***Impresa***

*Nome*: printf(“INFORMATICA”);

*Proprietari*: Pezzano, Garretto, Haider, Sacco.

*Luogo*: Genova, Sestri Ponente

*Servizi*: assistenza informatica generale, assemblaggio e riparazione smartphone e PC, tesseramento con iscrizione a pagamento con bonus), biblioteca (con annessi distributori), “$cript” in regalo per compleanno, spedizione gratuita sopra i €100 di spesa, una settimana di prova gratuita per alcune merci (assicurazione generale).

*Nome* *moneta*: $CRIPT.

Equivalenza (euro 🡪 script): 1 script 🡪 1.50 euro

Grossista:

***printf(“INFORMATICA”);***

***Business Plan***

2017-2022

Analisi effettuata il 22/03/2017

A cura di:

Pezzano Enrico, Garretto Gianluca, Haider Ali, Sacco Davide.

***Responsabilità e diritti:***

Nel ricevere questo documento, vi impegnate a mantenere e garantire la massima riservatezza sulle informazioni ivi contenute, e su quelle di cui verrete a conoscenza, anche solo verbalmente, nel corso di eventuali ulteriori indagini e/o incontri, nonché a restituire immediatamente, su richiesta di “printf(“INFORMATICA”);”, tutto il materiale ricevuto senza trattenere alcuna copia. Questo documento non dovrà essere fotocopiato, riprodotto o distribuito, per intero o in parte, né citato in documenti ufficiali, senza il preventivo consenso scritto di “printf(“INFORMATICA”);”. Il presente Business Plan è stato redatto secondo ipotesi, dati e indicazioni formulate e fornite da “printf(“INFORMATICA”);”, alla luce delle informazioni note, della situazione in essere e di quanto poteva essere ragionevolmente supposto, al momento della sua stesura. Si precisa che, in conformità con l’incarico ricevuto, tali informazioni sono state assunte dai materiali redattori acriticamente, ovvero senza svolgere alcun controllo in merito alla correttezza, completezza e validazione dei dati e informazioni ricevute.

***Sommario Esecutivo:***

/////////////////////////////////////////

Il Sommario Esecutivo ha l’obiettivo di presentare in due-tre pagine una sintesi dell’intero business plan al lettore (docente universitario, banca, investitore, partner). E’ opportuno che nel sommario esecutivo si dia evidenza agli aspetti maggiormente positivi o di maggior rilievo che emergono dal business plan.Generalmente il sommario esecutivo viene scritto una volta completato il business plan.

///////////////////////////////////////

***Idea dell’impresa:***

*printf(“INFORMATICA”);* si impegna ad operare nel settore della vendita al dettaglio di beni informatici (quali componenti pc, pc, videogiochi, console, accessori, gadget, manuali informatici, smartphone, smartwatch), oltre che garantire vari servizi, nello stesso ambito (quali assistenza informatica generale, assemblaggio e riparazione smartphone e PC, tesseramento con iscrizione\*, moneta elettronica alternativa $CRIPT\*, biblioteca\*, spedizione gratuita\*, settimana di prova gratuita\*) .

\*Per il tesseramento è necessaria una quota in denaro, variabile a seconda del periodo di abbonamento; attraverso l’iscrizione al servizio “Trading+” si potrà accedere a diverse opportunità con il proprio account, quali:

* €15 per abbonamento trimestrale, €25 per abbonamento semestrale, €50 euro per abbonamento semestrale. Allo scadere dell’abbonamento, si dovrà effettuare un nuovo pagamento;
* Portafoglio dell’account sincronizzato elettronicamente attraverso una tessera magnetica (ogni account avrà un codice collegato alla tessera corrispondente);
* A seguito della prima iscrizione, verrà versato un bonus sull’account dell’iscritto;
* Iscrizione solo per maggiorenni;
* Ogni iscritto riceverà un bonus sull’account il giorno del proprio compleanno;
* Attraverso “Trading+”, l’utente potrà scambiare e/o vendere la propria merce (relativa all’azienda) in cambio di punti bonus che saranno versati sul suo account;

\*Moneta elettronica alternativa: $CRIPT.

Lo Script sarà l’innovazione in denaro della nostra azienda. Attraverso la rivendita della merce usato da parte del cliente esso riceverà una quota in “script” sul suo account, ad un prezzo ragionevole, che potrà essere utilizzata per acquistare

\*

\*Spedizione gratuita in tutta Italia (a spese dell’azienda), sopra i €100 di spesa; cifra variabile nel tempo, a decisione dell’azienda.

\*

Il primo capitolo del business plan è rappresentato dall’**idea imprenditoriale** in cui deve essere sintetizzato il settore in cui il progetto di impresa si inserisce, i principali prodotti/servizi che intende offrire sul mercato, un’indicazione del modello di business e dei potenziali clienti. Ciascuno di questi aspetti viene successivamente approfondito nel business plan, ma è opportuno fornirne già da subito un’idea complessiva.

***Mercato di riferimento:***

*L’analisi del mercato di riferimento si divide in due ambiti di analisi: l’analisi della domanda e l’analisi del settore.*

*3.1 L’analisi della domanda*

*A) Il mercato di riferimento*

*B) Analisi dei segmenti target di mercato*

*C) Stima della domanda*

*3.2 L’analisi del settore*

*A) Descrizione del settore*

*B) Le barriere all’entrata*

*C) Analisi della concorrenza*

***L’IMPRESA***

In questo capitolo viene richiesto di descrivere nella sua completezza il progetto di realizzazione di una nuova impresa.

4.1 Tecnologia

In questo paragrafo va descritta la tecnologia su cui si basa il progetto dell’impresa (e conseguentemente l’erogazione di prodotti e servizi). Può essere utile (se presente) descrivere sinteticamente i risultati del *progetto di ricerca* che hanno portato allo sviluppo di una determinata tecnologia.

4.2 Brevetti e Know-how

In questo paragrafo vanno indicati eventuali brevetti o altre forme di protezione intellettuale/industriale che rappresentano un valore aggiunto ed un potenziale vantaggio competitivo per la futura impresa.

4.3 Progetto di Spin off / Start up

Prima di descrivere l’offerta di prodotti e servizi che l’impresa intende offrire sul mercato, va descritto il progetto di impresa. A partire dalla tecnologia alla base dell’impresa e del know-how posseduto vanno date alcune indicazioni sui mercati target che l’impresa intende affrontare (rifarsi al par. 3.1 del business plan). Vanno inoltre descritti alcuni aspetti operativi di funzionamento (quali ad esempio la localizzazione e la sede operativa) della futura impresa.

4.4 I Prodotti e i Servizi

In questa sezione va chiaramente evidenziata l’offerta di prodotti/servizi dell’impresa e le principali caratteristiche di questa offerta (mercati serviti, modalità di erogazione, eccetera…)

4.5 Analisi del Ciclo produttivo (se pertinente)

In caso di realtà di produzione vanno descritte le principali caratteristiche e fasi del ciclo di produzione (macchinari, sistema di gestione della produzione, eccetera…)

4.6 Il modello di business

Il modello di business rappresenta la modalità di immissione del mercato di un set di prodotti/servizi. Due aziende (due spin off accademici) potrebbero avere gli stessi prodotti/servizi ma avere modelli di business differenti. A titolo puramente esemplificativo Alitalia e Ryanair offrono lo stesso servizio (voli aerei), ma con due modelli di business distinti (ad esempio Ryanair vende solo on-line mentre Alitalia si avvale ancora – anche se non esclusivamente - di agenzie sul territorio).

Società Alfa srl – Business Plan

Schema di Business Plan – Università degli Studi di Trento 6

4.7 Il team imprenditoriale e il modello organizzativo

In questa sezione va inserita una descrizione del team imprenditoriale e le principali caratteristiche del modello organizzativo adottato dalla futura impresa (struttura organizzativa, organigramma, ruoli nella futura impresa)

4.8 Prospettive future

In una prospettiva di medio periodo vanno indicate e descritte le linee strategiche di sviluppo dell’impresa in un orizzonte di 3-5 anni (quali tecnologie? quali mercati? quali prodotti?)

***STRATEGIE DI MARKETING E COMMERCIALE***

Questo capitolo ha l’obiettivo di descrivere le principali strategie di marketing (prezzo, promozione, canali di distribuzione, prodotto, localizzazione) e i canali/modalità di vendita (strategia commerciale) della futura impresa.

5.1 Il Piano di marketing

5.2 Il Piano commerciale

***ANALISI ECONOMICO-FINANZIARIA***

L’analisi economico-finanziaria ha l’obiettivo di presentare la struttura economica, patrimoniale e finanziaria del progetto di impresa includendo alcuni indici di sintesi utili a valutare la fattibilità e sostenibilità economica nel tempo del progetto di impresa.

Il paragrafo “ipotesi di pianificazione” ha la finalità di riassumere tutte le principali ipotesi di pianificazione alla base dell’analisi economico-finanziaria. Le ipotesi di pianificazione devono logicamente essere conseguenti alle analisi precedenti del business plan (capitoli 1-5) e devono dare una giustificazione/evidenza a tutti i valori che verranno inseriti al fine di produrre i documenti di sintesi dell’analisi economico-finanziaria: conto economico previsionale, stato patrimoniale previsionale e rendiconto finanziario o analisi dei flussi di cassa.

Nel seguito del paragrafo si include un possibile modello di analisi finanziaria.

**APPENDICE: APPROFONDIMENTI BIBLIOGRAFICI SUL BUSINESS PLAN**

Si ricorda che la proposta di business plan riportata rappresenta un possibile schema che va adattato e integrato alla singola realtà di progetto di impresa sulla base dello stato di sviluppo del progetto, sul settore e sulle specificità di ciascuna singola impresa (spin off o start up). Ad integrazione del presente documento si indicano alcune risorse utili a valutare modelli alternativi di business plan e di supporto metodologico e guida per i gruppi di progetto. Si includono i siti web dove è possibile scaricare i documenti.

• Guida al Business plan (AIFI, IBAN, PriceWaterhouse Coopers) del 2002 con allegato un esempio di business plan;

**Sito web**: www.aifi.it/IT/Pubblicazioni/Guide.htm

• Documento di supporto alla presentazione dell’idea imprenditoriale (allegato D all’iniziativa – Il talento delle idee Iniziativa per il sostegno alla nascita e alla crescita di nuove realtà imprenditoriali proposto da Unicredit e Confindustria Giovani) del 2009;

**Sito web**: www.unicreditgroup.eu/it/events/Event0515.htm

• Il Business Plan: Guida pratica alla stesura di un business plan per uno spin-off accademico

(Technology Transfer Office del politecnico di Milano), del 2008;

**Sito web**: www.ricerca.polimi.it/index.php?id=188

• Business plan: cosa occorre sapere (Start Up Milano Lombardia) del 2009;

**Sito web**: www.startcupml.net/pagine/Regolamento.aspx

• Creare la propria Azienda – Idea di Business e Business Plan del 2009, a cura di Incubatore di imprese – TIS innovation Park

**Sito Web:** <http://www.tis.bz.it/aree/incubatore-dimprese/downloads>infine, la guida pratica allo sviluppo di progetti imprenditoriali (AIFI, IBAN, Kpmg); è una guidache ha l’obiettivo di far conoscere la realtà dei business angels come attori di supporto allosviluppo di progetti di impresa.

**Sito web**: www.banbologna.it

Si indicano inoltre per completezza alcuni **riferimenti bibliografici** indicativi di possibili testi di approfondimento sul business plan:

• Come redigere un business plan – manuale operativo (di Paolo di Marco, Daniele Rimini),

Edizioni Martina, Bologna, 2007

• Start up – manuale per giovani imprenditori nell’era della globalizzazione (di Claudio Fava),

EGEA, Milano 2010 (include un esempio di business plan)

• Il business plan. Guida strategico-operativa (di Ferrandina A. e di Carriero F.), IPSOA, 2005.

******