

# Business plan 2018 - 2022

<i>Masi e Fanti Srl</i>
<i>Via San Vitale, 24 - 40125 Bologna</i>
<i>02648528750</i>

Destinatario del business plan:

*Nome destinatario*

## INDICE

1. Descrizione sintetica della Business idea
2. Il mercato
  - 2.1 Segmentazione del mercato di riferimento
  - 2.2 Evoluzione del mercato
  - 2.3 La concorrenza
3. Il prodotto/servizio
  - 3.1 Descrizione tecnica del prodotto servizio
  - 3.2 Tempistiche
  - 3.3 Servizi accessori
4. Il piano di marketing
  - 4.1 I prezzi di vendita
  - 4.2 La promozione del prodotto/servizio
  - 4.3 La distribuzione dei prodotti/servizi
5. Il piano organizzativo
  - 5.1 Le risorse umane a disposizione dell'impresa
  - 5.2 La forma giuridica e la struttura societaria
  - 5.3 Know how e tecnologie utilizzate
  - 5.4 La produzione
  - 5.5 I mercati di approvvigionamento e la logistica
  - 5.6 L'ambiente
6. Il piano economico-finanziario
  - 6.1 Stima dei ricavi
  - 6.2 I costi
    - 6.2.1 I costi variabili di produzione
    - 6.2.2 I costi variabili di vendita
    - 6.2.3 I costi fissi
  - 6.3 Stima degli investimenti
  - 6.4 Analisi del punto di pareggio
  - 6.5 Il fabbisogno finanziario
  - 6.6 Bilancio previsionale
    - 6.6.1 Bilancio CEE previsionale – scenario realistico
    - 6.6.2 Bilancio CEE previsionale – scenario ottimistico
    - 6.6.3 Bilancio CEE previsionale – scenario pessimistico
7. Conclusioni dell'imprenditore
8. Clausola di riservatezza
9. Privacy



- **La clientela:**

*[descrivere il mercato e la clientela a cui ci si rivolge cercando di identificarla nel miglior modo possibile individuandone la dimensione, tipologia, localizzazione, appartenenza sociale ed economica, fascia di età fino addirittura ad identificarla, ove possibile, per nome o ragione sociale. E' molto importante far capire al lettore chi siano i clienti e soprattutto che esistano!]*

La nostra clientela è formata tutti gli abitanti del nostro quartiere e, ove non forniti dai servizi da noi erogati, anche dei quartieri limitrofi.

- **Motivazione all'acquisto:**

*[cosa spingerà la clientela ad acquistare il prodotto\servizio, quali sono le esigenze soddisfatte dal prodotto/servizio, quali sono i vantaggi per il cliente ad acquistare il prodotto\servizio, differenze del prodotto/servizio rispetto a quelli della concorrenza che spingeranno il cliente all'acquisto. Il B.P. deve far capire al suo destinatario che esiste una potenziale clientela disposta a pagare un determinato prezzo per acquistare il prodotto\servizio sopra descritto]*

Inizialmente i nostri clienti si rivolgeranno a noi per la vicinanza, la visibilità sui portali internet e motori di ricerca e per la qualità dei nostri servizi diffusi tramite passaparola.

- **Organizzazione dell'attività:** *(indicare brevemente come è organizzata l'azienda, quali fasi sono svolte internamente e quali esternamente, quali sono i ruoli ecc.)*

L'attività di installazione e riparazione di impianti idraulici è svolta da entrambi i soci in egual maniera. Per gli interventi più complessi cercheremo di operare congiuntamente mentre per i piccoli interventi di riparazione opereremo solitamente in modo individuale.

- **Risorse umane e singole esperienze:** *(indicare chi sono le persone coinvolte nell'azienda, quali sono le loro esperienze ed il loro curriculum vitae)*

Entrambi i soci hanno un'esperienza di una decina d'anni in materia di idraulica e sono diplomati all'istituto tecnico ITIS di Bologna.

- **Risorse finanziarie:** *(indicare quali sono le risorse finanziarie ritenute necessarie per realizzare la business idea e come sono suddivise tra capitale proprio e capitale di terzi)*

Le risorse finanziarie a disposizione saranno i 10.000 € del capitale sociale iniziale, un mutuo chirografario a cinque anni di 40.000 € garantito dai entrambi i soci personalmente.

- **Risultati finanziari attesi e rendimento dell'investimento:** *(la descrizione sintetica deve evidenziare i risultati economici e finanziari attesi, in termini di fatturato, di utili e di cash flow e, soprattutto, deve evidenziare le risorse necessarie ad avviare e gestire l'impresa ed il rendimento che l'azienda potrà offrire agli investitori ed ai finanziatori esterni)*

Dopo una perdita di circa 6.000 € nel primo esercizio, ci aspettiamo già al secondo esercizio un utile di circa 15.000 € dopo aver comunque pagato il compenso ai due amministratori, inizialmente di 750 € ciascuno e poi di 1.500 al secondo esercizio e 2.000 €.al terzo. Nel terzo esercizio e successivi è previsto un utile di 35.000 € circa.

*N.B. La descrizione sintetica deve essere il classico “Elevator Pitch” e cioè la presentazione della vostra azienda in un minuto (il tempo di salire in ascensore). Il lettore formerà la propria idea sulla vostra business idea sulla base della sintesi che avete appena scritto e deciderà se proseguire o meno la lettura. La prima descrizione della vostra Business Idea deve essere interessante, esauriente, chiara e sintetica e deve convincere il lettore ad affrontare i punti successivi.*

## 2. Il mercato

*In questa sezione del B.P. va chiarito a quale mercato intende rivolgersi l'azienda e cioè chi comprerà il prodotto/servizio e perché lo comprerà oppure chi saranno i clienti e perché decideranno di diventarlo.*

*L'imprenditore dovrà anche valutare se il mercato reagirà e come, alla sua entrata in campo.*

*E' necessario che il B.P. dia risposte chiare a questi interrogativi.*

*Quindi l'imprenditore deve per primo capire e poi spiegare chiaramente qual è l'esigenza della potenziale clientela che attualmente non è soddisfatta dal mercato oppure come intende soddisfarla ad un prezzo minore, con una maggiore qualità o con una migliore fruibilità.*

*Poi dovrà definire e descrivere il mercato dei suoi potenziali clienti per dimensione, caratteristiche, comportamento d'acquisto e individuandoli con la maggior precisione possibile.*

*Dopo una descrizione generale del mercato sulla base delle indicazioni appena viste si consiglia di approfondire i seguenti punti:*

...

**RESERVED**

...

## 2.3 La concorrenza

*Indicare quali sono i competitor e cioè gli altri operatori che sono in concorrenza con l'impresa nel o nei segmenti di interesse.*

*Illustrare come si svolge la concorrenza e come reagiranno i concorrenti all'entrata dell'impresa nel mercato.*

*Indicare se esistono barriere all'ingresso e la loro tipologia (abbassamento dei prezzi, saturazione del mercato), come s'intende superarle e come s'intende svilupparle una volta entrati nel settore.*

*Individuare i punti di forza e debolezza dei prodotti/servizi in concorrenza e gli eventuali limiti presenti nell'offerta dei concorrenti sui quali s'intende puntare per acquisire quote di mercato.*

*Fare una analisi sulla concentrazione del settore, indicare chi sono i concorrenti più importanti e che quota di mercato detengono.*

*Eventualmente approfondire l'analisi con un profilo dei principali concorrenti: chi sono, dove operano, a quali segmenti si rivolgono, con quale offerta.*

*Per determinati prodotti e servizi può essere utile un'analisi della struttura economica del settore individuandone le economie di scala, l'importanza dell'esperienza maturata, le economie di scopo (il risparmio derivante dalla produzione congiunta di prodotti diversi o il perseguimento di obiettivi diversi con i medesimi fattori produttivi), il raggio d'azione dei competitor, costi – tempi e resistenza di passaggio da un fornitore all'altro, differenziazione dei prodotti e dei servizi.*

I nostri diretti concorrenti sono gli idraulici che offrono gli stessi nostri servizi ed operano nella città di Bologna ed in particolare nel nostro quartiere. Quasi tutti sono rintracciabili online o tramite un proprio sito web o tramite altri portali come le pagine gialle online, subito.it o altri portali che raccolgono le attività economiche suddividendole per quartiere.

### 3. Il prodotto/servizio

*Descrivere il o i prodotti e servizi senza eccedere in tecnicismi ma concentrandosi sulle caratteristiche che soddisfano le esigenze del segmento di interesse. Dopo una descrizione generale approfondire i seguenti punti:*

#### 3.1 Descrizione tecnica del prodotto/servizio

*Dare una descrizione tecnica del prodotto/servizio e indicare quale esigenza dei potenziali clienti va a soddisfare e in quale modo.*

Eroghiamo servizi di installazione e riparazione di impianti idraulici, sanitari e cucine. Offriamo servizio di pronto intervento sia diurno che notturno. Per i lavori di installazione provvediamo ad acquistare i materiali necessari previo anticipo del costo dei materiali che poi fattureremo a prezzo di costo.

#### 3.2 Tempistiche

La società sarà costituita a settembre e nello stesso mese appronteremo la sede con un negozio e magazzino in affitto nel centro di Bologna e completeremo anche l'acquisto delle attrezzature e del materiale di consumo necessario. Ad ottobre potremo già iniziare ad erogare tutti i servizi previsti.

#### 3.3 Servizi accessori

*Indicare se è prevista la fornitura di servizi accessori al prodotto o servizio principale quali assistenza e consulenza post vendita, contratti di manutenzione, garanzia e relative estensioni, accordi con società di leasing e finanziarie.*

Al momento non offriamo ulteriori servizi accessori.

### 4. Il piano di marketing

*Il marketing non va confuso con la promozione che ne è solamente un elemento.*

*Il piano di marketing è l'insieme delle azioni poste in essere per raggiungere gli obiettivi di vendita, costituisce forse la sezione più importante del B.P. e deve risultare interessante e stimolante nonché chiaro e convincente.*

*Ricordare sempre che non basta avere un prodotto/servizio valido ma bisogna anche saperlo proporre al mercato in maniera efficace, tale da indurre il potenziale cliente all'acquisto. La strategia di marketing interessa la scelta del prezzo, la promozione e la distribuzione.*

Punteremo molto sulla nostra presenza on-line per offrire i nostri servizi ed aumentare la visibilità anche con servizi a pagamento per i quali abbiamo previsto una spesa di 300 € al mese circa.

#### 4.1 Il prezzo di vendita

*Descrivere come si è arrivati a fissare il prezzo di vendita.*

*Il prezzo può essere stabilito sulla base dei prezzi di mercato praticati dalla concorrenza oppure in base al costo di produzione. Ogni metodo ha le sue criticità: ad esempio, stabilendo il prezzo di vendita sulla base del prezzo di mercato, non è detto che si riescano a coprire i costi variabili ed i costi fissi e, viceversa, stabilendo il prezzo sulla base del costo di produzione si rischia di vendere a prezzi più bassi di quelli che potrebbe accettare il mercato.*

I nostri prezzi sono stati calcolati sulla base dei prezzi di mercato, attestandoci sulla fascia medio-bassa.

PREZZI VENDITA	Diritto di chiamata pronto intervento	Diritto di chiamata pronto intervento notturno	Diritto di chiamata entro 48 ore	Manodopera ora o frazione di ora															
2018	30,00	35,00	25,00	35,00															
2019	30,00	35,00	25,00	35,00															
2020	32,00	38,00	27,00	38,00															
2021	32,00	38,00	27,00	38,00															
2022	32,00	38,00	27,00	38,00															

#### 4.2 La promozione del prodotto/servizio

*Descrivere le strategie che l'azienda intende porre in essere per promuovere i prodotti/servizi.*

*Indicare la spesa prevista per ogni esercizio e gli strumenti utilizzati: pubblicità su TV, radio, riviste, web, la creazione di un sito web, il mailing, la promozione del marchio, offerte speciali, partecipazioni a fiere, sponsorizzazioni ecc.*

*Si consiglia di indicare con precisione le azioni che si intendono intraprendere.*

Come accennato opereremo principalmente a Bologna ed in particolare nel nostro quartiere, dunque, tutti i nostri sforzi promozionali saranno orientati su quest'area soprattutto tramite la presenza e la promozione online attraverso il posizionamento nei motori di ricerca ed il pay per click di google.

#### 4.3 La distribuzione dei prodotti/servizi

*Descrivere accuratamente come si intende vendere il proprio prodotto/servizio e cioè se con vendita diretta oppure tramite distributori.*

*Se la vendita è diretta indicare come avviene e cioè tramite propri punti vendita, tramite una rete vendita, a mezzo commercio elettronico, porta a porta, per corrispondenza, tramite televendite ecc.*

*Se invece avviene tramite distributori indicare su quali basi è avvenuta la selezione dei distributori o rivenditori, in quale circuito sono stati immessi, se è stata concessa un'esclusiva ecc. Va tenuto ben presente che la fruibilità dell'offerta per il compratore è fondamentale per la massimizzazione delle vendite.*



I nostri servizi saranno venduti sia presso il nostro ufficio che on-line. L'attività è ovviamente sempre svolta presso il cliente.

## 5. Il piano organizzativo

*Descrivere brevemente come è organizzata l'azienda ed in particolare quali funzioni sono svolte internamente e quali sono esternalizzate e quali competenze sono interne e quali esterne all'azienda (ad esempio lo studio legale e commerciale o l'agenzia pubblicitaria).*

*Va dunque illustrato come si intende strutturare l'impresa partendo dall'ideazione e produzione del prodotto/servizio alla sua promozione, distribuzione e commercializzazione fino all'assistenza al cliente pre e post vendita, passando per l'amministrazione e l'area commerciale.*

*Di seguito sviluppare i singoli punti con maggior dettaglio.*

### 5.1 Le risorse umane a disposizione dell'impresa

*Indicare le persone che fanno parte dell'organizzazione descrivendone le capacità, il ruolo e le mansioni affidategli riportando un sintetico curriculum vitae. Indicare, eventualmente, anche le risorse umane esterne ma a disposizione dell'impresa.*

*E' importante trasmettere il messaggio, al lettore del B.P., che le persone indicate hanno le competenze adeguate a ricoprire i ruoli assegnati all'interno dell'organizzazione. Riportare anche un organigramma dell'azienda.*

*Sarebbe bene anche individuare eventuali carenze nell'organigramma indicando come si intende sopperire a tali mancanze.*

I due soci si occuperanno di organizzare l'intera attività e non è prevista l'assunzione di personale dipendente. Entrambi svolgeranno tutti i servizi e si alterneranno per il pronto intervento notturno.

### 5.2 La forma giuridica e la struttura societaria

...

**RESERVED**

...

## 6. Il piano economico-finanziario

*Nei punti successivi verranno riportati una serie di dati economici e finanziari provenienti dal Budget già compilato. Se durante la redazione del business plan sono state fatte valutazioni che comportano una modifica del budget sarà sempre possibile variarlo e tutte le tabelle e grafici qui riportati verranno aggiornati automaticamente.*

*In questa sezione indicare sinteticamente le ipotesi di base che sono state fatte e quindi:*

- *Come sono stati individuati i prodotti (alcuni prodotti potrebbero essere stati raggruppati in categorie omogenee, altri prodotti potrebbero non essere stati considerati in quanto non significativi ecc)*
- *Come è stato definito il prezzo di vendita ed in base a quali calcoli e ragionamenti;*
- *Come sono stati determinati gli investimenti necessari e perché si è scelto di utilizzare il leasing o il noleggio piuttosto che l'acquisto diretto;*
- *Su quali basi sono stati definiti i volumi di produzione ed i volumi di vendita;*
- *Come sono stati determinate le materie prime necessarie alla produzione dei prodotti e servizi ed i relativi prezzi di approvvigionamento;*
- *Come si è scelto di far fronte al fabbisogno finanziario emerso nella redazione del budget (capitale proprio, finanziamenti, venture capital);*

*Nei punti successivi verranno riportati i dati ottenuti nella costruzione del budget fatta precedentemente.*

*Le previsioni fatte dovranno essere le più realistiche possibili pur mantenendo inevitabilmente un certo grado di incertezza. Per questo motivo, una volta costruito il budget "realistico" è stata data la possibilità di prevedere due scenari: uno pessimistico e l'altro ottimistico, che verranno sinteticamente riportati anche nel presente business plan e che potranno essere allegati, nella loro versione integrale, al B.P. stesso.*

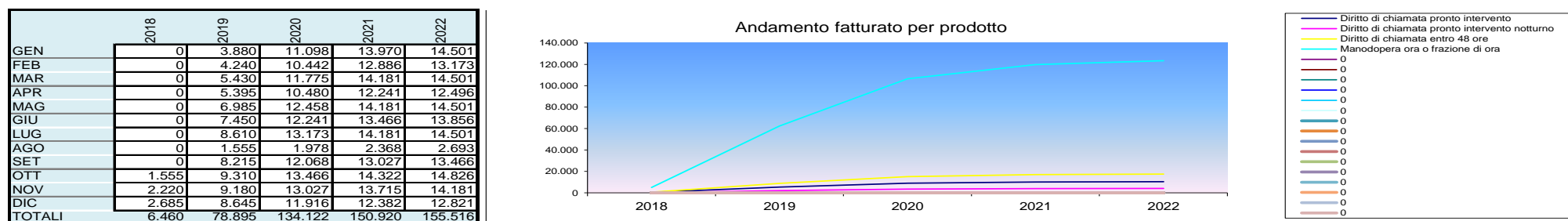
*Questa sezione è molto importante perché verrà utilizzata dagli investitori per capire quale sarà il rendimento che possono aspettarsi e dai finanziatori per valutare la capacità dell'impresa di rimborsare i prestiti.*

## 6.1 Stima dei ricavi

In questa sezione si riportano le tabelle ed i grafici relativi ai ricavi calcolati nonché quelli relativi ai prodotti, prezzi e volumi di produzione e vendita necessari al calcolo dei ricavi stessi.

Previsione dei ricavi totali sulla base delle dimensioni del mercato, delle esigenze della clientela, della classificazione dei clienti, dello stato di sviluppo del mercato e dei punti di forza e debolezza dei concorrenti. Bisogna essere molto specifici: quanti clienti comprenderanno quanti prodotti e a che prezzo.

Sulla base dei presupposti precedentemente illustrati, i ricavi calcolati nei cinque anni presi in esame sono quelli riportati nella tabella successiva:



Nella tabella successiva si evidenzia il fatturato previsto nel corso dei cinque anni per ogni singolo corso o servizio.

TABELLA RIASSUNTIVA FATTURATO PER PRODOTTO E ANNO

	Diritto di chiamata pronto intervento	Diritto di chiamata pronto intervento	Diritto di chiamata entro 48 ore	Manodopera ora o frazione di ora	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	TOTALI
2018	450	175	725	5.110	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6.460
2019	5.430	2.100	8.925	62.440	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	78.895
2020	8.992	3.496	15.120	106.514	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	134.122
2021	10.144	4.066	17.010	119.700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150.920
2022	10.400	4.104	17.550	123.462	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	155.516

Per la determinazione dei ricavi previsti sono stati individuati i servizi offerti e poi sono stati definiti i prezzi ed i volumi di vendita. I servizi ed i relativi prezzi di vendita sono indicati e commentati al punto 4.1 del B.P.

I volumi di vendita dei nostri servizi sono stati calcolati sulla base delle ore disponibili, sulla distribuzione delle diverse tipologie di servizio e sulla percentuale di ore lavorate che abbiamo prevista inizialmente molto bassa e poi in crescita nel tempo.

Di seguito riportiamo le tabelle utilizzate per il calcolo dei servizi venduti:

2018	Giorni apertura			Ore mese	% ore lavorate	Ore lavorate	Durata media interventi	Numero interventi	% pronto intervento	% pronto int notturno	% interventi ord	N° diritti pronto int.	N° diritti pronto int. Nott.	N° diritti interv. ord.
	Ore apertura	Num operatori	Ore lavoro											
GEN	22	8	2	352	0%	0	3	0	30%	10%	60%	0	0	0
FEB	20	8	2	320	0%	0	3	0	30%	10%	60%	0	0	0
MAR	22	8	2	352	0%	0	3	0	30%	10%	60%	0	0	0
APR	19	8	2	304	0%	0	3	0	30%	10%	60%	0	0	0
MAG	22	8	2	352	0%	0	3	0	30%	10%	60%	0	0	0
GIU	21	8	2	336	0%	0	3	0	30%	10%	60%	0	0	0
LUG	22	8	2	352	0%	0	3	0	30%	10%	60%	0	0	0
AGO	22	8	2	352	0%	0	3	0	30%	10%	60%	0	0	0
SET	20	8	2	320	0%	0	3	0	30%	10%	60%	0	0	0
OTT	22	8	2	352	10%	35	3	12	30%	10%	60%	4	1	7
NOV	21	8	2	336	15%	50	3	17	30%	10%	60%	5	2	10
DIC	19	8	2	304	20%	61	3	20	30%	10%	60%	6	2	12

2019	Giorni apertura			Ore mese	% ore lavorate	Ore lavorate	Durata media interventi	Numero interventi	% pronto intervento	% pronto int notturno	% interventi ord	N° diritti pronto int.	N° diritti pronto int. Nott.	N° diritti interv. ord.
	Ore apertura	Num operatori	Ore lavoro											
GEN	22	8	2	352	25%	88	3	29	30%	10%	60%	9	3	17
FEB	20	8	2	320	30%	96	3	32	30%	10%	60%	10	3	19
MAR	22	8	2	352	35%	123	3	41	30%	10%	60%	12	4	25
APR	19	8	2	304	40%	122	3	41	30%	10%	60%	12	4	25
MAG	22	8	2	352	45%	158	3	53	30%	10%	60%	16	5	32
GIU	21	8	2	336	50%	168	3	56	30%	10%	60%	17	6	34
LUG	22	8	2	352	55%	194	3	65	30%	10%	60%	20	7	39
AGO	22	8	2	352	10%	35	3	12	30%	10%	60%	4	1	7
SET	20	8	2	320	58%	186	3	62	30%	10%	60%	19	6	37
OTT	22	8	2	352	60%	211	3	70	30%	10%	60%	21	7	42
NOV	21	8	2	336	62%	208	3	69	30%	10%	60%	21	7	41
DIC	19	8	2	304	64%	195	3	65	30%	10%	60%	20	7	39

## 2020

	Giorni apertura	Ore apertura	Num operatori	Ore mese	% ore lavorate	Ore lavorate	Durata media interventi	Numero interventi	% pronto intervento	% pronto int notturno	% interventi ord	N° diritti pronto int.	N° diritti pronto int. Noct.	N° diritti interv. ord.
GEN	22	8	2	352	66%	232	3	77	30%	10%	60%	23	8	46
FEB	20	8	2	320	68%	218	3	73	30%	10%	60%	22	7	44
MAR	22	8	2	352	70%	246	3	82	30%	10%	60%	25	8	49
APR	19	8	2	304	72%	219	3	73	30%	10%	60%	22	7	44
MAG	22	8	2	352	74%	260	3	87	30%	10%	60%	26	9	52
GIU	21	8	2	336	76%	255	3	85	30%	10%	60%	26	9	51
LUG	22	8	2	352	78%	275	3	92	30%	10%	60%	28	9	55
AGO	22	8	2	352	12%	42	3	14	30%	10%	60%	4	1	8
SET	20	8	2	320	79%	253	3	84	30%	10%	60%	25	8	50
OTT	22	8	2	352	80%	282	3	94	30%	10%	60%	28	9	56
NOV	21	8	2	336	81%	272	3	91	30%	10%	60%	27	9	55
DIC	19	8	2	304	82%	249	3	83	30%	10%	60%	25	8	50

## 2021

	Giorni apertura	Ore apertura	Num operatori	Ore mese	% ore lavorate	Ore lavorate	Durata media interventi	Numero interventi	% pronto intervento	% pronto int notturno	% interventi ord	N° diritti pronto int.	N° diritti pronto int. Noct.	N° diritti interv. ord.
GEN	22	8	2	352	83%	292	3	97	30%	10%	60%	29	10	58
FEB	20	8	2	320	84%	269	3	90	30%	10%	60%	27	9	54
MAR	22	8	2	352	84%	296	3	99	30%	10%	60%	30	10	59
APR	19	8	2	304	84%	255	3	85	30%	10%	60%	26	9	51
MAG	22	8	2	352	84%	296	3	99	30%	10%	60%	30	10	59
GIU	21	8	2	336	84%	282	3	94	30%	10%	60%	28	9	56
LUG	22	8	2	352	84%	296	3	99	30%	10%	60%	30	10	59
AGO	22	8	2	352	14%	49	3	16	30%	10%	60%	5	2	10
SET	20	8	2	320	85%	272	3	91	30%	10%	60%	27	9	55
OTT	22	8	2	352	85%	299	3	100	30%	10%	60%	30	10	60
NOV	21	8	2	336	85%	286	3	95	30%	10%	60%	29	10	57
DIC	19	8	2	304	85%	258	3	86	30%	10%	60%	26	9	52

## 2022

	Giorni apertura	Ore apertura	Num operatori	Ore mese	% ore lavorate	Ore lavorate	Durata media interventi	Numero interventi	% pronto intervento	% pronto int notturno	% interventi ord	N° diritti pronto int.	N° diritti pronto int. Noct.	N° diritti interv. ord.
GEN	22	8	2	352	86%	303	3	101	30%	10%	60%	30	10	61
FEB	20	8	2	320	86%	275	3	92	30%	10%	60%	28	9	55
MAR	22	8	2	352	86%	303	3	101	30%	10%	60%	30	10	61
APR	19	8	2	304	86%	261	3	87	30%	10%	60%	26	9	52
MAG	22	8	2	352	86%	303	3	101	30%	10%	60%	30	10	61
GIU	21	8	2	336	86%	289	3	96	30%	10%	60%	29	10	58
LUG	22	8	2	352	86%	303	3	101	30%	10%	60%	30	10	61
AGO	22	8	2	352	16%	56	3	19	30%	10%	60%	6	2	11
SET	20	8	2	320	88%	282	3	94	30%	10%	60%	28	9	56
OTT	22	8	2	352	88%	310	3	103	30%	10%	60%	31	10	62
NOV	21	8	2	336	88%	296	3	99	30%	10%	60%	30	10	59
DIC	19	8	2	304	88%	268	3	89	30%	10%	60%	27	9	53



## 6.2 I costi

A seguire si riporta la previsione dei costi totali da sostenere, suddivisi nelle varie categorie di spesa: costi variabili di produzione e vendita, costi fissi.

...

**RESERVED**

...

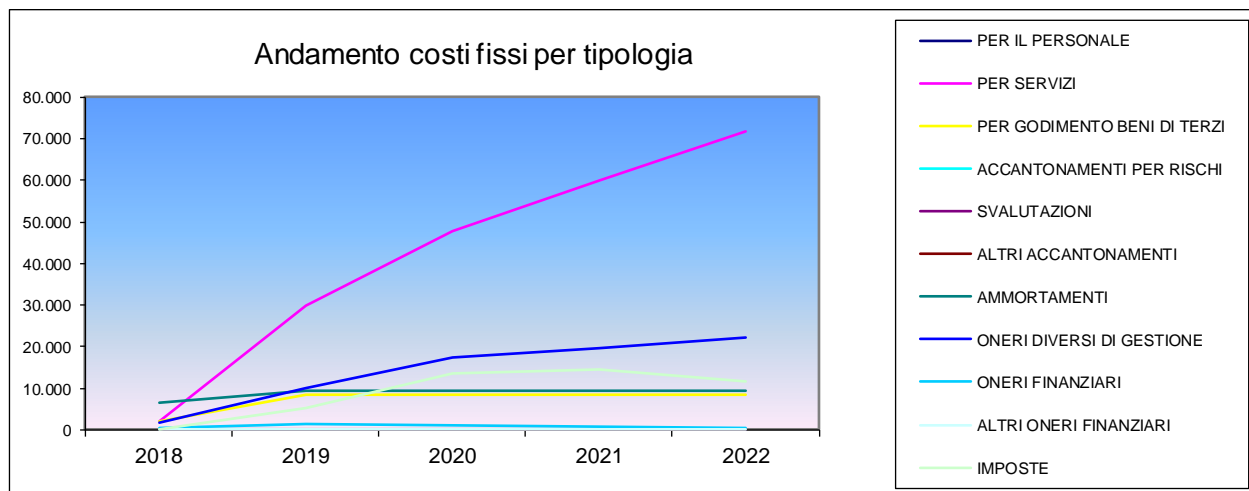




I costi fissi, come sopra ampiamente descritti, ammontano agli importi indicati nella seguente tabella:

**CONTO ECONOMICO DEI COSTI FISSI PER ANNO E TIPOLOGIA**

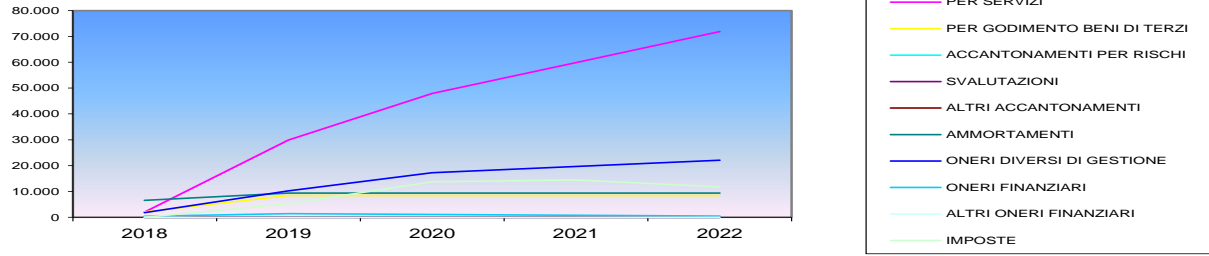
	2018	2019	2020	2021	2022
PER IL PERSONALE	0	0	0	0	0
PER SERVIZI	2.020	29.880	47.880	59.880	71.880
PER GODIMENTO BENI DI TERZI	2.100	8.400	8.400	8.400	8.400
ACCANTONAMENTI PER RISCHI	0	0	0	0	0
SVALUTAZIONI	0	0	0	0	0
ALTRI ACCANTONAMENTI	0	0	0	0	0
AMMORTAMENTI	6.525	9.325	9.325	9.325	9.325
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	1.820	10.180	17.280	19.680	22.080
ONERI FINANZIARI	394	1.392	1.088	773	444
ALTRI ONERI FINANZIARI	0	0	0	0	0
IMPOSTE	0	5.209	13.699	14.456	11.813
<b>TOTALE</b>	<b>12.859</b>	<b>64.386</b>	<b>97.672</b>	<b>112.514</b>	<b>123.941</b>



**CONTO ECONOMICO DEI COSTI FISSI PER ANNO E TIPOLOGIA**

	2018	2019	2020	2021	2022
PER IL PERSONALE	0	0	0	0	0
PER SERVIZI	2.020	29.880	47.880	59.880	71.880
PER GODIMENTO BENI DI TERZI	2.100	8.400	8.400	8.400	8.400
ACCANTONAMENTI PER RISCHI	0	0	0	0	0
SVALUTAZIONI	0	0	0	0	0
ALTRI ACCANTONAMENTI	0	0	0	0	0
AMMORTAMENTI	6.525	9.325	9.325	9.325	9.325
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	1.820	10.180	17.280	19.680	22.080
ONERI FINANZIARI	394	1.392	1.088	773	444
ALTRI ONERI FINANZIARI	0	0	0	0	0
IMPOSTE	0	5.209	13.699	14.456	11.813
<b>TOTALE</b>	<b>12.859</b>	<b>64.386</b>	<b>97.672</b>	<b>112.514</b>	<b>123.941</b>

**Andamento costi fissi per tipologia**



### 6.3 Stima degli investimenti

Illustrare gli investimenti materiali ed immateriali che si ritiene necessario effettuare per la realizzazione della Business Idea. Nella tabella sotto riportata sono indicate anche le modalità di ammortamento e le quote di amm.to accantonate nei cinque anni.

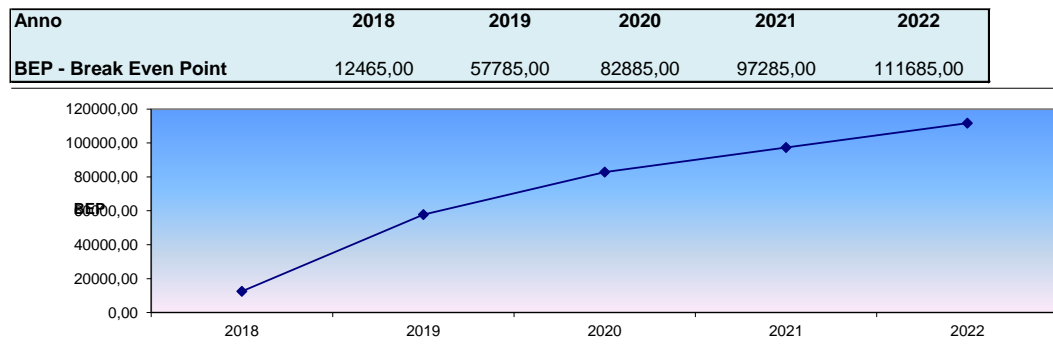
- Gli investimenti in beni materiali ed immateriali che si ritiene necessario effettuare consistono nella costituzione della società, la sistemazione del negozio e del magazzino, in particolare per quanto riguarda l'impianto elettrico, le attrezzature, un PC portatile con multifunzione e software e due furgoni

Nella tabella seguente è riportato il dettaglio degli investimenti da effettuare con indicazione della data di acquisizione, modalità e importo degli ammortamenti.

	DESCRIZIONE BENI	TIPO	SPESA	Data acquisto	ANNO INV	AMM ANT	% AMM.TO	1° QUOTA	AMM.TO 2018	AMM.TO 2019	AMM.TO 2020	AMM.TO 2021	AMM.TO 2022	TOT AMM.TO
1	Costituzione società	M	3.500,00	15/09/2018	2018	Ordinario	20,00%	100%	700	700	700	700	700	3.500
2	Impianto aria cond. 2 split	M	2.500,00	30/09/2018	2018	Ordinario	15,00%	100%	375	375	375	375	375	1.875
3	Opere murarie	M	2.500,00	30/09/2018	2018	Ordinario	15,00%	100%	375	375	375	375	375	1.875
4	Imp. elettrico e illuminaz.	M	2.500,00	30/09/2018	2018	Ordinario	15,00%	100%	375	375	375	375	375	1.875
5	Attrezzature varie	M	8.000,00	30/09/2018	2018	Ordinario	15,00%	100%	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	6.000
6	Furgone	M	14.000,00	30/09/2018	2018	Ordinario	20,00%	100%	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	14.000
7	PC, multifunzione e software	M	1.400,00	30/09/2018	2018	Ordinario	20,00%	100%	280	280	280	280	280	1.400
8	Arredi ufficio e magazzino	M	2.800,00	30/09/2018	2018	Ordinario	15,00%	100%	420	420	420	420	420	2.100
9	Secondo furgone	M	14.000,00	30/06/2019	2019	Ordinario	20,00%	100%		2.800	2.800	2.800	2.800	11.200
10								100%						0
11								100%						0
12								100%						0
13								100%						0
14								100%						0
15								100%						0
16								100%						0
17								100%						0
18								100%						0
19								100%						0
20								100%						0
21								100%						0
22								100%						0
23								100%						0
24								100%						0
25								100%						0

## 6.4 Analisi del punto di pareggio

Secondo le nostre previsioni vi è un'alta probabilità di attuabilità del progetto con un raggiungimento del break even point già al secondo esercizio di attività. Come si evince dal confronto tra il fatturato di pareggio ed il livello dei ricavi negli scenari pessimistico ed ottimistico elaborati, il punto di pareggio viene raggiunto comunque già al secondo esercizio.



Per facilità di lettura riportiamo il volume dei ricavi realisticamente previsti:

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
<b>TOTALI</b>	6.460	78.895	134.122	150.920	155.516

I ricavi determinati nello scenario ottimistico con un incremento dei volumi di vendita del 10 %, di produzione del 10 % e dei prezzi di vendita del 0 %:

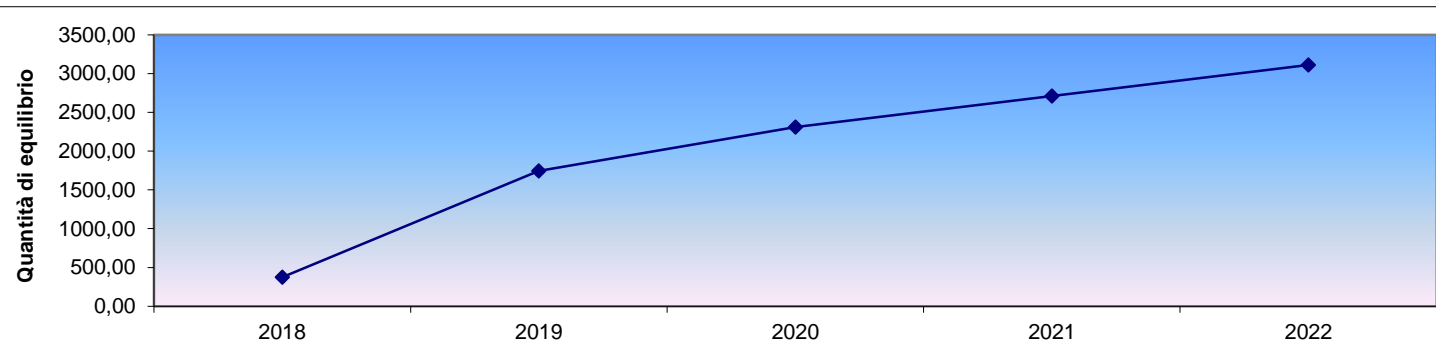
Anno	2018	2019	2020	2021	2022
<b>TOTALI</b>	7.106	86.785	147.534	166.012	171.068

E i ricavi determinati nello scenario pessimistico con un decremento dei volumi di vendita del 10 %, di produzione del 10 % e dei prezzi di vendita del 10 %:

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
<b>TOTALI</b>	5.233	63.905	108.639	122.245	125.968

A completamento dell'analisi del punto di pareggio indichiamo le quantità di equilibrio necessarie al raggiungimento del B.E.P.:

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
Quantità di equilibrio	376,27	1744,65	2308,78	2709,95	3111,06



## 6.5 Il fabbisogno finanziario

Questa sezione è importantissima sia per il management che deve valutare se ha le risorse finanziarie sufficienti a realizzare l'idea di business sia per gli investitori e finanziatori che devono valutare se l'investimento potrà avere un ritorno e se l'azienda sarà in grado di far fronte al pagamento delle rate. Andrà inoltre illustrato come l'azienda intende sopperire al proprio fabbisogno finanziario e cioè se tramite capitale proprio oppure tramite capitale o finanziamenti di terzi.

Il ricorso a finanziamenti bancari (o di terzi) ammonta ad € 40.000 e verrà restituito in 5 anni al tasso fisso del 4 % come indicato nelle seguenti tabelle.

MUTUO 1	40.000,00	30/09/2018
MUTUO 2		
MUTUO 3		
MUTUO 4		
MUTUO 5		

### MUTUO 1

Importo acquisto	40.000,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	40.000,00
Tasso	4,00%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	60
Data acquisto	30/09/18
Anticipo	0,00
<b>RATA MUTUO</b>	736,66
<b>TOTALE RATE</b>	44.199,65
Debito già pagato	

	2018	2019	2020	2021	2022
GEN	0	737	737	737	737
FEB	0	737	737	737	737
MAR	0	737	737	737	737
APR	0	737	737	737	737
MAG	0	737	737	737	737
GIU	0	737	737	737	737
LUG	0	737	737	737	737
AGO	0	737	737	737	737
SET	0	737	737	737	737
OTT	737	737	737	737	737
NOV	737	737	737	737	737
DIC	737	737	737	737	737

### MUTUO 2

Importo acquisto	0,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	0,00
Tasso	0,00%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	12
Data acquisto	00/01/00
Anticipo	0,00
<b>RATA MUTUO</b>	0,00
<b>TOTALE RATE</b>	0,00
Debito già pagato	

	2018	2019	2020	2021	2022
GEN	0	0	0	0	0
FEB	0	0	0	0	0
MAR	0	0	0	0	0
APR	0	0	0	0	0
MAG	0	0	0	0	0
GIU	0	0	0	0	0
LUG	0	0	0	0	0
AGO	0	0	0	0	0
SET	0	0	0	0	0
OTT	0	0	0	0	0
NOV	0	0	0	0	0
DIC	0	0	0	0	0

I flussi finanziari in uscita sono attribuibili ai costi variabili, ai costi fissi (inclusi oneri finanziari e imposte), al rientro dei finanziamenti accesi e alla gestione degli investimenti. Di seguito riportiamo il dettaglio mensile, anno per anno, dei flussi in uscita:

CASH FLOW TOTALE COSTI						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOTALI
GEN	0	5.217	7.517	8.717	9.917	
FEB	0	4.317	6.517	7.717	8.917	
MAR	0	4.417	6.617	7.817	9.017	
APR	0	5.217	7.417	8.617	9.817	
MAG	0	4.517	6.617	7.817	9.017	
GIU	0	18.417	11.726	21.416	23.373	
LUG	0	5.517	7.517	8.717	9.917	
AGO	0	4.517	6.517	7.717	8.917	
SET	37.200	4.617	6.617	7.817	9.017	
OTT	2.617	5.417	7.417	8.617	9.817	
NOV	2.817	4.617	6.617	7.817	9.017	
DIC	2.717	4.517	6.517	7.717	8.917	
TOT	45.350	71.300	87.609	110.499	125.656	440.414

CASH FLOW COSTI VARIABILI						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOTALI
GEN	0	0	0	0	0	
FEB	0	0	0	0	0	
MAR	0	0	0	0	0	
APR	0	0	0	0	0	
MAG	0	0	0	0	0	
GIU	0	0	0	0	0	
LUG	0	0	0	0	0	
AGO	0	0	0	0	0	
SET	0	0	0	0	0	
OTT	0	0	0	0	0	
NOV	0	0	0	0	0	
DIC	0	0	0	0	0	
TOT	0	0	0	0	0	0

CASH FLOW INVESTIMENTI						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOTALI
GEN	0	737	737	737	737	
FEB	0	737	737	737	737	
MAR	0	737	737	737	737	
APR	0	737	737	737	737	
MAG	0	737	737	737	737	
GIU	0	14.737	737	737	737	
LUG	0	737	737	737	737	
AGO	0	737	737	737	737	
SET	37.200	737	737	737	737	
OTT	737	737	737	737	737	
NOV	737	737	737	737	737	
DIC	737	737	737	737	737	
TOT	39.410	22.840	8.840	8.840	8.840	88.770

CASH FLOW SPESE GESTIONE						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOTALI
GEN	0	4.480	6.780	7.980	9.180	
FEB	0	3.580	5.780	6.980	8.180	
MAR	0	3.680	5.880	7.080	8.280	
APR	0	4.480	6.680	7.880	9.080	
MAG	0	3.780	5.880	7.080	8.280	
GIU	0	3.680	10.989	20.679	22.636	
LUG	0	4.780	6.780	7.980	9.180	
AGO	0	3.780	5.780	6.980	8.180	
SET	0	3.880	5.880	7.080	8.280	
OTT	1.880	4.680	6.680	7.880	9.080	
NOV	2.080	3.880	5.880	7.080	8.280	
DIC	1.980	3.780	5.780	6.980	8.180	
TOT	5.940	48.460	78.769	101.659	116.816	234.828

Il fabbisogno finanziario per l'impianto, la gestione dell'attività e la produzione, dettagliatamente indicato nella tabella riassuntiva "Cash flow totale costi" sarà soddisfatto attraverso le entrate derivanti dalla vendita dei prodotti e servizi, dal capitale sociale inizialmente versato e attraverso l'accensione di un mutuo come sopra descritto (*modificare la descrizione sulla base della reale situazione*).

I flussi di cassa in entrata sono illustrati nella tabella seguente e sono costituiti dagli incassi relativi alle vendite effettuate e dall'accensione dei mutui bancari.

Sempre nella tabella successiva sono riportati i singoli flussi mensili generati dalla gestione, gli eventuali finanziamenti soci e, infine, il più importante e significativo "Cash flow saldi totali" che rappresenta il "conto corrente" dell'azienda e cioè la liquidità disponibile mese per mese per ognuno dei cinque anni.

FINANZIAMENTI SOCI						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOT
GEN						
FEB						
MAR						
APR						
MAG						
GIU						
LUG						
AGO						
SET						
OTT						
NOV						
DIC						
TOT	0	0	0	0	0	0
TOT FIN	0	0	0	0	0	0

CASH FLOW SALDI TOTALI						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOT
GEN	0	9.773	22.286	70.472	110.224	
FEB	0	9.697	26.212	75.641	114.480	
MAR	0	10.710	31.370	82.005	119.964	
APR	0	10.888	34.433	85.630	122.644	
MAG	0	13.357	40.275	91.994	128.128	
GIU	0	2.390	40.790	84.044	118.611	
LUG	0	5.483	46.447	89.509	123.196	
AGO	0	2.522	41.908	84.160	116.972	
SET	5.300	6.120	47.359	89.370	121.421	
OTT	11.738	10.013	53.409	95.076	126.431	
NOV	11.142	14.577	59.819	100.974	131.595	
DIC	11.110	18.705	65.218	105.639	135.499	

CASH FLOW SALDI MENSILI						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOT
GEN	0	-1.337	3.581	5.253	4.584	
FEB	0	-77	3.925	5.169	4.256	
MAR	0	1.013	5.158	6.364	5.484	
APR	0	178	3.063	3.624	2.679	
MAG	0	2.468	5.841	6.364	5.484	
GIU	0	-10.967	515	-7.950	-9.517	
LUG	0	3.093	5.656	5.464	4.584	
AGO	0	-2.962	-4.539	-5.349	-6.224	
SET	5.300	3.598	5.451	5.210	4.449	
OTT	6.438	3.893	6.049	5.705	5.009	
NOV	-597	4.563	6.410	5.898	5.164	
DIC	-32	4.128	5.399	4.665	3.904	
TOT	11.110	7.595	46.513	40.421	29.860	135.499

CASH FLOW ENTRATE						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOT
GEN	0	3.880	11.098	13.970	14.501	
FEB	0	4.240	10.442	12.886	13.173	
MAR	0	5.430	11.775	14.181	14.501	
APR	0	5.395	10.480	12.241	12.496	
MAG	0	6.985	12.458	14.181	14.501	
GIU	0	7.450	12.241	13.466	13.856	
LUG	0	8.610	13.173	14.181	14.501	
AGO	0	1.555	1.978	2.368	2.693	
SET	42.500	8.215	12.068	13.027	13.466	
OTT	9.055	9.310	13.466	14.322	14.826	
NOV	2.220	9.180	13.027	13.715	14.181	
DIC	2.685	8.645	11.916	12.382	12.821	
TOT	56.460	78.895	134.122	150.920	155.516	575.913



## IL RENDICONTO FINANZIARIO

Si riporta di seguito il rendiconto finanziario su base annua relativo ai cinque anni di riferimento del business plan.

	2018	2019	2020	2021	2022
Reddito operativo	-6.005	21.110	51.237	53.635	43.831
Ammortamenti	6.525	9.325	9.325	9.325	9.325
Accantonamento TFR	0	0	0	0	0
<b>AUTOFINANZIAMENTO OPERATIVO</b>	<b>520</b>	<b>30.435</b>	<b>60.562</b>	<b>62.960</b>	<b>53.156</b>
Variazione rimanenze finali	0	0	0	0	0
Variazione crediti	0	0	0	0	0
Aumento ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0
Variazione debiti	7.448	5.512	8.806	1.086	-4.519
Variazione ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0
<b>FLUSSO DI CASSA OPERATIVO</b>	<b>7.968</b>	<b>35.947</b>	<b>69.368</b>	<b>64.046</b>	<b>48.637</b>
Prelievo riserve disponibili					
Aumenti di capitale e versamenti a riserva	10.000	0	0	0	0
Accantonamenti	0	0	0	0	0
Variazione mutui e debiti a lungo termine	30.736	-7.752	-8.067	-8.396	-6.521
Variazione investimenti	-37.200	-14.000	0	0	0
Variazione immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
Liquidazione TFR	0	0	0	0	0
<b>FLUSSO DI CASSA OPERATIVO E PATRIMONIALE</b>	<b>11.504</b>	<b>14.196</b>	<b>61.301</b>	<b>55.650</b>	<b>42.116</b>
Gestione finanziaria	-394	-1.392	-1.088	-773	-444
Gestione straordinaria	0	0	0	0	0
Imposte	0	-5.209	-13.699	-14.456	-11.813
<b>FLUSSO DI CASSA TOTALE</b>	<b>11.110</b>	<b>7.595</b>	<b>46.513</b>	<b>40.421</b>	<b>29.860</b>

A completamento dell'analisi finanziaria si riporta l'analisi dei flussi nello scenario pessimistico, con le variazioni viste precedentemente, per individuare eventuali momenti critici.

*Descrivere le soluzioni prospettate per far fronte a situazioni di carenza di liquidità che si potrebbero verificare nel caso lo scenario pessimistico dovesse realizzarsi.*

## FLUSSI FINANZIARI - SCENARIO PESSIMISTICO:

FINANZIAMENTI SOCI						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOT
GEN	0	0	0	0	0	0
FEB	0	0	0	0	0	0
MAR	0	0	0	0	0	0
APR	0	0	0	0	0	0
MAG	0	0	0	0	0	0
GIU	0	0	0	0	0	0
LUG	0	0	0	0	0	0
AGO	0	0	0	0	0	0
SET	0	0	0	0	0	0
OTT	0	0	0	0	0	0
NOV	0	0	0	0	0	0
DIC	0	0	0	0	0	0
TOT	0	0	0	0	0	0
TOT FIN	0	0	0	0	0	0

CASH FLOW SALDI TOTALI						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOT
GEN	0	7.809	3.960	30.025		47.248
FEB	0	6.926	5.902	32.746		49.002
MAR	0	6.908	8.823	36.416		51.731
APR	0	6.061	9.895	37.715		52.036
MAG	0	7.203	13.369	41.385		54.765
GIU	0	-5.180	15.468	37.123		49.769
LUG	0	-3.722	18.621	39.893		51.599
AGO	0	-6.979	13.707	34.094		44.863
SET	5.300	-4.942	16.865	36.830		46.754
OTT	11.443	-2.817	20.356	39.814		48.946
NOV	10.424	2	24.291	43.106		51.416
DIC	9.883	2.488	27.426	45.419		52.885
TOT						

CASH FLOW SALDI MENSILI						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOT
GEN	0	-2.074	1.473	2.599	1.829	
FEB	0	-882	1.941	2.721	1.753	
MAR	0	-18	2.921	3.670	2.729	
APR	0	-847	1.072	1.299	305	
MAG	0	1.141	3.474	3.670	2.729	
GIU	0	-12.382	2.098	-4.262	-4.996	
LUG	0	1.457	3.153	2.770	1.829	
AGO	0	-3.257	-4.914	-5.799	-6.735	
SET	5.300	2.037	3.158	2.735	1.891	
OTT	6.143	2.124	3.491	2.984	2.192	
NOV	-1.018	2.819	3.935	3.292	2.470	
DIC	-542	2.486	3.135	2.313	1.468	
TOT	9.883	-7.395	24.939	17.993	7.466	52.885

CASH FLOW ENTRATE						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOT
GEN	0	3.143	8.989	11.316		11.746
FEB	0	3.434	8.458	10.438		10.670
MAR	0	4.398	9.538	11.487		11.746
APR	0	4.370	8.489	9.915		10.122
MAG	0	5.658	10.091	11.487		11.746
GIU	0	6.035	9.915	10.907		11.223
LUG	0	6.974	10.670	11.487		11.746
AGO	0	1.260	1.602	1.918		2.181
SET	42.500	6.654	9.775	10.552		10.907
OTT	8.760	7.541	10.907	11.601		12.009
NOV	1.798	7.436	10.552	11.109		11.487
DIC	2.175	7.002	9.652	10.029		10.385
TOT	55.233	63.905	108.639	122.245	125.968	475.990

## 6.6 Bilancio previsionale

Il bilancio previsionale è riportato in forma CEE ma nel Budget analitico allegato sono riportati anche i conti economici e gli stati patrimoniali riclassificati.

Il periodo preso in esame è di cinque anni e, vista la probabilità che si verifichino scostamenti rispetto a quanto realisticamente previsto sono stati costruiti anche due scenari alternativi: uno pessimistico ed uno ottimistico con le seguenti variazioni:

### VARIAZIONI SCENARIO OTTIMISTICO

Variazione % produzione	10,00%
Variazione % volumi di vendita	10,00%
Variazione % prezzi di vendita	0,00%
Variazione % costi fissi	0,00%

### VARIAZIONI SCENARIO PESSIMISTICO

Variazione % produzione	-10,00%
Variazione % volumi di vendita	-10,00%
Variazione % prezzi di vendita	-10,00%
Variazione % costi fissi	0,00%

## 6.6.1 Bilancio CEE previsionale - Scenario realistico:

*Inserire qui eventuali commenti alla situazione patrimoniale..*

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>STATO PATRIMONIALE ATTIVO</b>					
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	10.000	0	0	0	0
<b>B) IMMOBILIZZAZIONI</b>					
<b>I. IMMATERIALI</b>					
- (Ammortamenti)	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	0	0	0	0	0
<b>II. MATERIALI</b>					
- (Ammortamenti)	37.200	51.200	51.200	51.200	51.200
- (Svalutazioni)	6.525	15.850	25.175	34.500	43.825
Valore netto immobilizzazioni materiali	30.675	35.350	26.025	16.700	7.375
<b>III. FINANZIARIE</b>					
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
Totale immobilizzazioni	30.675	35.350	26.025	16.700	7.375
<b>C) Attivo circolante</b>					
<b>I. Rimanenze</b>					
<b>II. Crediti</b>					
- entro 12 mesi	0	0	0	0	0
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0
Totale crediti	0	0	0	0	0
III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0
- (svalutazione di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni)	0	0	0	0	0
Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0
IV. Disponibilità liquide	11.110	18.705	65.218	105.639	135.499
Totale attivo circolante	11.110	18.705	65.218	105.639	135.499
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>41.785</b>	<b>54.055</b>	<b>91.243</b>	<b>122.339</b>	<b>142.874</b>
<b>STATO PATRIMONIALE PASSIVO</b>					
<b>A) Patrimonio netto</b>					
<b>I. Capitale</b>					
II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	0	0	0	0
III. Riserva di rivalutazione	0	0	0	0	0
IV. Riserva legale	0	0	725	2.548	4.468
V. Riserva per azioni proprie in portafoglio	0	0	0	0	0
VI. Riserve statutarie	0	0	0	0	0
VII. Altre riserve	0	0	0	0	0
VIII. Utili (perdite) portati a nuovo	0	-6.399	7.385	42.012	78.498
IX. Utile (perdita) d'esercizio	-6.399	14.509	36.450	38.406	31.575
Totale patrimonio netto	3.601	18.110	54.560	92.966	124.541
<b>B) Fondi per rischi e oneri</b>					
<b>C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato</b>					
<b>D) Debiti</b>					
- entro 12 mesi	7.448	12.960	21.766	22.852	18.333
- oltre 12 mesi	30.736	22.984	14.917	6.521	0
Totale debiti	38.184	35.945	36.683	29.373	18.333
E) Ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>41.785</b>	<b>54.055</b>	<b>91.243</b>	<b>122.339</b>	<b>142.874</b>

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>A) VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>6.460</b>	<b>78.895</b>	<b>134.122</b>	<b>150.920</b>	<b>155.516</b>
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	6.460	78.895	134.122	150.920	155.516
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finiti					
3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione					
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni					
5) Altri ricavi e proventi (con separata indicazione dei contributi in conto esercizio)	0	0	0	0	0
<b>B) COSTI DELLA PRODUZIONE</b>	<b>12.465</b>	<b>57.785</b>	<b>82.885</b>	<b>97.285</b>	<b>111.685</b>
6) Per materie prime	0	0	0	0	0
7) Per servizi	2.020	29.880	47.880	59.880	69.880
8) Per godimento di beni di terzi	2.100	8.400	8.400	8.400	8.400
9) Per il personale	0	0	0	0	0
a) salari e stipendi	0	0	0	0	0
b) oneri sociali	0	0	0	0	0
c) trattamento di fine rapporto	0	0	0	0	0
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	0	0	0	0	0
10) Ammortamento e svalutazioni	6.525	9.325	9.325	9.325	9.325
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	0	0	0	0	0
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	6.525	9.325	9.325	9.325	9.325
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
d) svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	0	0	0	0	0
11) Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	0	0	0	0	0
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	1.820	10.180	17.280	19.680	22.080
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
<b>A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)</b>	<b>-6.005</b>	<b>21.110</b>	<b>51.237</b>	<b>53.635</b>	<b>43.831</b>
<b>C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI</b>	<b>-394</b>	<b>-1.392</b>	<b>-1.088</b>	<b>-773</b>	<b>-444</b>
15) Proventi da partecipazioni (con separata indicazione di quelli relativi a imprese controllate e collegate)	0	0	0	0	0
16) Altri proventi finanziari					
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni					
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni					
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
d) proventi diversi dai precedenti					
17) Interessi e altri oneri finanziari	394	1.392	1.088	773	444
<b>D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
18) Rivalutazioni	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni					
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni					
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
19) Svalutazioni:	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni	0	0	0	0	0
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
<b>E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
20) Proventi	0	0	0	0	0
21) Oneri	0	0	0	0	0
<b>A-B+/-C+/-D+/-E (risultato prima delle imposte)</b>	<b>-6.399</b>	<b>19.718</b>	<b>50.149</b>	<b>52.862</b>	<b>43.387</b>
22) Imposte sul reddito di esercizio	0	5.209	13.699	14.456	11.813
<b>Utile (perdita) dell'esercizio</b>	<b>-6.399</b>	<b>14.509</b>	<b>36.450</b>	<b>38.406</b>	<b>31.575</b>
Riserva legale	0	725	1.822	1.920	1.579
Utile distribuibile	-6.399	7.385	42.012	78.498	108.494
Utile distribuito					
Utile (perdita) portato a nuovo	-6.399	13.784	34.627	36.486	29.996

Conto economico previsionale – situazione reale.

Inserire qui eventuali commenti al conto economico previsionale

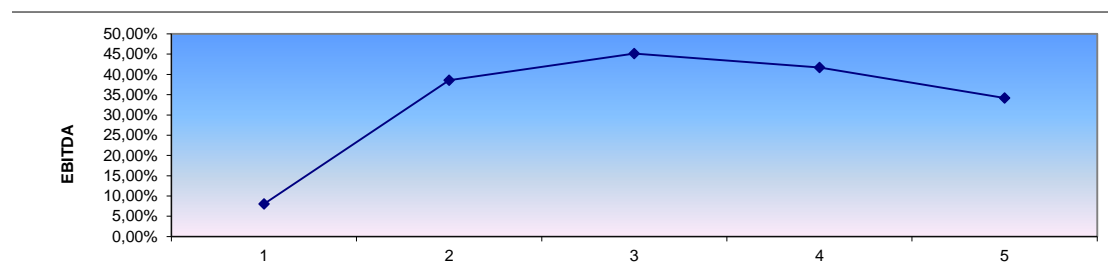
RESERVED

## 6.6.4 La redditività aziendale

Sulla base di alcuni indici di bilancio valutiamo la redditività aziendale.

Come primo passo esaminiamo il risultato della gestione caratteristica o risultato operativo e lo facciamo attraverso l'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) che rappresenta l'utile prima degli interessi passivi, imposte e ammortamenti su beni rapportato al fatturato di esercizio. Possiamo valutare il risultato confrontandolo con la tabella di raffronto a lato.

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
EBITDA	-4,15%	35,05%	43,53%	40,69%	33,61%



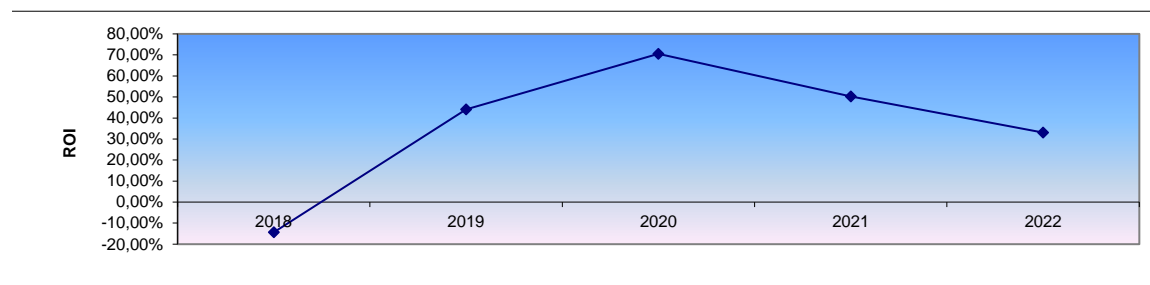
### RISULTATI

	Industria	Gr. Distrib.	Distr. Dett.	Servizi
Scarso	< 10%	< 3%	<1%	<15%
Discreto	10% - 15%	3% - 8%	1% - 6%	15% - 20%
Buono	15% - 20%	8% - 13%	6% - 11%	20% - 25%
Ottimo	> 20%	> 13%	> 11%	> 25%

Per ritenere tale valore soddisfacente si rende necessario un termine di riferimento che esprima la reale dimensione dell'impresa, il valore che esprime al meglio la reale dimensione dell'azienda è il totale degli impieghi e pertanto dal confronto tra risultato operativo e totale capitale investito si determina il R.O.I. che è l'abbreviazione di "Return on investments".

A fianco del grafico è riportato il costo percentuale dei finanziamenti esterni da raffrontare con i valori del ROI.

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
ROI - Return on investment	-14,37%	44,05%	70,53%	50,22%	33,05%



### RISULTATI

Il ROI deve essere superiore al costo percentuale dei finanziamenti esterni utilizzati per dar vita al capitale investito onde valutare la convenienza o meno di un ulteriore indebitamento allo scopo di sviluppare l'attività aziendale. Di seguito il costo % dei fin. esterni:

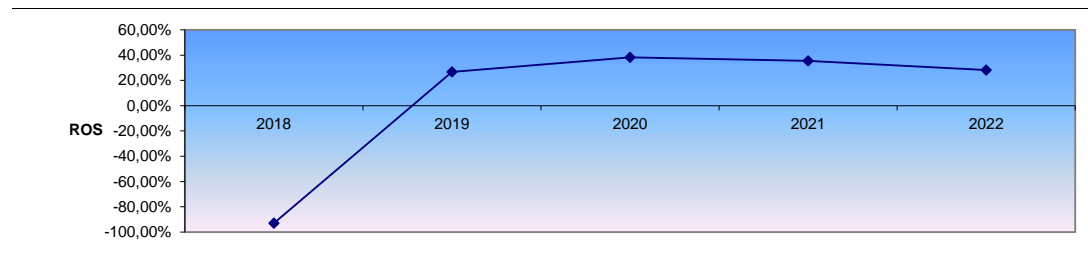
	2018	2019	2020	2021	2022
Costo % dei fin. esterni	1,03%	3,76%	3,00%	2,34%	1,86%

Se i capitali investiti nella gestione caratteristica dell'azienda fruttano più di quanto è il costo che la stessa sostiene per il loro approvvigionamento, l'azienda può procurarsi capitali presso terzi, investirli nella propria gestione tipica ottenendo un rendimento di ritorno superiore al loro costo.

In questi casi è conveniente per l'azienda incrementare il proprio indebitamento in quanto la redditività della gestione tipica consente di remunerare il capitale di terzi e il rimanente, costituisce l'utile. Facendo leva sui capitali dei finanziatori l'azienda può dunque migliorare la redditività del capitale dei soci.

Il ROI dipende da altre due grandezze: il ROS (redditività delle vendite) e la "Rotazione del capitale investito". Al migliorare di questi due indici migliorerà la redditività aziendale.

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
ROS	-92,96%	26,76%	38,20%	35,54%	28,18%

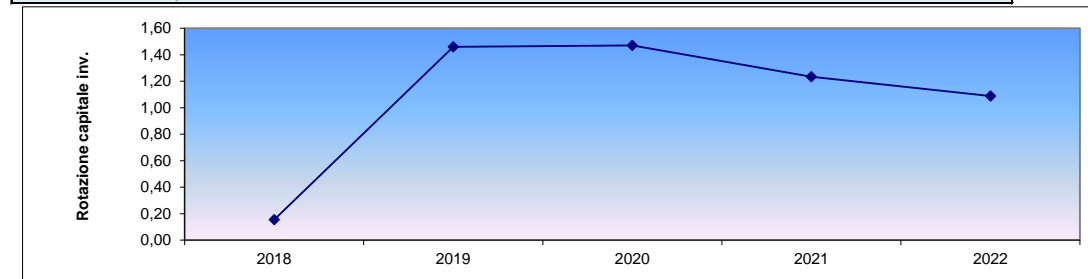


#### RISULTATI

	Industria	Commercio
Scarso		
Discreto		
Buono	6% - 7%	3% - 4%
Ottimo	> 8%	> 5%

Il ROS rappresenta la remuneratività dei ricavi, indica cioè quanto reddito operativo scaturisce da ogni unità di ricavo ed è dato dal rapporto tra reddito operativo e fatturato. In altre parole esprime la quota di ricavo residua dopo la copertura dei costi relativi alla gestione caratteristica.

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
Indice di rotaz. del capitale inv.	0,15	1,46	1,47	1,23	1,09



#### RISULTATI

Scarso	< 0,50
Discreto	tra 0,50 e 1
Buono	tra 1 e 2
Ottimo	> 2

Il tasso di rotazione del capitale investito mette in relazione il volume delle vendite con le dimensioni aziendali. Questo indice ha un duplice significato, economico e finanziario: da un punto di vista finanziario, l'indice di rotazione esprime la velocità di ritorno, tramite le vendite, dei capitali (liquidità, crediti, rimanenze, immobilizzazioni) investiti nella gestione; da un punto di vista economico l'indice riflette l'efficienza delle scelte in termini di sfruttamento della capacità produttiva (politica delle scorte, crediti verso la clientela) e delle scelte di struttura produttiva.

Un ROI non elevato può essere causato dal basso livello della rotazione del capitale investito e quindi occorre intervenire per aumentare la capacità produttiva in parte non utilizzata.

## 7. Conclusioni dell'imprenditore

*Riportare le conclusioni tratte dall'imprenditore a seguito delle ipotesi e ragionamenti fatti nel corso della redazione del B.P. e dei risultati ottenuti. Ad esempio:*

Sulla base delle motivazioni riportate nel corso del presente Business Plan e delle stime economiche e finanziarie illustrate si ritiene che l'apertura della nuova società di servizi idraulici sia un buon investimento per i due soci ed un impiego sicuro e remunerativo per finanziatori esterni quale, ad esempio, la banca che ci concederà il mutuo chirografario richiesto.

## 8. Clausola di riservatezza:

Il sottoscritto ..... In qualità di legale rappresentante di ..... si impegna ed obbliga a garantire la riservatezza, a non utilizzare per scopi personali e a non rendere disponibili o comunque diffondere o divulgare a terzi, i dati le idee e/o le informazioni di natura economica, commerciale e/o tecnica (know how) comunicati con il presente business plan.

Per accettazione

## 9. Privacy

Si autorizza ..... al trattamento dei dati personali riportati nel presente Business Plan ai sensi del D. L. 30 giugno 2003 n. 196 e successive modificazioni

Luogo e data, ..... Firma .....