**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