

Il business plan

Date: 30 novembre, 7 e 14 dicembre 2021

Ore: 10.00 – 13.00

Programma

GIORNO 1 – PROGETTARE IL BUSINESS PER RENDERE FORTE IL PIANO

- Rappresentare l'impresa oggi
 - Il Business Model Canvas ®
 - La proposta di valore - Perché l'azienda esiste
- I fattori di disturbo dei piani
 - Il mercato di riferimento (externalities)
 - La disponibilità di risorse e attività chiave (internalities)
- Innovazione e business plan
 - Il potenziamento dei modelli di business
 - Dai desideri alla realtà: i rischi della pianificazione di business

GIORNO 2 – IL PIANO OPERATIVO

- Analisi della domanda – COSA E A CHI POTREI VENDERE
 - Attuale, teorica e potenziale – Analisi ABC – Segmenti di clientela
- Budget delle vendite – COSA E A CHI VENDERÒ' E PERCHÉ'
 - Tecniche di pricing basate sulla domanda
 - Ciclo di vita del prodotto/servizio
- Analisi economica – QUANTO MI RENDERA' LA VENDITA
 - Riclassificazione del conto economico per gestioni
 - Indicatori economici
 - Margine medio e margine per prodotto/mercato/cliente
- Il piano operativo – QUANTO MI COSTERA' LA PRODUZIONE
 - Capacità produttiva teorica/potenziale/utilizzata
 - Il Budget dei costi fissi
 - Il Budget delle risorse umane

- Il piano degli investimenti
- Obiettivi di pareggio
 - Break even point
 - Simulazione dell'elasticità del progetto – EVENTI IMPREVISTI

GIORNO 3 – IL PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO

- Il Ciclo **economico-finanziario** per il collegamento tra scelte operative e infrastruttura di funzionamento
 - Dal Budget operativo al flusso di cassa: il Rendiconto finanziario
 - Il Capitale Circolante Netto
 - Il prospetto fonti/impieghi
 - Il Fabbisogno finanziario
- Calcolo del Cash Flow Prospettico
 - Verifica della capacità del piano di generare risorse sufficienti
 - Calcolo del **Debt Service Capital Ratio**
- Il calcolo del Tasso Interno di Rendimento di un progetto (TIR)
- Definizione
- A chi serve e come determinarlo
- La presentazione di un Business Plan
 - Le sezioni del documento
 - I documenti a supporto del Piano

Esercitazioni pratiche

- Capitale circolante netto
- Il fabbisogno finanziario: esercitazione con piano di ammortamento