

Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento

# LA NOSTRA IDEA DI BUSINESS: COSTRUIAMO UN BUSINESS PLAN



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI DELLA  
**TUSCIA**

DIPARTIMENTO  
DI ECONOMIA, INGEGNERIA,  
SOCIETÀ E IMPRESA

# La nostra idea di business: costruiamo un business plan

*a cura di Michela Piccarozzi e Cecilia Silvestri*

## Descrizione del progetto e obiettivi formativi

Il Progetto proposto ha come oggetto l'analisi della tematica di creazione d'impresa incentrata prevalentemente sulla comprensione e costruzione del documento del Business Plan (o Piano industriale).

La creazione d'impresa rappresenta un processo complesso che tocca vari ambiti tematici tipici dell'economia, della gestione aziendale, del diritto e della finanza. Ogni fase pone all'aspirante imprenditore problemi particolari, ognuno dei quali deve essere affrontato e risolto razionalmente, ma anche in modo creativo.

L'obiettivo prefissato è quello di fornire una informazione sintetica sul percorso di creazione d'impresa, dal concepimento dell'idea alla sua realizzazione toccando i principali concetti e strumenti tipici del business planning.

Gli studenti avranno così modo di conoscere ed affrontare alcuni temi fondamentali per l'aspirante manager e cimentarsi in maniera originale con una nuova realtà.

## Principali temi affrontati

Le tematiche ed i concetti affrontati permetteranno allo studente di avere una sintetica panoramica sul tema della creazione di impresa.

Partendo dal concetto di bisogno umano e soddisfazione di questo tramite un prodotto e/o servizio si andranno a sottolineare i funzionamenti dei principali rapporti economici (Stato, società, Enti pubblici, consumatori finali etc..) per comprendere il contesto di riferimento in cui si opera.

Successivamente si toccheranno i temi legati strettamente alla gestione societaria:

- L'azienda e l'impresa: due concetti a confronto;
- Il funzionamento aziendale: organi e funzioni principali;
- La struttura aziendale (organigramma, mansionigramma).

Data questa premessa si potrà passare all'analisi dell'idea imprenditoriale e alla definizione degli aspetti chiave per la costruzione del Business Plan:

- Come nasce l'idea (mission e vision aziendale);
- Il servizio/prodotto offerto;
- Il mercato di riferimento (clienti, concorrenti, fornitori);

- Le normative societarie e del mercato;
- L'analisi di marketing (immagine, logo, pubblicità etc...)
- Il piano economico finanziario e le risorse necessarie (con brevi cenni sui concetti di costi aziendali, finanziamenti, copertura del fabbisogno etc.)

## **Modalità di realizzazione e strumenti**

Il Progetto si divide in due fasi: nella prima si affronteranno tutti i temi sopra menzionati tramite lezione frontale interattiva con gli studenti e attività di gruppo.

Al termine della lezione verrà consegnato il materiale didattico e lo schema del progetto da realizzare.

Le date concordate (presso la sede Deim, via del paradiso, n. 47) sono:

- Lezione frontale "il Business Plan" e presentazione lavoro da svolgere n. \_\_\_\_\_ ore;
- Presentazione finale – Presentazione lavori con commissione e modalità concordate.

La capienza dell'aula magna è di circa 150 persone.

L'incontro finale di presentazione e conclusione dei lavori è fissato per il

\_\_\_\_\_ presso la sede del Dipartimento. (4 ore ciascuna giornata).

Le ore di lavoro complessivo presso la sede del Dipartimento saranno \_\_\_\_.

Gli studenti potranno organizzarsi in gruppi (massimo 5-6 componenti).

Il progetto prevede l'utilizzo del pacchetto Office per la realizzazione dell'elaborato (Word, Power Point, Excel) e di alcune fonti on line per l'analisi del mercato e dei principali componenti descrittivi del piano industriale.

I Dettagli del lavoro da presentare sono esposti nell'allegato 2 al presente documento.

**Docente referente:** Michela Piccarozzi [piccarozzi@unitus.it](mailto:piccarozzi@unitus.it)

## **Docenti coinvolti e tempistiche**

Gli studenti saranno affiancati da un tutor Universitario ed uno Scolastico. I tutor individuati sono:

Per l'università: Dott.ssa Piccarozzi, Dott.ssa Silvestri;

Per l'Istituto: saranno comunicati prima di ciascun incontro

Al termine del Progetto i ragazzi esporranno i risultati conseguiti ed i lavori prodotti davanti ad una Commissione composta da docenti universitari.

La lezione potrà essere concordata tra i tutor coinvolti e svolgersi presso la sede universitaria o quella scolastica.

Il secondo incontro, con l'esposizione dei lavori, verrà fissato sempre in relazione alle manifestate esigenze scolastiche ed universitarie.

**Per il Dipartimento Deim**

---

---

**Per l'Istituto**

IL DIRIGENTE SCOLASTICO

## ALLEGATO 1 – Esempio di materiale didattico utilizzato

### I bisogni dell'uomo

Tramite il lavoro, l'uomo adatta e trasforma le risorse che trova in natura per soddisfare i propri bisogni.

**primari**  
**secondari**

### ...ma di cosa parliamo?

## L'AZIENDA

insieme delle strutture e del personale impegnati nella produzione di beni e servizi →

**cos'è?**

### ...ma di cosa parliamo?

## L'IMPRESA

forma organizzativa attraverso cui le attività di una o più aziende vengono coordinate e finalizzate a obiettivi economici → **chi comanda qui?**

### IL PIANO INDUSTRIALE o BUSINESS PLAN

Strumento operativo che esplicita tutti gli elementi che compongono qualunque progetto imprenditoriale al fine di:

- ✓ **Pianificarli;**
- ✓ **Analizzarli;**
- ✓ **individuare gli aspetti critici**
- ✓ dal punto di vista **quantitativo e qualitativo**

### La struttura nel dettaglio

### 4. Analisi tecnica

#### Piano di start-up

Cosa ci serve per iniziare?

- **Spese di avvio**
  - legali
  - Camera di commercio, ...
  - consulenziali
  - ...
- **Investimenti necessari**
  - Attrezzature per lavoro
  - Immobilizzazioni
  - Cassa disponibile
  - ...

**Come finanziare le spese?**

- Soci
- Istituti credito
- Fondi europei
- Altre forme...

### 4. Analisi tecnica – Piano di start-up

Principali spese iniziali	Importo
Notaio	€ 2.000,00
Iscrizione Camera commercio e bolli	€ 400,00
Commercialista	€ 1.300,00
Altri consulenti	€ 800,00
Pubblicità lancio	€ 1.300,00
Adm internet	€ 450,00
<b>TOTALE</b>	<b>€ 6.650,00</b>

**Investimenti necessari**

Importo	
Attrezzature per pulizie	€ 350,00
Materiali varie (tovaglie, asciug. lenzuola)	€ 1.200,00
Magazzino materiali	€ 380,00
Automezzo	€ 9.800,00
<b>TOTALE</b>	<b>€ 12.130,00</b>

**FABBISOGNO INIZIALE € 18.980,00**

**Ipotezziamo la Creazione di un b&b**

CAPITALE INIZIALE	Importo
Socio 1	€ 10.000,00
Socio 2	€ 35.000,00
Socio 3	€ 5.000,00
<b>Totale capitale investito</b>	<b>€ 50.000,00</b>

**RESIDUO DA FABBISOGNO = 50.000 - 18.980 = 31.020 €**

### 5. Analisi economico-finanziaria

STIMARE I COSTI (Esempio b&b)

COSTI STIMATI ANNO						
Tipologia	Cantità	Costo unitario	Anno			
			2015	2016	2017	
Affitto immobile	12	€ 400,00	€ 4.800,00	€ 1.200,00	€ 1.200,00	
Utensili telefonici	8	€ 30,00	€ 240,00	€ 240,00	€ 240,00	
Dipendente	12	€ 800,00	€ 9.600,00	€ 10.560,00	€ 11.616,00	
			<b>€ 14.700,00</b>	<b>€ 16.170,00</b>	<b>€ 17.297,00</b>	
Costi Variabili			2015	2016	2017	
Tipologia	Costo unitario	Quantità stimata	Totale	Totale	Totale	
Lavanderia	€ 0,50	100	€ 50,00	€ 50,00	€ 60,50	
Stipendi operazionali	€ 2,50	100	€ 250,00			
			<b>€ 300,00</b>	<b>€ 50,00</b>	<b>€ 60,50</b>	
<b>TOTALE GENERALE (Tot + variabili)</b>			<b>€ 15.000,00</b>	<b>€ 16.220,00</b>	<b>€ 17.357,50</b>	

## ALLEGATO 2 – Schema proposto per il lavoro

Gli studenti, per concludere il progetto, dovranno realizzare ed esporre nella data stabilita la loro Idea imprenditoriale realizzando un documento *word* contenente il *business plan* ed una presentazione in *Power Point* per presentare in maniera originale l'idea.

La scaletta suggerita per la struttura del lavoro (verrà presentata e commentata con gli studenti coinvolti alla fine del primo incontro)

### SEZIONE QUALITATIVA:

- Idea aziendale;
- *Mission* e strategie;
- Prodotti e/o servizi offerti (caratteristiche, fattori innovativi);
- Soggetti coinvolti e loro caratteristiche e responsabilità (organigramma);
- Il mercato di riferimento;
- I potenziali clienti e fornitori;
- I potenziali concorrenti (analisi punti forza e debolezza)
- Il *marketing*: strategie e lancio pubblicitario (*internet, social media* etc...)

### SEZIONE QUANTITATIVA: GLI STRUMENTI A DISPOSIZIONE

- I principali ricavi attesi (per tipologia di prodotto/servizio)
- I principali costi (tipologie e stima)
- Il piano di *start-up* (i costi di avvio: notaio, pubblicità, Camera di Commercio...)
- La redditività dei prodotti servizi offerti (il margine lordo di contribuzione)
- I futuri investimenti previsti (attrezzature, immobili etc...)

### I DOCUMENTI DA REALIZZARE

- *Internet*: fonte di informazioni e confronto
- Siti istituzionali: Istat, camere di commercio
- Siti societari: per fare ipotesi di confronto ed ispirarsi
- Strumenti *office*: *excel*, per le simulazioni

### I DOCUMENTI DA REALIZZARE

- IL *BUSINESS PLAN*: Documento *word* che presenti tutte le caratteristiche del progetto seguendo la struttura indicata nelle *slide*.
- LA PRESENTAZIONE: Documento in *power point* che permetta di presentare tutte le caratteristiche del progetto in forma sintetica e con una grafica accattivante.