

- La Spezia
- ISS Fossati
- 14 aprile 2016

La presentazione mira a chiarire alcuni aspetti della compilazione del modello di business plan e dare alcuni suggerimenti.

Come è composto il modello di business plan

Descrizione del progetto

- *1.1 – Presentazione*
- *1.2 - Settore di attività*
- *1.2.bis - Forma giuridica ipotizzata per la gestione dell'attività*
- *Vedi anche domanda 5.7*
- *1.3 – Obiettivi di sostenibilità ambientale*
- *1.4 – Obiettivi di sostenibilità sociale*
-

1.1 siate pure sintetici ma fate in modo che la descrizione consenta di capire quello che inserirete negli altri punti del modulo!!!

1.2 abbiamo messo già i codici previsti dall'Istat per i settori del progetto. Tuttavia potete anche, seguendo il link, specificare settori ulteriori che descrivano meglio l'attività'.

1.2bis – vi sono una serie di possibilità, di cui abbiamo parlato anche nel corso di uno degli incontri formativi. In quella occasione vi è stato dato un modulo con ulteriori link per fare ulteriori approfondimenti e verifiche,. In quel link vi erano anche le indicazioni per ricontattare le formatrici di quell'incontro, nel caso abbiate domande specifiche.

1.3 – credo che questo non abbia bisogno di spiegazioni.

1.4 – probabilmente neppure questa tabella. In questa come nella è precedente potete inserire anche delle osservazioni o specificazioni (non solo SI o NO) se lo ritenete opportuno.

Gruppo promotore

- *2.1 componenti cluster*
- *Vedi anche domanda 5.8*
- *2.2 partner divisi tra effettivi e potenziali*
-

2.1 e 5.8 – quando compilate la domanda 2.1 cercate di compilare anche la domanda 5.8, ovvero cercate di identificare i ruoli che ognuno di voi rappresenterà/coprirà una volta che il progetto parte. Per quanto riguarda le specifiche della 5.8 (ambito della produzione, amministrazione, commercializzazione) tenete conto che, con un po' di apertura mentale:

Produzione – chi fa il servizio o prodotto che vi proponete

Amministrazione – chi si preoccupa degli aspetti più gestionali e generali della attività (cosa serve, cosa manca, chi sta facendo che cosa, i costi etc.)

Commerciale – chi si preoccupa della parte di continua promozione della attività (quindi con incontri, rapporti con enti o altre attività, idee nuove etc. etc.)

2.2 A questa domanda si risponde tenendo conto delle manifestazioni di interesse che avete raccolto. I partner effettivi sono quelli che stanno collaborando o aiutandovi anche nel pilota, quelli potenziali sono gli altri. Nel primo caso forse è più facile identificare il contributo al progetto, il vantaggio che ne state traendo e anche quello per il partner. Nel secondo caso dovete immaginare le potenzialità.

Prodotti o servizi dell'attività che si intende realizzare

- 3.1 Descrizione
-
- (ipotizzate anche la quantità)

Quando immaginate e descrivete il prodotto o servizio che intendete offrire, cercate di immaginare anche la sua quantità. Vi servirà nella parte finale (costi e ricavi).

La quantità può anche essere immaginata come iniziale, dopo qualche mese quella sperata e quella che si intende raggiungere "a regime".

Il contesto

- **in cui si inserisce, o a cui si rivolge, la proposta: mercato, servizi pubblici, attività di volontariato, partecipazione società civile etc.**
-
- 4.1 - *Descrizione del contesto in cui si inserisce, o a cui si rivolge, la proposta*
- 4.2 - *Clienti (creazione d'impresa) o beneficiari individuati*
- 4.3 - *Punti di forza e/o di debolezza che si ritenga abbia l'iniziativa rispetto ad iniziative analoghe, se esistenti.*
- 4.4 – *Cosa aggiunge il progetto di diverso/alternativo rispetto ad iniziative simili*
- 4.5 - *Analisi dei punti di forza e di debolezza del progetto*
- 4.6 - *Elementi d'innovazione tecnologica, di prodotto, servizi, know how, marchi, brevetti, di miglioramento del tessuto territoriale e risposta ai bisogni del territorio dell'attività*

La descrizione del contesto deve essere corredata di dati che facciano capire che vi siete informati e conoscete bene il contesto in cui avete deciso di andare a agire. In particolare, nella logica che promuoviamo, ci interessa se avete dati che consentano di dimostrare l'esistenza di una domanda per il prodotto o servizio che intendete offrire.

In ogni caso e' anche importante far vedere che si conoscono i potenziali interlocutori, beneficiari, le condizioni di realizzazione etc. etc.

4.2 la quantificazione dei beneficiari/utenti non e' un esercizio vago. Serve per completare la parte relativa ai costi e ricavi. Quindi cercate di arrivare a definire un numero dandone le motivazioni.

4.3 anche questo fa parte della conoscenza del contesto. Ci sono iniziative simili alle vostre? Soddisfano le domande esistenti? In che cosa potrebbero essere meglio di voi? Quali sono le loro debolezze che voi puntate a coprire con il vostro progetto (o che non si presentano nel vostro progetto)?

4.4 - 4.6 questo vi conduce quindi a dire perche', rispetto all'esistente, il vostro progetto rappresenta una innovazione, anche se non necessariamente una innovazione tecnologica)

4.5 – ricordate: i punti di forza e di debolezza sono quelli del vostro progetto (e della vostra organizzazione). Le opportunita' e i rischi sono el cose che possono succedere nel contesto che vi possono facilitare o mettere bastoni tra le ruote.

Le scelte operative

- *5.1 - Il Piano di sviluppo del progetto: descrizione del processo di realizzazione del progetto per fasi e sottofasi. In una tabella a parte elencare materie prime, lavoro e competenze, attrezzature, tecnologie e servizi necessari è per ottenere il bene o servizio.*
- *5.2 – Modalità di gestione del piano di promozione (comunicazione ai potenziali beneficiari o utenti) o commerciale (vendita): canali diretti o indiretti*
- *5.3 - Il piano di comunicazione: le scelte dei canali e degli strumenti di promozione*

5.1 – qui vi suggerisco di fare una tabella con le seguenti colonne:

Fase	sottofase	attività	risultati	tecnologia	costi
------	-----------	----------	-----------	------------	-------

Per esempio:

Fase – elaborazione del questionario

sottofase 1– identificazione elementi da analizzare

Sottofase 2 – identificazione delle modalità di somministrazione dei questionari (di persona, per telefono, on line)

attività – ricerca questionari analoghi, ricerca sul tema da investigare, identificazione delle cose che si vogliono sapere

Risultati – struttura del questionario

Tecnologia: computer, internet, programma scrittura, software open source eventualmente necessario ed esistente, eventuale ricerca altri software.

Costi – ore lavoro preventivate, costo del software se non disponibile open source.

Vi servirà nella fase finale.

5.2 questo è abbastanza evidente. Ciò nonostante a seconda di quello che scegliete i costi possono essere determinati con una certa esattezza.

5.3 come sopra.

Il piano economico – finanziario

- *5.4 - Descrizione del possibile costo di un singolo servizio o prodotto per beneficiari, utenti o clienti alla vendita del prodotto/servizio*
- *Conviene tornarci alla fine dopo la definizione dei costi complessivi (domanda 5.5 e 5.9)*
- *5.5 - Costi di produzione di beni e/o servizi e di struttura (Materie prime/merci, Utenze, Canoni di locazione, Assicurazioni, Manutenzioni, Costi amministrativi, Costi del personale,)*
- *5.9 - Il piano degli investimenti per il primo anno di attività*

5.4 – tornateci alla fine. Questo costo lo ottenete dai costi complessivi divisi per il numero di prodotti o il numero di beneficiari del servizio.

5.5 se avete compilato la tabella per fasi e sottofasi avete un'idea di quali materie prime, servizi, altre spese dovete sostenere. Potete quindi, con una specificazione solo un po' piu' analitica, compilare questa tabella. Nel farlo tenete presente che probabilmente i costi di produzione che crescono con l'aumentare della quantita' del prodotto o del servizio nel primo anno saranno inferiori, perche' la quantita' sara' minore e crescerà con la promozione del progetto.

Altri costi sono invece piu' rigidi (amministrativi, assicurativi, locazioni, utenze....)

5.7 come vi organizzerete? Contate di avere un rimborso o una retribuzione per il lavoro che ci metterete? Se si', quale? Qui il riferimento non puo' essere vago o "fantasioso". Esistono figure professionali a cui vi potete rifare e che hanno costi standard (in alcuni casi stabiliti "sul mercato" in altri con contratti di lavoro nazionali che devono avere da riferimento).

5.8 abbiamo gia' detto al punto iniziale.

5.9 – i costi degli investimenti (beni durevoli) si fanno all'inizio ma si devono distribuire sui tre anni (almeno) per legge. Poi ogni attrezzatura ha una diversa ripartizione (ammortamento) ma la vediamo caso per caso.

Le scelte operative

- *5.3 bis – Si pensa che il prodotto o servizio a regime debba avere un costo per gli utenti, beneficiari o clienti? (sostenibilità economica)*
- *5.3 tris – Se no, perché? (si tratta di una attività amatoriale, di volontariato e senza necessità di costi connessi, o si conta di accedere a contributi pubblici o privati che coprano i costi senza ulteriori richieste a beneficiari, utenti, clienti)*
- *5.3 quater – Se si, quale criterio si pensa di utilizzare per la definizione di questo costo/prezzo?*
- *Copertura dei costi di materiali e servizi accessori ma costo del lavoro nullo perché volontario;*
- *copertura di tutti i costi compreso il costo del lavoro;*
- *possibilità di corresponsione di beni intermedi piuttosto che denaro;*
- *percentuale su incassi di terzi beneficiari;*
- *etc.. etc.*
-

Questa parte ha a che fare con la sostenibilità economica.

Perché una cosa possa continuare nel tempo è necessario che abbia le risorse per farlo. Quindi nel rispondere tenete presente l'esperienza fatta con il progetto pilota. Quanto è costato fare una sola iniziativa? Se il vostro progetto prevede iniziative analoghe, quanto potrebbe costare?

Quanto lavoro avete messo nell'elaborazione del pilota e del progetto? Quanto ancora è necessario per metterlo a regime? Sarete sempre disposti a farlo a titolo volontario come nel caso della formazione di PERCORSI? Se avete un altro lavoro, sarete sempre disponibili per il tempo necessario?

Questo per dire che vi dovete interrogare bene non tanto su quanto volete diventare ricchi portando avanti questo progetto, piuttosto su quanto ci tenete che il progetto possa avere gambe solide su cui marciare. Il che può comprendere sicuramente il fatto che vi comprendiate il vostro lavoro, costi di manutenzione delle strutture, costi di pubblicizzazione delle attività' etc. etc.

A questo punto vi potete chiedere se ritenete che questo costo complessivo possa essere distribuito solo sul cluster o anche su coloro che beneficerebbero delle attività.

Per intenderci: una visita guidata potrebbe avere un costo di partecipazione che rimborsa le ore di studio spese per la sua costruzione, la guida che farà le ore di lavoro durante la visita, eventuali gadget o esperienze nel percorso, eventuali rimborsi a soggetti terzi che supportano con attività l'iniziativa (musei, per es.)

Se la stessa visita si ripete più volte, il costo di progettazione può essere ripartito su tutte le persone, ovviamente, non solo sui poveri sfortunati della prima visita.... Se decidete per il NO dovete motivare bene il perché.

Il piano economico – finanziario

- *5.6 - Fatturato o Entrate previsti per i primi tre anni di attività*

5.6 per le entrate (o fatturato) vale la stessa cosa che per i costi: il primo anno e' probabile che siano meno di quelle degli anni successivi (se il progetto e' fatto per crescere e svilupparsi). La cosa importante da sapere e' che nel corso dei terzo anno si deve poter dimostrare che "a regime" quanto meno costi e ricavi sono uguali. Compresi i costi degli investimenti.

RISULTATI

- *6.1 Il conto economico da completare tenendo conto dei dati inseriti nelle domande 5.5, 5.6, 5.9*
- *6.2 Effetti occupazionali*

A questo punto avete tutti gli elementi per compilare la tabella del punto 6.1:

A) Ricavi: se avete stabilito che gli utenti devono condividere i costi, qui vanno messe le entrate che vi aspettate coprano almeno il costo complessivo del prodotto o servizio

(non e' detto nel primo, ma magari dal secondo anno).

B) I costi li prendete dalla tabella 5.5

C) e' dato da A) meno B)

D) Qui ci sono i costi di investimento (un terzo per ogni anno

E) Dato da C) meno D)

F. Avete deciso di prendere un prestito da Banca Etica? Quali sono gli interessi che dovete pagare ogni anno? Vanno qui.

G) Dato da E) meno F).

6.2 qui dovete decidere voi. Ovvio che se volete che il vostro progetto possa diventare per voi il vostro lavoro, almeno nei prossimi tre anni, voi fate parte degli effetti occupazionali. Questi si chiamano effetti diretti. Poi ci sono quelli indiretti, ovvero attivita' non vostre ma che si potrebbero sviluppare grazie al vostro progetto....