**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 VENDERO’ E PERCHE’
  + 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

Per maggiori informazioni

Ufficio Sviluppo Imprenditoriale e Innovazione Tecnologica

Camera di Commercio di Lucca

Tel. 0583 - 976.636 / .403

e-mail: manuela.giovacchini@lu.camcom.it