vincente™, anche lo Stato ti dice **“Riprova, sarai più fortunato!”**. Solo che te lo dice in “burocratese”, in modo più asettico, più educato e più distante. Di solito, te lo comunica per e-mail. E, come vedi, quello che cambia è la forma. La sostanza, però, rimane la stessa: se il tuo “business plan” è una schifezza, tu, i soldi dello Stato, li vedi col cavolo! OK?

Scusa se te l’ho detto in modo così brutale e confidenziale, ma non ti sto prendendo in giro e non sto nemmeno facendo facile ironia! Ti ho solamente raccontato quello che accade quando un imprenditore presenta a una banca o allo Stato tre pezzi di carta messi in croce, scritti male, con numeri sballati e ha pure il coraggio di chiedere i soldi! Non ti sto parlando “per sentito dire” ma per esperienza diretta. Negli ultimi vent’anni non so nemmeno quante volte ho assistito a scene del genere.

Ti regalo un piccolo suggerimento: stai in guardia e spalanca occhi e orecchie perché la maggior parte di quelli che strillano: “Aaahh...che schifo le banche!!! Che schifo lo Stato!!! Danno i soldi solo a quelli che già li hanno!” sono proprio quelli che, quando possono scegliere “come” presentare la loro idea di business, scelgono l’alternativa n° 1. Cioè

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



questa. Una schifezza. E, se i soldi non glieli dà nessuno, a questi qui, secondo te un motivo ci sarà oppure no?

C'è, c'è... Ce n'è anche più di uno...

ALTERNATIVA N° 2: in questo caso, ti impegni un po' di più e scrivi una decina di paginette, entri nel dettaglio di alcuni aspetti essenziali della tua idea di business e spieghi un po' meglio in cosa consiste. Ci scrivi qualche altra informazione e fai anche due calcoli un pochino più accurati e precisi rispetto al caso precedente. Questa è l'opzione che scelgono in pochi.

Quando scegli questa opzione, tu non sei uno di quelli che spara numeri a caso ma hai fatto i conti un pochino più precisi (ci voleva poco, rispetto a prima). Sei uno di quelli che scrive qualche informazione in più, ma queste informazioni le metti a caso, dove capita. Senza ordine. Senza uno schema logico. Dopotutto, non sai come si fa un business plan e, quindi, ti arrangi alla meno peggio.

Hai fatto una mezza ricerca di mercato e ci hai scritto dentro un paio di numeri credibili e verosimili. Stampi tutto, confezioni questo business plan in modo carino e poi vai in banca o dallo Stato a chiedere il famoso finanziamento. E, a questo punto, entra in gioco il "**Fattore C**".

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Se fai un business plan scegliendo l'alternativa n° 2 le probabilità di ottenere o non ottenere il finanziamento sono identiche: 50% "Fattore C" e 50% idea di business e business plan. Ti serve il finanziamento? Provaci! Se ti dice bene prendi i soldi. Se ti dice male: **"NO MONEY, my friend!"** oppure **"riprova, sarai più fortunato!"**. Decidi tu.

Da cosa dipende il "Fattore C"? Da una serie di cose. La prima si chiama proprio "Business Plan". La seconda si chiama "chi te lo legge" e la terza si chiama "spera che ci abbia capito qualcosa". Un po' troppo rischioso affidare al "Fattore C" il 50% delle probabilità di realizzare il tuo sogno. Non credi?

ALTERNATIVA N°3: scrivi un **Business Plan Vincente®** a "prova di scettico" perché non stai parlando con gli amici al bar ma stai presentando la tua idea di business ad un finanziatore o a qualcuno di importante. Sono sincero: questa è l'opzione meno gettonata. È quasi sconosciuta. E' quella che scelgono pochissimi imprenditori "illuminati", quelli che sanno come girano certe cose e sanno come farle girare a proprio favore. Sono gli imprenditori che fanno centro ogni volta che sparano un colpo. Quelli che conoscono i segreti che sto per rivelarti.

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Come funziona questa “**alternativa n° 3**”? Semplice: in pratica, decidi di fare le cose come vanno fatte e, quindi, decidi di scrivere un vero e proprio **Business Plan Vincente®**. Ciò significa che decidi di fare le cose come vanno fatte perché hai un obiettivo ambizioso e vuoi centrarlo. Dopotutto, si tratta della tua idea di business e del tuo sogno e, quindi, meritano il massimo dell’attenzione. Sei d’accordo?

Bene! Se tutto quello che hai letto fino ad ora ti ha convinto, allora è arrivato il momento di presentarti i “**7 Segreti per fare un Business Plan Vincente®**”.

SEGRETO n° 1: conosci lo "schema logico"

Come ti ho detto poco fa, la differenza tra due fogli di carta messi in croce (e scritti pure male), un business plan e un “Business Plan Vincente®” esce fuori in alcuni “momenti delicati”. Infatti, un **Business Plan Vincente®** ti dice come devi organizzare le informazioni al suo interno e contiene tutti i chiarimenti che devi dare a chi ti potrebbe prestare i soldi. Questo accade perché quelli che ti prestano i soldi

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



vogliono sapere un paio di cosette su di te e sulla tua idea di business. E le vogliono sapere secondo un loro "schema".

Queste informazioni le devi presentare, quindi, nell'ordine in cui **loro** le vogliono leggere e non secondo il tuo. E i conti li devi basare su previsioni attendibili e non devi spararli a caso. OK? Ricorda questa cosa fondamentale:

Il tuo Business Plan Vincente[®] lo legge un essere umano che è abituato a leggere certe cose secondo uno schema logico ben preciso.

E, qui, c'è la **buona notizia n° 4**: quando scrivi un "**Business Plan Vincente**[®]" e presenti le informazioni secondo lo "**schema logico**" di chi deve darti i soldi, in modo quasi automatico attiri la sua attenzione e inneschi la sua curiosità. Questo significa che, quasi certamente, leggerà il tuo Business Plan Vincente[®] fino in fondo. E, se l'idea è buona e c'è qualche altro presupposto, ci sono ottime probabilità di ottenere il finanziamento che ti serve per trasformare la tua idea di business in un'impresa di successo.

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE[®]

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

Quello che voglio dirti è semplice: chi legge i business plan di mestiere raramente li legge, tutti, fino in fondo. Sai... gliene capitano tra le mani almeno tre-quattro al giorno e se dovessero leggerli, tutti, fino alla fine, sarebbe un bel problema! Solitamente, quelli che leggono business plan per mestiere si limitano a leggere le prime due pagine e poi si fermano. Dopo di che, nella stragrande maggioranza dei casi, chiudono il business plan, lo mettono nel cassetto e dopo tre mesi ti chiamano e ti dicono: "...Sa, non c'erano i presupposti economico-finanziari per concederle il finanziamento...".

Ti è un po' più chiaro, ora, perché quelli che scrivono la "schifezza" di tre paginette messe in croce con numeri sparati a caso poi, i soldi, non li prendono? Non conoscono lo **schema logico** di chi gli deve leggere il loro business plan! Non sanno cosa devono scriverci e come devono scriverlo.

Sono pochissimi quelli che leggono un business plan fino alla fine. E, indovina un po'...? Quando decidi di scrivere un Business Plan Vincente® e poi lo presenti alla banca, allo Stato o a qualsiasi altro potenziale finanziatore, il business plan te lo leggono fino alla fine proprio perché hai presentato le informazioni e i dati secondo il loro **schema logico** e non secondo il tuo. E cosa succede quando lo leggono fino alla fine?

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Mano a mano che procedono nella lettura del tuo Business Plan Vincente® si ritrovano nel “loro” schema logico: lo riconoscono. Gli è familiare. Leggono qualcuno che parla la loro stessa lingua e si esprime come loro. Si trovano a loro agio. Ti capiscono e si interessano. Mi segui?

Tra sé e sé pensano: “Oohhh... finalmente un Business Plan fatto come si deve!!!”. E tu lo sai cosa significa questo, vero? Significa che hai già guadagnato un bel po’ di punti e significa che stanno già pensando che la tua idea di business è una figata! Come si dice? “Chi ben comincia...”. Esatto.

Potrei sembrarti ossessivo, ma te lo ripeto: se ne hai uno, sappi che il tuo schema logico non conta. A meno che non sia identico a quello di chi legge il tuo Business Plan Vincente®. Non fare **l’errore clamoroso** che fanno quelli che agiscono seguendo i propri schemi. Quando scrivi un Business Plan Vincente® tu segui lo schema logico che vuole vedere il Direttore della tua banca. Se chiedi i soldi allo Stato, devi seguire lo schema logico di quelli che leggeranno il tuo business plan in un ufficio della Pubblica Amministrazione.

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Mi raccomando, questa cosa dello schema logico è fondamentale. Non puoi sgarrare. È uno schema che devi rispettare, non si fanno sconti. Non puoi improvvisare.

**Tu devi scrivere il tuo Business Plan
Vincente® seguendo lo schema
logico di chi lo deve leggere.**

Questo che ti ho appena rivelato è il **SEGRETO dei SEGRETI**, quello che viene prima di tutti gli altri. Infatti, ti ho appena rivelato qual è la vera differenza tra un semplice "business plan", un "Business Plan Vincente®" e una "schifezza".

Probabilmente ti starai chiedendo "E cosa succede quando presento un **Business Plan Vincente®** alla mia Banca o allo Stato?" Succede una cosa semplicissima:

**Le probabilità che hai di ottenere il
finanziamento schizzano verso l'alto!**

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

E vuoi sapere perché? Questo è il **secondo segreto per fare un Business Plan Vincente®**.

SEGRETO n° 2: devi essere CREDIBILE

Quando scrivi il tuo Business Plan Vincente®, tu presenti le informazioni e i numeri seguendo lo schema logico della persona che deve darti i soldi. Così facendo, automaticamente risulti **CREDIBILE**. "Credibile" significa che una cosa si può accettare come vera, è verosimile, attendibile. Questo significa che quando il Direttore della tua banca legge il tuo Business Plan Vincente®, si sta convincendo che hai scritto cose vere, credibili e attendibili. Non stai sparando cazzate e numeri a caso, come fanno quelli che scelgono di scrivere la "schifezza". Hai fatto le cose come devono essere fatte e stai scrivendo numeri veri e informazioni vere. Di conseguenza, il Direttore inizia a pensare che la tua idea è una figata e che funziona. E la stessa cosa, la pensa il tizio della Pubblica Amministrazione che deve darti il finanziamento dello Stato.

Da qui a decidere di darti i soldi, di solito, il passo è breve.

Ricorda quest'altra cosa fondamentale:

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

Quando scrivi il **Business Plan** **Vincente**[®] della tua idea di business la **CREDIBILITA'** è fondamentale.

Ti do un altro piccolo suggerimento (questa è una “chicca” riservata a chi, come te, è arrivato a leggere fino a qui): **dimentica** completamente l’idea di prendere in giro quelli che leggono il tuo business plan e che devono darti i soldi! Queste persone ne leggono almeno 3-4 al giorno e capiscono al volo se li stai prendendo in giro oppure no, se sei credibile oppure stai solo sparando cazzate e numeri a caso! OK? Mi raccomando...

E, a questo punto, ti do la **buona notizia n° 5**: così come ti pizzicano subito se inventi e spari cose a caso, quelli che devono darti i soldi riescono a capire immediatamente se la tua idea di business funziona oppure no. E sai perché? Per lo stesso motivo di prima: questi signori leggono almeno 3-4 Business Plan al giorno e, quindi, hanno l’occhio allenato. Sanno perfettamente cosa guardare per capire se stanno perdendo tempo oppure se vale la pena di leggere il tuo Business Plan

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE[®]

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

Vincente® fino alla fine. È il loro mestiere. Per questo ti ho detto di non prenderli in giro. Ti beccano subito!

Ovviamente, non posso garantirti che scrivendo un Business Plan Vincente® otterrai i soldi al 100%: se ti dicessi una cosa del genere, sarei disonesto. Ma ti posso garantire che presentare un "Business Plan Vincente®" al posto di tre pezzi di carta messi in croce (e scritti pure male) o al posto di un semplice business plan fa una **differenza enorme!** Anzi: fa "**la**" differenza!!! E, tra poco, capirai perché.

Una cosa, però, devo dirti, prima di proseguire e alimentare false speranze: se l'idea di business "geniale" che hai avuto non è così tanto "geniale", non c'è Business Plan Vincente® che tenga! Non puoi spacciare per "buona" un'idea che, invece, non funziona. E scrivere un Business Plan Vincente® ti aiuta proprio a capire se la tua idea di business funziona oppure no. Lo capisci prima. Così eviti figuracce dopo.

E vuoi sapere qual è la cosa davvero fantastica? È che, sapendo in anticipo se la tua idea "funziona" oppure no, riduci praticamente a zero il rischio di buttare i tuoi soldi in idee sballate. Inoltre, azzeri le probabilità di prendere la porta della banca in faccia. Della serie: **prevenire è meglio che curare**. Interessante, vero?

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Bene! Ti ho appena rivelato i primi due segreti, importantissimi, per scrivere un Business Plan Vincente®. Adesso, vediamo il terzo.

SEGRETO n° 3: definisci la tua idea di business

Cosa significa che devi “definire la tua idea di business”? Significa che devi “raccontare” di cosa si tratta, come ti è venuta, perché vuoi portarla a termine e come ce la vuoi portare. E, soprattutto, devi raccontare se “funziona” oppure no dal punto di vista economico e da quello finanziario.

Questo SEGRETO ha un'importanza cruciale: tantissime ottime idee di business sono nate dal nulla, da una semplice intuizione. In molti casi, l'idea è nata da un “problema” che ha passato chi ha avuto l'idea. Molti imprenditori dicono che le migliori idee di business le hanno avute di notte, durante il sonno.

Non è importante che la tua idea di business ti sia venuta nel sonno, per caso o grazie al “Fattore C”. Quello che conta è che sia originale e che “funziona” perché nel mercato ci sono migliaia di idee simili tra loro. E, molte, “non funzionano”. Quello che conta è che sia “**innovativa**”, che

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



abbia qualche elemento di differenza rispetto a un'idea simile già presente sul mercato. Quello che conta è che produca reddito. Soldi. Inoltre, deve essere anche **realizzabile**. Ciò significa che "si può fare".

Hai presente **GEOX**, "**la scarpa che respira**"? Adesso ti racconto come è nata e, mentre leggerai la sua storia, immaginerai la scena e farai fatica a credere che sia vera.

Infatti, "GEOX" è nata dall'idea di Mario Poletti Polegato, un uomo che un giorno stava facendo trekking sulle montagne rocciose. Il gran caldo gli faceva sudare i piedi e, ad un certo punto, non ce la faceva più. Si è fermato su una roccia, ha preso un coltellino (che aveva come equipaggiamento di sopravvivenza) e ha bucato la suola delle sue scarpe per far respirare un po' i piedi. Aveva pensato che, bucando la suola, l'aria calda che prima era intrappolata all'interno delle sue scarpe sarebbe uscita fuori lasciando "respirare" il piede. E così è stato. I piedi, finalmente, "respiravano"!

Lì per lì non aveva ancora realizzato che aveva appena avuto l'idea che gli avrebbe cambiato la vita! Lui voleva solo risolvere il problema dei suoi "piedi bollenti". Poi, dopo qualche minuto, si è illuminato... E' tornato in Italia, ha perfezionato un po' la sua idea e l'ha brevettata. L'ha proposta a

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



qualche produttore di scarpe ma, come accade spesso in questi casi, gli hanno sbattuto le porte in faccia. Ma non si è arreso: si è messo a tavolino, ha scritto un Business Plan Vincente® e ha pianificato ogni minimo dettaglio della sua idea. Poi, è passato all'azione: ha fatto prove, calcoli, previsioni e ha deciso di aprire la SUA azienda perché era convinto di aver avuto l'idea giusta! I fatti gli hanno dato ragione.

Oggi, GEOX, è un colosso dell'industria calzaturiera italiana, uno dei tanti miracoli del "Made in Italy" che stanno in giro per il mondo. Un'azienda quotata in borsa con più di mille negozi "monobrand" e presente in più di 11.000 negozi "multibrand" a livello mondiale. E' presente in 110 paesi, ha più di 5.000 dipendenti e **fattura quasi un miliardo di euro l'anno!**

Quasi **un miliardo** di euro l'anno! Hai presente quanti sono? Verifica queste informazioni on-line. Le trovi su Wikipedia.

Quello che voglio dirti con questo esempio è che, spesso, le idee di business nascono per caso e sembrano idee banali. E, visto che stai leggendo questo SPECIAL REPORT, è molto probabile che anche tu hai avuto un'idea di business. E, quindi, vuoi verificare se si tratta di un colpo

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



di sole oppure se si tratta di un sogno che puoi trasformare in una bellissima realtà! Quasi tutti gli imprenditori di successo hanno costruito così i loro imperi. Io ti sto solo offrendo **lo strumento giusto** per capire se la tua idea di business può funzionare oppure no.

Ricorda quello che ti ho detto poco fa: se la tua idea di business “funziona” davvero, se ne accorge anche il tizio che legge **il tuo Business Plan Vincente®**. E, di conseguenza, sarà più disposto a darti i soldi che ti servono per farla partire.

SEGRETO n° 4: fai le RICERCHE di MERCATO

Il quarto segreto per fare un Business Plan Vincente® ha a che fare con le **ricerche di mercato**. Cosa sono le ricerche di mercato? A cosa servono? Perché le devi fare?

Iniziamo con il dire la cosa più importante: fare le ricerche di mercato è un aspetto STRATEGICO della tua idea di business. Infatti, dalle ricerche di mercato dipendono le previsioni sulle vendite che dovrai **inserire nel conto economico di previsione del tuo Business Plan Vincente®**.

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Moltissimi imprenditori "dimenticano" di fare le ricerche di mercato e di portarle a sostegno della loro idea di business. E, proprio per questo, la loro idea perde automaticamente di credibilità. Ricorda: la **credibilità** è fondamentale!

Vuoi sapere chi sono gli imprenditori "dimenticarelli", quelli che non fanno le ricerche di mercato o che le fanno a caso? Esatto, ci hai preso! Sono sempre i soliti! Quelli che, quando devono scrivere il business plan della loro idea, scelgono di scriverlo in base all'alternativa n° 1. La "schifezza", per capirci. Per questo inventano e sparano numeri a caso: non hanno a disposizione i dati REALI di mercato e, quindi, non gli resta altro che andar giù di fantasia. Non si può sparare che "il mercato dell'abbigliamento per i giovani tra i 18 e 22 anni cresce del 10% all'anno" se questo dato non è vero! E vuoi sapere perché? È semplice ed intuitivo:

Il Direttore della tua banca o un potenziale finanziatore ha a disposizione i dati di mercato ufficiali, quelli considerati VERI.

Per questo, prima, ti dicevo che con questa gente è meglio non barare. Se scrivi numeri a caso o ti inventi che "...il prossimo anno faccio + 11%

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

rispetto a quest'anno perché la ripresa è dietro l'angolo" quelli mica sono scemi! Ti pizzicano subito se dici la verità o stai sparando cazzate! Lo sanno meglio di te se è vero o no che il prossimo anno puoi "...fare +11% su quest'anno perché..." ecc ecc... OK? Andiamo avanti.

SEGRETO n° 5: individua il tuo *cliente-target*

Perché le ricerche di mercato sono di importanza "strategica"? Beh...ci sono una serie di motivi ma quello più importante è che, grazie alle ricerche di mercato, puoi definire chi è il tuo **cliente-target** e le caratteristiche che lo contraddistinguono. Praticamente, devi fare una specie di "**identikit**" del tuo cliente-tipo, quello al quale vuoi vendere il tuo prodotto o servizio. Questo implica che devi conoscerne vita, morte e miracoli poiché più informazioni hai su di lui e più aumenta il tuo vantaggio competitivo.

Ricordi di quella pubblicità che diceva "Per l'uomo che non deve chiedere. MAI!"? Roba degli anni '90, capisco. Ma molto efficace in termini di identificazione del cliente-target e delle sue esigenze.

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

Prendi il caso di questo SPECIAL REPORT: all'inizio ho scritto che "...probabilmente sei un imprenditore, un aspirante imprenditore o uno startupper..". Ricordi? Cosa ho fatto scrivendo quelle frasi? **Ho definito il mio target.** Ho definito a chi è diretto questo e-book. Perché, di fatto, questo SPECIAL REPORT è diretto proprio ad imprenditori, aspiranti imprenditori e startupper. E io ho un'informazione fondamentale: visto che stai ancora leggendo, ci sono il 77% di probabilità che anche tu faccia parte di uno di questi tre target. E, quindi, questo SPECIAL REPORT è diretto proprio a te. Capito come funziona?

Ovviamente, so anche che potresti essere un commercialista, un avvocato o un consulente che sta cercando informazioni sul "Business Plan". Oppure, che potresti aver scaricato questo SPECIAL REPORT per semplice curiosità. In questo caso, faresti parte del 23% rimanente.

Le ricerche di mercato non devi farle solo per identificare il tuo cliente-target ma devi estenderle anche ai **concorrenti**. Infatti, a meno che tu non abbia avuto una nuova idea geniale e sei l'unico a venderla, di solito in un mercato ci sono i concorrenti. Sto parlando di quelli che vendono, più o meno, il tuo spesso prodotto o il tuo stesso servizio. E, spesso, i

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



concorrenti ti fregano i clienti perché hanno avuto un'idea "geniale" prima di te.

Ti ricordi della OMNITEL (oggi VODAFONE)? Sai come ha fatto, tanti anni fa, a sottrarre il mercato della telefonia mobile alla TIM? Ha studiato e sfruttato un punto di debolezza della TIM. Infatti, all'epoca, TIM era l'unico operatore nel settore della telefonia mobile e, se volevi ricaricare il telefonino, dovevi per forza andare in un negozio "IL TELEFONINO". Ricordi? La trafila era semplice: prima di tutto, dovevi sapere dov'era il negozio "IL TELEFONINO" più vicino a te. Mica era come adesso che ti connetti on line con lo smartphone e in dieci secondi ottieni l'informazione! All'epoca, dovevi cercare e, una volta individuato il negozio, ci andavi, prendevi il numeretto, ti mettevi in fila, aspettavi una mezz'ora il tuo turno e, alla fine, ricaricavi il telefonino.

Cosa fece OMNITEL? Inventò un nuovo modo di fare la ricarica tramite la schedina da grattare, ricordi? E questa fu la prima innovazione. Poi, introdusse la seconda innovazione inventando un nuovo sistema di distribuzione delle schedine per la ricarica. Se volevi ricaricare il telefonino su rete OMNITEL non era più necessario andare al negozio, fare la fila, aspettare il tuo turno e ricaricare! Era sufficiente andare da un tabaccaio o

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



da un giornalaio, chiedere la schedina per la ricarica, grattare e inserire il codice.

Oggi è sparita anche la schedina da grattare e le ricariche si fanno direttamente dallo smartphone. Ma, all'epoca, la prima ad introdurre questa innovazione fu la OMNITEL. E, grazie a questa idea, fece qualche milione di abbonati in pochissimo tempo.

Se ti può sollevare, sappi che non devi chiamarti per forza OMNITEL, per avere idee innovative. E' sufficiente averle, le idee innovative. Perché l'idea geniale della OMNITEL non è venuta all'azienda in quanto tale ma è venuta a una persona che ci lavorava dentro.

Forse ti sei appena posto la seguente domanda:

Dove si trovano le informazioni per fare le ricerche di mercato?

Ottima domanda! Le informazioni per fare ricerche di mercato attendibili le trovi ovunque: giornali specializzati, riviste di settore, annuari statistici, articoli scritti nei quotidiani che parlano di sviluppo e trend di mercato. Le

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

puoi trovare presso le associazioni di categoria, presso l'ISTAT oppure anche presso le associazioni delle Camere di Commercio Italiane (www.infocamere.it). Le trovi in siti web specializzati oppure nei forum di discussione on line dedicati a questi argomenti. Le trovi ovunque.

Quando studi i concorrenti, cerca di capire cosa vendono, come lo vendono, a chi lo vendono, quali strategie di vendita adottano. Cerca di capire se hanno un'assistenza post-vendita, come è formato il personale, quali sono i punti di forza e i loro punti di debolezza. Poi prendi tutti questi dati e confrontali con quello che vuoi fare tu. Se stai offrendo la stessa zuppa che offrono i tuoi concorrenti ricorda che loro stanno nel mercato da prima di te e, quindi, hanno un vantaggio competitivo su di te. A parità di prodotto (o di servizio), l'unica strada che hai per batterli sul loro stesso campo è offrire qualcosa di diverso in modo diverso. Ti devi **differenziare**, OK?

SEGRETO n° 6: compila la PARTE DESCRITTIVA del tuo Business Plan Vincente® in ogni punto.

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

Te lo ricordi cosa dice il segreto n°1 per fare un Business Plan Vincente®? Dice: “**Conosci lo schema logico**” della persona che deve darti i soldi per la tua idea di business. Ricordi? Bene. Devi sapere che un Business Plan Vincente®, a differenza di un semplice Business Plan e di una “schifezza”, è diviso in due parti fondamentali:

1) La PARTE DESCRITTIVA

2) La PARTE TECNICA

Nella **parte descrittiva** del tuo Business Plan Vincente® devi “raccontare” e descrivere un po’ di cose seguendo un ordine. Si tratta dello “schema logico” di cui ti ho detto poco fa. In questa sezione devi descrivere tutto quello che riguarda la tua idea; come ti è venuta, perché ti è venuta e come vuoi realizzarla. Devi dichiarare quali sono gli **obiettivi** che vuoi raggiungere, come vuoi raggiungerli e con quali strategie. Devi descrivere anche chi sono le persone con cui vuoi realizzarla. Come ti ho anticipato qualche pagina fa, devi fare la “**pianificazione strategica**” della tua idea secondo questo semplicissimo schema:



I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

Questo significa che la prima cosa che devi fare è stabilire gli **obiettivi che vuoi conseguire**. Successivamente devi dire quali mezzi hai a disposizione e, poi, devi descrivere le strategie che vuoi attuare per conseguirli.

Se il tuo obiettivo è “**Diventare il leader del mercato**” ma stai messo male con i soldi, nel tuo Business Plan Vincente® non puoi scrivere che farai sei mesi di campagne promozionali nel prime-time delle reti MEDIASET o RAI! Hai presente quanto costano 30 secondi di spot sulla RAI o su MEDIASET dalle 20:30 in poi? Se hai qualche milione di euro da investire, bene! Altrimenti, chi legge il tuo business plan e vede che stai senza una lira ma vuoi fare pubblicità sulla RAI e MEDIASET, come minimo pensa che sei uno di quelli che spara le cose a caso.

Nella parte descrittiva devi dire chi sono i tuoi eventuali soci: devi descrivere la c.d. “**compagine sociale**”, uno degli aspetti più rilevanti del tuo Business Plan Vincente®. Dopo aver descritto la compagine sociale, devi descrivere le caratteristiche del tuo **cliente-target**. Sì, esatto: quello del segreto n° 5. Successivamente descrivi chi sono i tuoi concorrenti (se ci sono) e le loro caratteristiche. Nella parte descrittiva del tuo Business

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Plan Vincente® devi descrivere anche i punti di forza e di debolezza della tua idea di business e devi spiegare anche come funziona il processo produttivo.

Poi, spendi qualche parola anche sull'organizzazione: descrivi "chi è che fa cosa" all'interno della tua azienda. Questo, è un aspetto fondamentale per capire se le persone che hai deciso di mettere dentro possono essere di aiuto oppure no. Oltre a tutto questo, descrivi anche "come" ottieni il tuo prodotto/servizio; ciò significa che devi descrivere anche le **fasi del processo produttivo** che caratterizzano la produzione (o l'erogazione) del tuo prodotto o servizio.

Quindi, nella parte descrittiva del tuo Business Plan Vincente® devi raccontare in che cosa consiste la tua idea di business, come ti è venuta in mente, perché hai deciso di portarla avanti e quali opportunità di guadagno ti offre. La parte descrittiva del tuo Business Plan Vincente™ deve essere caratterizzata da due parole d'ordine:

SEMPLICITA' & CHIAREZZA

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

Questo significa che sono vietate frasi lunghe, contorte e incomprensibili. Evita come la peste acronimi, sigle strane e parole in lingue straniere (inglese, francese o aramaico non fa differenza: evita!). Al Direttore della tua banca non piacciono le cose scritte in modo incomprensibile, gli acronimi e le cose scritte in lingua straniera. E non piacciono nemmeno a quelli che lavorano nella Pubblica Amministrazione. Si stressano a leggerle. E questo li indispette verso di te e la tua idea.

La lettura del tuo Business Plan Vincente® deve essere travolgente e coinvolgente! Ecco perché devi scrivere in modo chiaro, semplice, fluido e comprensibile. Se hai difficoltà con la scrittura, niente paura: puoi farti aiutare da qualcuno che se la cava meglio di te.

Ricorda questa cosa fondamentale: chi legge il tuo Business Plan Vincente® deve capire in cosa consiste la tua idea di business **senza fare sforzi**. Per verificare se hai usato semplicità & chiarezza, puoi far leggere il tuo Business Plan Vincente® a tuo figlio di dieci anni o a tua nonna di novanta. Non sto scherzando! Se loro riescono a capire in cosa consiste la tua idea e come vuoi realizzarla, allora sei a cavallo! Ci sono ottime probabilità che anche il Direttore della tua banca o il tizio della Pubblica

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Amministrazione capiranno tutto senza sforzo! E, di conseguenza, saranno ben disposti verso la tua idea.

Ricorda che la CREDIBILITA' è tutto! Quello che scrivi nella parte descrittiva del tuo Business Plan Vincente® ha lo scopo di farti percepire come una persona **CREDIBILE**, che ha avuto un'idea **CREDIBILE** che si può realizzare. E, qui, entra in gioco il...

SEGRETO n° 7: compila la PARTE TECNICA del tuo Business Plan Vincente® in ogni punto.

Dopo aver compilato la parte descrittiva del tuo Business Plan Vincente® in ogni sua parte, devi fare l'ultimo passo, quello necessario per convincere chiunque che la tua idea di business "funziona". **Devi compilare la PARTE TECNICA.** Questa è la parte in cui ti viene richiesto di "tradurre" in numeri quello che hai raccontato nella parte descrittiva.

A che serve "tradurre" in numeri quello che hai scritto nella parte descrittiva? Finora ti ho detto che il tuo Business Plan Vincente® deve essere **CREDIBILE**, ricordi? Bene. Stampati in testa questa frase:

CREDIBILITA' fa rima con FATTIBILITA'

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

La **FATTIBILITA'** di un'idea di business significa che **l'idea di business si può fare** sia dal **punto di vista economico** che dal **punto di vista finanziario**. Devi sapere che c'è un rapporto molto stretto tra la credibilità di un'idea di business e la sua fattibilità.

Tradurre in numeri quello che hai raccontato nella PARTE DESCRITTIVA serve per rendere definitivamente CREDIBILE la tua idea di Business.

Quando descrivi la tua idea di business e la condischi con ricerche di mercato attendibili, informazioni complete e con numeri veritieri, accade una cosa molto semplice: chi legge il tuo Business Plan Vincente® si convince che **la tua è una buona idea di business e che, di conseguenza, è fattibile**. Cioè, si può fare.

E, se un'idea di business "si può fare" allora si può anche finanziare!

Ricorda questa cosa importante: nella parte tecnica del tuo Business Plan Vincente® la parola d'ordine è:

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

COERENZA

“**Coerenza**” significa che i dati emersi nella parte descrittiva del tuo Business Plan Vincente® devono essere tradotti in numeri **credibili** nella parte tecnica. Se le ricerche di mercato hanno messo in evidenza che puoi vendere il tuo prodotto o servizio ad un “..target composto da tremila clienti che sono disponibili a pagare 100 euro”, quando “traduci” in numeri questa frase **non puoi scrivere che i ricavi previsti per il prossimo anno sono 1.200.000 euro!**

Da dove è uscito fuori questo numero? Dai tuoi sogni? Dalle tue speranze? Dalle tue fantasie? Dalla lampada di Aladino?

Sei hai “tradotto” questi numeri in questo modo c’è solo una spiegazione: tu non sei uno di quelli che ha scelto di scrivere un Business Plan Vincente® ma sei uno di quelli che ha utilizzato l’alternativa n° 1. Te la ricordi, vero? Sì, esatto: la “schifezza”! Sto parlando proprio di quei tre fogli di carta messi in croce, scritti pure male e che contengono numeri sparati a caso! Quelli che quando li legge il Direttore della banca, pensa: “Ripassa, sarai più fortunato!”.

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

Quando scrivi un Business Plan Vincente®, invece, devi tradurre quello che hai scritto nella parte descrittiva in **numeri coerenti**. Se nella parte descrittiva hai scritto che puoi vendere il tuo prodotto a “...tremila clienti potenziali che sono disponibili a pagare 100 euro ciascuno”, i tuoi ricavi si calcolano in modo semplice: moltiplichi 3.000 (potenziali clienti) con 100 (euro, il prezzo che i tuoi clienti sono disposti a pagare) e ottieni **300.000 euro**. Questo è il **fatturato di previsione**. Io capisco che scrivere un fatturato più alto fa sentire più fighi e fa salire l’adrenalina! Capisco tutto.

Ma secondo te: quanto ci mette il Direttore della tua banca ad individuare un errore così clamoroso e a mettere il tuo business plan nel cassetto della sua scrivania? Si... esatto!!! Ci mette un paio di minuti. Forse uno. Ecco perché, quasi sempre, si fermano alle prime due pagine.

Scusa, ancora una volta, se mi rivolgo in modo così aperto, schietto e forse irriverente. Io non ce l’ho con te che stai leggendo, non potrei: non so nemmeno chi sei. Io ce l’ho con tutti quelli che affidano le sorti della loro idea di business a tre fogli di carta messi in croce, scritti pure male e che contengono numeri sparati a casaccio. Ce l’ho con loro perché, tantissime volte, ho visto idee di business valide che sono naufragate

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



contro il muro dell'incoerenza e della fantasia. Qui ci sono di mezzo sogni e speranze, soldi e futuro. Non mi pare il caso di giocare...

Per farti capire ancora meglio "la" differenza che c'è tra una schifezza, un semplice business plan e un Business Plan Vincente®, te ne racconto un'altra. E, poi, chiudo. Promesso.

Anni fa facevo le istruttorie che servivano proprio per valutare le idee di business che arrivavano da parte di imprenditori, aspiranti imprenditori e startupper. Praticamente, ero uno di quelli che legge i business plan per mestiere di cui ti ho scritto prima. E, in tanti, anni, ne ho letti davvero troppi! Per questo ti ho detto che il primo segreto per fare un Business Plan Vincente® è conoscere "lo schema logico" della persona che, per mestiere, legge Business Plan dalla mattina alla sera. E, per questo, ti ho scritto che parlo per esperienza diretta.

Un giorno mi arriva una specie di "business plan" compilato alla meno peggio. Era il classico esempio di "schifezza". Ad un certo punto della parte descrittiva c'era la classica domanda che viene fatta al c.d. "proponente" (cioè colui o colei che "propone" la sua idea di business) per capire se è consapevole dei suoi punti di forza:

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



Per quale motivo pensi di avere successo?

Vuoi davvero sapere cosa ha risposto il “proponente” a questa domanda? Allora siediti e tieniti forte perché quello che sto per dirti è una delle cose più assurde che mi è capitato di leggere in tutta la mia vita professionale (e anche non professionale...).

“Perché io so’ er mejo che ce sta!”

Sì, hai letto bene. Il proponente, ovviamente di Roma, alla domanda “Per quale motivo pensi di avere successo?” ha risposto, testualmente: “Perché io so’ er mejo che ce sta”. Amen.

Non sto scherzando. E non ti sto nemmeno prendendo in giro! È la pura e semplice verità. Peccato che, all’epoca, non c’erano gli smartphone e non si potevano fare le fotografie. Altrimenti, oggi, potrei portare quella foto come “case history” di “schifezza” quando faccio formazione agli imprenditori, agli aspiranti imprenditori e agli startupper.

Senza che mi dilungo in commenti assolutamente inutili, una domanda te la faccio io. Ma, secondo te, è possibile rispondere una *cazzata* del genere in un documento dal quale dipende il futuro della tua idea di

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management

business? E, sempre secondo te: cosa ci hanno fatto con quella domanda di finanziamento? Li avrà presi i soldi, il "proponente", oppure no? Se hai risposto "NO" ci hai preso ma non posso darti il premio OSCAR: la risposta era scontata. Quel "business plan" non è passato nemmeno per il cassetto della scrivania ma è andato direttamente nel cestino della spazzatura.

Ecco perché con questo SPECIAL REPORT ho voluto svelarti i "**7 segreti per fare un Business Plan Vincente®**". Troppe volte ho visto idee di business potenzialmente valide che sono naufragate perché il proponente ha scritto una schifezza al posto di un Business Plan Vincente®. E troppe volte ho visto imprenditori che hanno dovuto rinunciare a prendere un finanziamento perché non conoscevano i segreti che ti ho appena rivelato.

Purtroppo, non ci sono testi universitari né altri libri che ti svelano questi segreti necessari per scrivere un Business Plan Vincente®

Ed è proprio per questo che, quasi dieci anni fa, ho trasferito le mie competenze nell'unica **GUIDA PRATICA** presente in rete che ti spiega come si fa un Business Plan Vincente® e convincente. Ed è per questo che, da circa dieci anni, www.businessplanvincente.com è considerato, in Italia, il sito web di riferimento da chiunque vuole fare un Business Plan Vincente®. Infatti, in questi anni, oltre **cinque milioni** di navigatori hanno

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management



usato le dritte e i suggerimenti del nostro sito per imparare le tecniche di redazione di un Business Plan Vincente®. E non solo: migliaia di questi navigatori hanno scaricato questa GUIDA PRATICA davvero unica nel suo genere.

“Come fare un Business Plan Vincente®, infatti, è il “BEST SELLER” di settore, la GUIDA PRATICA più venduta nel web, quella che ha aiutato migliaia di imprenditori, di aspiranti imprenditori e di startupper a scrivere il Business Plan Vincente® della loro idea di business.

“Come fare un Business Plan Vincente®” infatti, è stato scaricato da più di ventimila tra imprenditori, aspiranti imprenditori, startupper e professionisti i quali hanno scelto questa GUIDA PRATICA per scrivere il Business Plan Vincente® della loro idea di business.

Bene! Visto che hai letto questo SPECIAL REPORT fino alla fine, non mi resta altro che farti i miei complimenti. Perché ti faccio i miei complimenti? Semplice! Sono quasi certo che sei uno di quegli imprenditori “illuminati” che scelgono di scrivere il Business Plan Vincente® al posto di una “schifezza” o di un semplice business plan.

E, quindi, proprio per questo, adesso ti resta una sola cosa da fare:

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management





P.S.: probabilmente, mentre stavi leggendo questo SPECIAL REPORT ti sei chiesto chi lo ha scritto e, quindi, vuoi sapere chi sono e cosa faccio nella vita. Giusto!

Io sono Giancarlo Barbarisi e, se vuoi sapere chi sono, cosa faccio nella vita e perché ho scritto uno SPECIAL REPORT come quello che hai appena finito di leggere, puoi cliccare qui:

mettere link alla biografia di Giancarlo

I 7 SEGRETI PER FARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE®

<http://www.businessplanvincente.com>

copyright 2018 by: Impresa Sviluppo & Management

ISM impresa
sviluppo &
management