



# Processo imprenditoriale e business plan

---

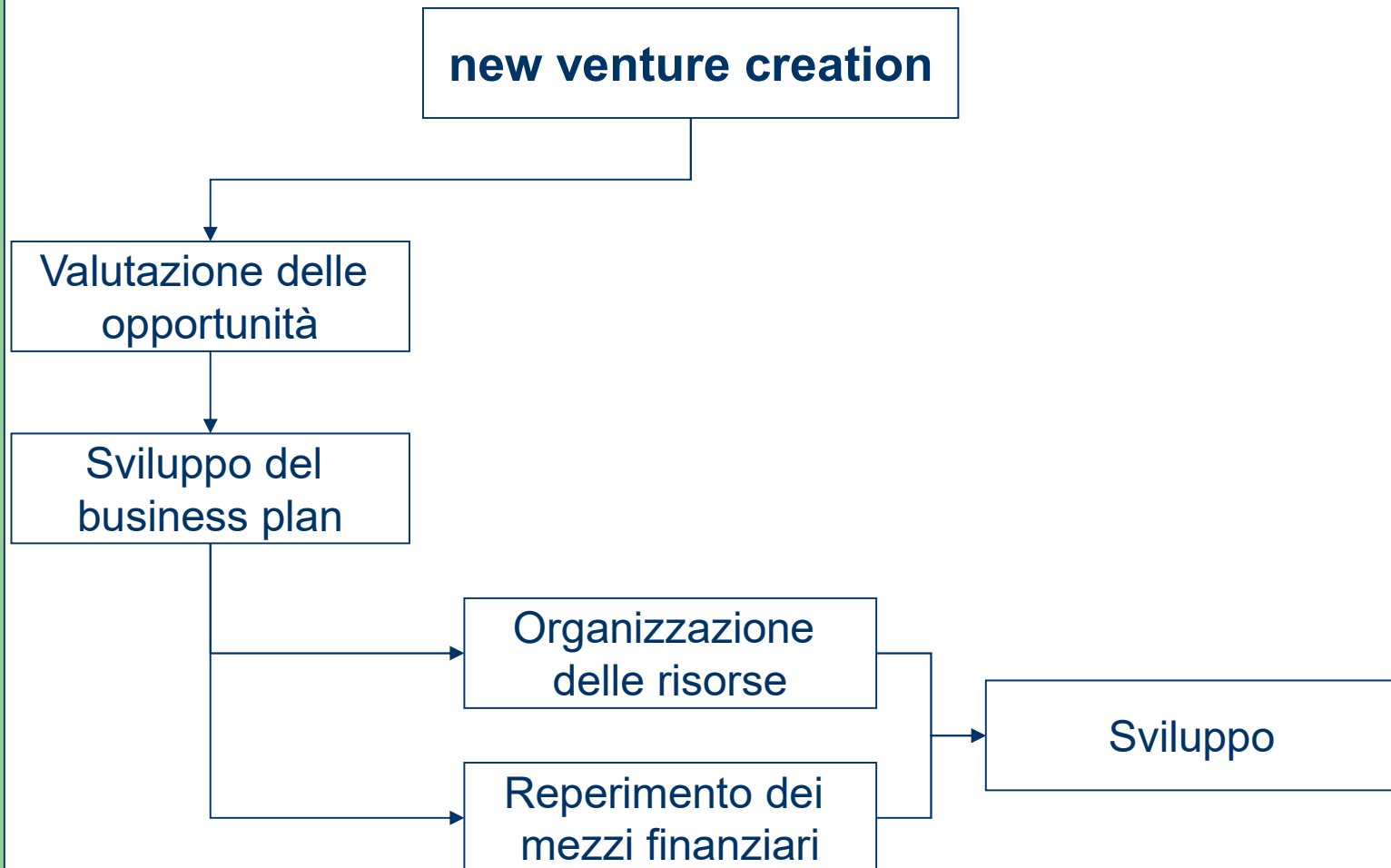
Valentina Giannini  
Università Politecnica delle Marche

# Il processo imprenditoriale



Adattato da: Wickam, Strategic entrepreneurship

# Il processo imprenditoriale



# Cosa significa creare una nuova impresa



**Fare impresa non significa ricercare a tutti i costi l'innovazione tecnologica o sociale...**  
**... Se hai una buona idea e le giuste competenze, puoi creare la tua impresa di successo anche in un settore tradizionale!**

# A cosa serve un business plan

- analisi e valutazione
  - valutare strategie e scenari alternativi
- pianificazione e controllo
  - fissare obiettivi
  - controllare la performance
- comunicazione
  - interna
  - esterna

# Il business plan consente di ...

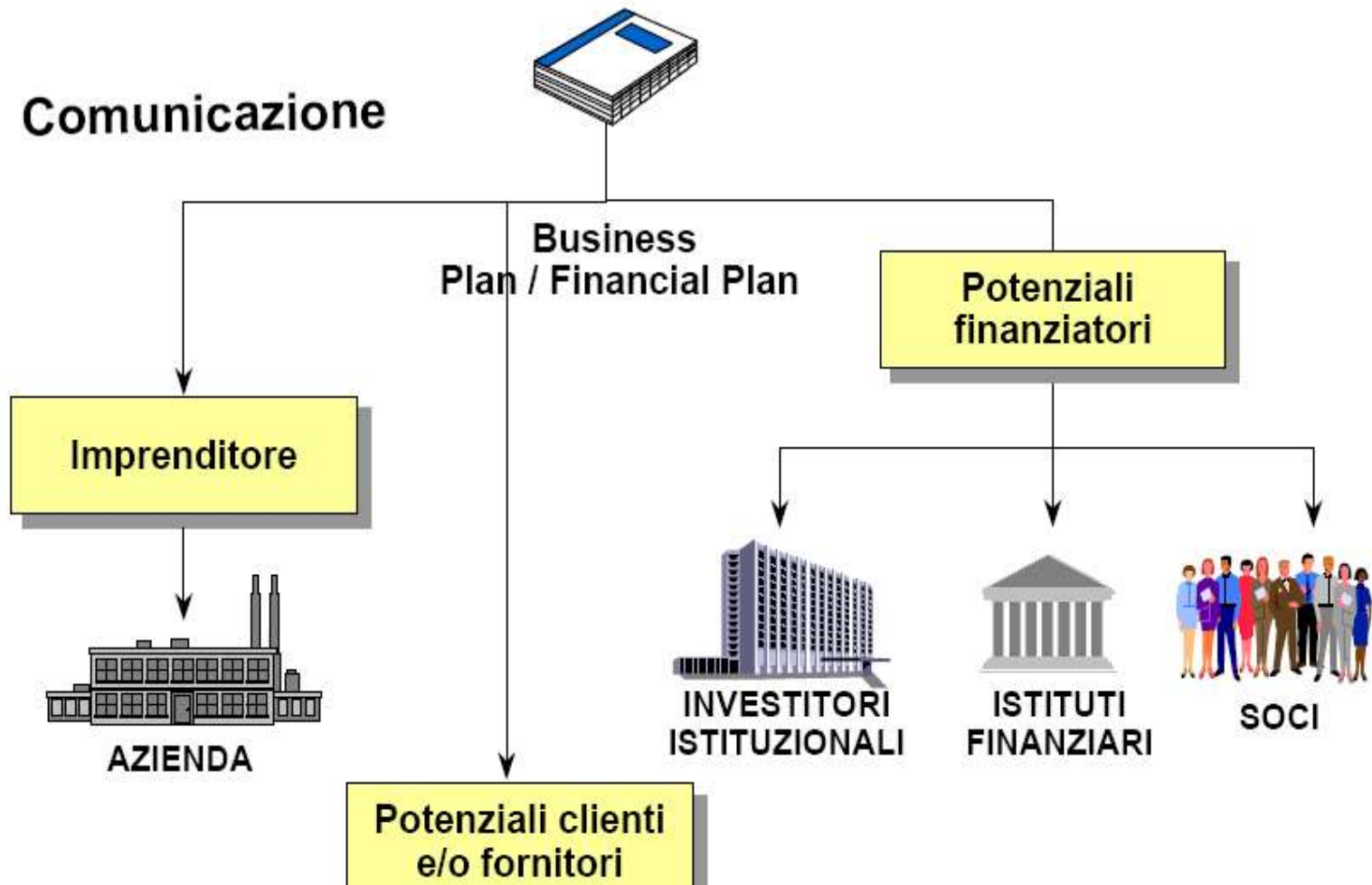


- formulare un orientamento unitario e coerente;
- definire le linee strategiche essenziali;
- preventivare i fabbisogni finanziari;
- valutare le possibilità di successo di una nuova iniziativa e la sua redditività attesa;
- mettere a confronto i risultati ottenuti con quelli preventivamente stimati.

# Il business plan come processo

- deve essere elaborato dall' imprenditore
- presuppone un' attività di gruppo
- deve tradurre in grandezze economiche e finanziarie le diverse ipotesi strategiche e gestionali
- deve essere periodicamente aggiornato sulla base dei risultati conseguiti

# I destinatari di un business plan





# Caratteristiche del business plan

Il business plan deve essere:

- sintetico, ma esauriente
- comprensibile anche ai non esperti di quell'area scientifica
- credibile, cioè basato su previsioni sensate e facilmente verificabili
- realista, ossia consapevole delle difficoltà che attendono l'impresa
- completo in merito alle informazioni sui ritorni finanziari attesi e sul rientro degli investimenti.

# Contenuti di un business plan

- descrizione del prodotto/servizio
- analisi delle dinamiche di settore (domanda, concorrenza, tecnologia, ecc.)
- definizione del mercato di riferimento e della strategia di marketing
- processo produttivo e organizzazione
- analisi economica e finanziaria
- valutazione di redditività e di rischio

# Processo di valutazione di nuove iniziative (1. screening iniziale)

- ⇒ Coerenza con la mission aziendale
- ⇒ Condizioni generali del contesto nel quale si investe
- ⇒ Risorse finanziarie disponibili
- ⇒ Risorse umane disponibili

Obiettivo: valutazione di coerenza con la strategia aziendale

# Processo di valutazione di nuove iniziative

## (2. Il mercato e la concorrenza)

- Analisi del mercato attuale e potenziale
  - Dimensione e tassi di crescita
  - Concorrenti attuali e potenziali
  - Gamme di prodotti offerte
  - Posizionamento e prezzi
  - Politiche distributive

## Processo di valutazione di nuove iniziative (3. Il prodotto e la strategia di marketing)

- Definizione del prodotto/servizio e della strategia di penetrazione del mercato
  - Caratteristiche del prodotto/servizio
  - Identificazione della filiera (sistema del valore) e della posizione che si intende occupare
  - Identificazione dei bisogni che si intende soddisfare e delimitazione del mercato
  - Segmentazione e posizionamento

# Processo di valutazione di nuove iniziative

## (4. Gli aspetti tecnico-produttivi)

- Analisi degli aspetti tecnico-produttivi legati alla nuova iniziativa
  - Investimenti in immobili e impianti
  - Competenze tecniche necessarie
  - Investimenti per lo sviluppo dei prodotti
  - Disponibilità di materie prime, componenti e servizi

# Processo di valutazione di nuove iniziative

## (5. Risorse umane e finanziarie necessarie)

- Analisi delle risorse necessarie
  - Personale direzionale, tecnico, amministrativo e commerciale
  - Risorse finanziarie necessarie e loro reperimento

# Processo di valutazione di nuove iniziative

## (5. La decisione)

- Lo studio di fattibilità non consente una decisione automatica sull'investimento: **la decisione è dell'imprenditore**
- Il business plan, per quanto accurato, non è garanzia di successo del progetto
- Il successo del progetto dipende in modo cruciale dalla fase di implementazione (ruolo chiave delle risorse umane)