



CAPITAL ADVISORY

BUSINESS PLAN

Il **Business plan** è un documento di sintesi che contiene e descrive un progetto imprenditoriale. È un punto di riferimento per la **pianificazione e la gestione aziendale** ma anche una sorta di **presentazione della business idea per potenziali finanziatori o investitori**.

Contiene:

- una **parte descrittiva** (qualitativa) che include:
 - un'approfondita descrizione del **progetto imprenditoriale** con l'analisi di caratteristiche e prodotti;
 - l'analisi del mercato all'interno del quale si andrebbe a sviluppare;
 - l'analisi delle risorse necessarie per la sua realizzazione;
 - uno studio della fattibilità dell'idea imprenditoriale in relazione all'ambiente esterno e a quello interno per comprendere in che modo l'azienda riuscirà ad ottenere dei vantaggi competitivi rispetto alle altre;
- una **parte numerica** (quantitativa) a carattere previsionale e con, al suo interno, proiezioni economiche e finanziarie relative alla business idea. In questa parte si evidenziano i ricavi attesi e i relativi costi, si tiene conto degli investimenti necessari, dei flussi finanziari e dei finanziamenti da richiedere.

The «**Business Plan**» is summary document that contains and describes a business project. It is a reference point for business planning and management, but also is a presentation of the business idea for potential financiers or investors.

Inside:

- Descriptive part (qualitative) includes:
 - A description of the business project with the analysis of characteristics and products;
 - The analysis of the market which it would develop;
 - The analysis of the resources necessary for its realization;
 - A study of the feasibility of the business idea in relation to the external and internal environment to understand how the company will be able to obtain competitive advantages over the others.
- Numerical part (quantitative) of a forecasting nature, with the economic and financial project related to business idea. This part contains the expected revenues and related costs, the investment of financial flows and the balance sheet.

Il Business Plan è utile per seguenti soggetti:

- I soci e top-management e proprietari: per la gestione strategica dell'azienda;
- I responsabili operativi: gestione tattica, scostamenti dalle pianificazioni;
- Le banche: finanziamenti sotto forma di credito (mutui o prestiti bancari);
- Gli investitori: finanziamenti sotto forma di capitale (IPO, Private Equity o Equity Crowdfunding).

The Business Plan is useful for these subjects:

- The partners and top-management: for the strategic management of the company;
- Operational managers: tactical management, deviations of planning;
- Banks: financing in the form of credit (mortgages or bank loans);
- Investors: financing in the form of capital (IPO, Private Equity, or Equity Crowdfunding)

La struttura di un business plan, seppur simile nei suoi tratti fondamentali, differisce in base allo scopo per cui viene redatto. Fra i documenti che compongono un modello di business plan si possono individuare:

- Descrizione del progetto imprenditoriale, la storia dell'azienda, la mission, gli obiettivi da raggiungere e la struttura dell'attività imprenditoriale.
- Descrizione della società, dei soci e del management: i ruoli, le loro funzioni, il loro CV e background, le esperienze passate e i risultati ottenuti.
- Descrizione dei prodotti e servizi: illustra dettagliatamente i prodotti/servizi, indicandone le caratteristiche distintive.
- Analisi del settore o dei settori in cui si opera, il mercato di riferimento e il tasso di crescita.
- Concorrenza e mercato: il posizionamento dell'azienda sul mercato rispetto alla concorrenza.
- Strategie di marketing: i canali di distribuzione e vendita.
- Capitali necessari e il piano degli investimenti.
- Previsioni patrimoniali, economiche e finanziarie.
- Indici principali.

The structure of a Business Plan, although similar in its fundamental features, differs according to the purpose for which it is drawn up. Among the documents that make up a business plan model we can identify:

- Description of the business project, the history of the company, the mission, the objectives to be reached and the structure of the business.
- Description of the company, members and management: the roles, their functions, curriculum and background, past experience and achieved results: description of the products/service in detail, indicating their distinctive characteristics.
- Analysis of the sector in which it operates, reference market and the growth rate.
- Competition and market: the position of the company on the market compared to the competition.
- Marketing strategies: distribution and sales channel
- Capital needed and investment plan.
- Asset, economics and financial forecasts..
- Main indices.



CAPITAL ADVISORY

Alessandro Papa

Viale Bruno Buozzi 109

00197 Roma

Tel: 068088554 – Fax: 0680662705

Email:

segreteria@capitaladvisory.net