

Business plan 2018 - 2022

<i>Case vacanza Rosanna</i>
<i>Via Zambelli 3 - Porto Azzurro (LI)</i>
<i>012345678910</i>

Destinatario del business plan:

Nome destinatario: Banca ...

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

1. Descrizione sintetica della Business Idea

[questa sezione è fondamentale per la redazione di un buon business plan in quanto costituisce il primo messaggio per il lettore. Deve essere vista come una panoramica dell'intero business plan ed è consigliato rivederla dopo aver completato il business plan se non addirittura scriverla per ultima. E' bene cercare di essere sintetici per non annoiare subito il destinatario del B.P. Particolare importanza deve essere data agli obiettivi che si intende perseguire. Consigliamo di trattare i seguenti punti:]

- **Il prodotto o servizio offerto:**

[descrivere i prodotti servizi offerti, le loro caratteristiche, particolarità, originalità e, in generale, tutte le informazioni che ritenete importanti per descriverli.]

Offriamo una soluzione abitativa di breve periodo corredata da un servizio semplice ma di qualità in ambiente tranquillo, pulito, familiare e cordiale. Abbiamo a disposizione tre appartamenti di cui uno con due camere bagno e soggiorno e due con camera, bagno e soggiorno. Tutti e tre sono situati nel medesimo immobile nel comune di Porto Azzurro all'Isola d'Elba. Gli appartamenti saranno gestiti da una agenzia locale che si occuperà sia della ricerca della clientela che dei check-in e check-out nonché delle pulizie.

- **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 clientela principale è formata da famiglie, spesso con bambini piccoli che rappresenta la principale tipologia di turismo nell'isola ed in particolare a Porto Azzurro. Il livello reddituale della clientela è medio, con esclusione del turismo di lusso.

- **Motivazione all'acquisto:**

[cosa spingerà la clientela ad usufruire delle proprie strutture e ad acquistare i servizi offerti, quali sono le esigenze soddisfatte dalla struttura, quali sono i vantaggi per il cliente ad usufruire delle proprie offerte, differenze delle proprie offerte rispetto a quelle 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 servizio sopra descritto]

La clientela affitterà i nostri appartamenti sia per la posizione che per le loro rifiniture e pulizia. Sono tutti ben arredati ed accoglienti ed inoltre i prezzi sono in linea con quelli di mercato.

- **Organizzazione dell'attività:**

(indicare brevemente come è organizzata la struttura (albergo, residence, villaggio turistico, centro benessere, agenzia appartamenti turistici, singolo proprietario che affitta il proprio appartamento ...), quali fasi sono svolte internamente e quali esternamente, quali sono i ruoli ecc.)

L'organizzazione dell'attività è molto semplice in quanto tutta la gestione è affidata ad una agenzia in loco che si occuperà di tutti gli aspetti: dalla pubblicazione su portali come airbnb, homelidays e tripadvisor, al check-in e check-out, pulizie e piccole manutenzioni. I due soci si occuperanno dell'apertura e chiusura della casa ad inizio e fine gestione e delle sistemazioni necessarie.

- Risorse umane e singole esperienze:

(indicare chi sono le persone coinvolte nell'azienda, quali sono le loro esperienze ed il loro curriculum vitae)

Le risorse umane direttamente coinvolte in azienda sono solamente i due soci/amministratori. Tutte le altre funzioni sono svolte esternamente.

- 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)

Per avviare l'attività saranno necessari circa 200.000 € suddivisi in 100.000 € di capitale sociale e 105.000 € di un mutuo ipotecario a vent'anni.

- 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)

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.

Da questo investimento ci aspettiamo di coprire il costo di acquisto degli appartamenti e degli arredi oltre, se tutto andrà per il meglio, un piccolo utile.

2. Il mercato

In questa sezione del B.P. va chiarito a quale mercato intende rivolgersi la struttura turistica e cioè chi prenoterà le vostre camere o i vostri appartamenti e servizi e perché lo farà 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:

La nostra attività turistica si rivolge soprattutto alle famiglie che frequentano l'Isola d'Elba sia italiane che europee con maggioranza di cittadini svizzeri e tedeschi.

2.1 Segmentazione del mercato di riferimento

...

RESERVED

...

3. Il servizio offerto

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

Nella nostra struttura offriremo il solo servizio di pernottamento e, nel caso di lunghe permanenze, il cambio settimanale di lenzuola ed asciugamani.

3.1 Descrizione tecnica del servizio

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

Le esigenze che andiamo a soddisfare sono quelle di usufruire di un alloggio piacevole ed accogliente per trascorrere le vacanze estive. Siamo inoltre vicini al mercato, supermercati, bar e ristoranti, tutti raggiungibili a piedi.

3.2 Tempistiche

Indicazione dei tempi previsti per la realizzazione e completamento della struttura ricettiva e per la messa a punto di tutti i servizi offerti alla clientela

Definiremo l'acquisto dei tre appartamenti per il 30/04/2018 e abbiamo previsto la conclusione dell'intero progetto di sistemazione degli arredi per il 15/5/2018 l'inizio dell'attività per metà maggio.

3.3 Servizi accessori

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

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.

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 o più alti di quelli proposti dalla concorrenza.

Le tariffe sono state fissate sulla base di quelle praticate dalla nostra concorrenza. Abbiamo studiato approfonditamente tutte le tariffe pubblicate sui principali siti di prenotazione verificando anche la percentuale di prenotazione ottenuta per ogni prezzo. Sulla base delle tariffe fissate e dei volumi di pernottamento medi ottenuti anche dalla concorrenza abbiamo visto che riusciamo sicuramente a raggiungere il punto di pareggio.

Di seguito si riportano i prezzi di affitto giornaliero per ogni tipologia abitativa e per ogni tariffa prevista per ognuno dei cinque anni presi in esame:

RIEPILOGO TARIFFE 2018

	Appartamento 1 camera	Appartamento 2 camere	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bassa stagione	40,00	70,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Media stagione	45,00	75,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alta stagione	55,00	85,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Allissima stagione	65,00	95,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tariffa 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tariffa 6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tariffa 7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tariffa 8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tariffa 9	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tariffa 10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

...

RESERVED

...

5. Il piano organizzativo

Descrivere brevemente come è organizzata la struttura ed in particolare quali funzioni sono svolte internamente e quali sono esternalizzate e quali competenze sono interne e quali esterne all'azienda (ad esempio la ristorazione, i servizi di pulizia, la manutenzione della piscina e degli impianti, la lavanderia).

Va dunque illustrato come si intende strutturare l'impresa partendo dall'ideazione e produzione del servizio offerto 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.

L'organizzazione è formata dai due soci/amministratori che si occuperanno della gestione amministrativa e finanziaria mentre le prenotazioni, i check-in e le pulizie saranno svolte a cura di una agenzia locale.

...

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 le tipologie abitative e quante unità vi sono per ogni tipologia;*
- *Come sono state definite le tariffe ed i prezzi per pernottamento di ogni tipologia abitativa;*
- *Quali sono i servizi aggiuntivi e come sono stati definiti i loro prezzi di erogazione;*
- *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 state definite le presenze mensili in ogni tipologia abitativa ed alle diverse tariffe;*
- *Come sono state determinate le varie componenti necessarie alla produzione dei 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.

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 ad ogni singola tipologia abitativa ed ai servizi aggiuntivi. Si riportano poi le tabelle relative alle presenze ed ai volumi di vendita dei servizi aggiuntivi necessari al calcolo dei ricavi stessi.

Qui va illustrato come si è pervenuti alla previsione dei ricavi totali. Ad esempio 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 compreranno quanti prodotti e a che prezzo.

Sulla base dei presupposti precedentemente illustrati, i ricavi calcolati nei cinque anni presi in esame sono i seguenti:

	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	1.300	1.480	1.700	1.860	2.100
GIU	3.675	3.975	4.185	4.560	4.740
LUG	4.875	5.235	5.460	5.880	6.180
AGO	6.300	6.300	6.300	6.750	6.750
SET	3.440	3.840	3.965	4.335	4.550
OTT	2.250	2.660	2.920	3.210	3.450
NOV	0	0	0	0	0
DIC	0	0	0	0	0
TOTALI	21.840	23.490	24.530	26.595	27.770

Nella tabella successiva si evidenzia il fatturato previsto nel corso dei cinque anni per ogni singola tipologia abitativa e per i servizi aggiuntivi.

TABELLA RIASSUNTIVA FATTURATO PER PRODOTTO E ANNO

	Appartamento 1 camera	Appartamento 2 camere	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	TOTALI
2018	11.650	10.190	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21.840
2019	12.570	10.920	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	23.490
2020	13.085	11.445	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24.530
2021	14.420	12.175	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	26.595
2022	14.960	12.810	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	27.770

Per la determinazione dei ricavi sono stati individuate le singole tipologie abitative e poi sono stati definiti i prezzi per ogni singola tipologia abitativa e per ogni tariffa nonché le presenze per ogni mese e per ogni anno. *(Per i servizi aggiuntivi, allo stesso modo, sono stati definiti i prezzi ed i volumi di vendita e, conseguentemente, quelli di produzione.)*

Riportiamo di seguito i volumi di vendita:

Descrive sulla base di quali ipotesi sono stati determinati i volumi di vendita per ogni tipologia abitativa, per ogni servizio e per ogni mese/anno e quali sono le unità di misura adottate (ad esempio numero di notti, numero di pasti ecc).

VOLUMI DI VENDITA PER TIPOLOGIA ABITATIVA

	Appartamen to 1 camera	Appartamen to 2 camere	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2018	235	129	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2019	255	139	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2020	267	146	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2021	267	146	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2022	278	154	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totale venduto	1302	714	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Sulla base dei volumi di vendita previsti e nei limiti della capacità produttiva dell'azienda sono stati determinati i volumi di produzione la cui tabella riassuntiva riportiamo di seguito (si rimanda al Budget allegato per i dati analitici):

VOLUMI DI PRODUZIONE PER ANNO E PER PRODOTTO

	Appartamento 1 camera	Appartamento 2 camere	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2018	235	129	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2019	255	139	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2020	267	146	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2021	267	146	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2022	278	154	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Di seguito riportiamo il dettaglio dei ricavi relativi all'attività ricettiva, distinti per tipologia abitativa, per mese e per anno. Per un ulteriore dettaglio si rimanda alla stampa analitica del budget.

RIEPILOGO RICAVI PER TIPOLOGIA ABITATIVA

2018

	Appartamento 1 camera	Appartamento 2 camere	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GEN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FEB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
APR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MAG	600	700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GIU	1800	1875	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUG	2750	2125	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AGO	3600	2700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SET	1700	1740	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTT	1200	1050	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOT	11650	10190	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

RIEPILOGO RICAVI PER TIPOLOGIA ABITATIVA

2019

	Appartamento 1 camera	Appartamento 2 camere	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GEN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FEB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
APR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MAG	640	840	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GIU	2025	1950	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUG	3025	2210	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AGO	3600	2700	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SET	1880	1960	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTT	1400	1260	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOT	12.570	10.920	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

...

RESERVED

...

6.2.3. Costi fissi

	pagamento	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	Lug	Ago	Set	Ott	Nov
PER IL PERSONALE		Costo totale anno 2018										
Salari e stipendi					0							
Oneri sociali												
Liquidazione TFR												
Trattamento fine rapporto												
Trattamento di quiescenza												
Altri costi												
PER SERVIZI		Costo totale anno 2018										
Costi amministrativi					1.000			1.000			1.000	
Consulenze legali					100			100			100	
Affiliazione												
Spese di manutenzione						150	150	150	150	150	150	150
Assicurazioni					80	80	80	80	80	80	80	80
Spese pubblicitarie												
Utenze						600		601		602		603
Compenso amministratori												
Postali e bollati												
PER GODIMENTO BENI DI TERZI		Costo totale anno 2018										
Canone locazione uffici												
Leasing auto												
Leasing attrezzature												
Noleggi												
ACCANTONAMENTI PER RISCHI		Costo totale anno 2018										
Accantonamento rischi di cambio												
Accantonamento perdite su crediti												
Accantonamento rischi diversi												
ALTRI ACCANTONAMENTI		Costo totale anno 2018										
SVALUTAZIONI		Costo totale anno 2018										
Dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disp. liquide												
Di partecipazioni												
Di immobilizz. finanziarie che non costituiscono partecipazioni												
Di titoli iscritti nell'attivo circol. che non costituiscono partecipazioni												
Svalutazione immobilizzazioni immateriali												
Svalutazione immobilizzazioni materiali												
ONERI DIVERSI DI GESTIONE		Costo totale anno 2018										
Spese di pulizia												
Servizi bancari												
Materiali di consumo												
Cancelleria												
Carburante												
Commissioni bancarie												
Oneri vari di gestione			20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Abbonamenti giornali												
ALTRI ONERI FINANZIARI		Costo totale anno 2018										
Oneri bancari												
IMPOSTE												
TOTALE FLUSSI IN USCITA		0	20	20	1.200	850	250	1.951	250	852	1.350	853

Per quanto riguarda i costi fissi, per le risorse umane abbiamo deciso di non assumere alcun dipendente dal momento che tutta la gestione sarà svolta da una agenzia esterna. I pochi costi fissi che sosterremo saranno quelli relativi ai costi amministrativi e legali, di assicurazione e manutenzione e per le utenze di acqua e elettricità.

Descrivere come si è giunti alla quantificazione dei singoli costi fissi. Illustrare, ad esempio quanti dipendenti saranno assunti e con quali mansioni ed il loro eventuale incremento. Illustrare quali servizi verranno acquistati e per quale motivo. Quali beni saranno noleggiati o locati con la formula del leasing e perché si è optato per tale scelta rispetto all'acquisto. Quali sono gli altri oneri sostenuti dall'azienda.

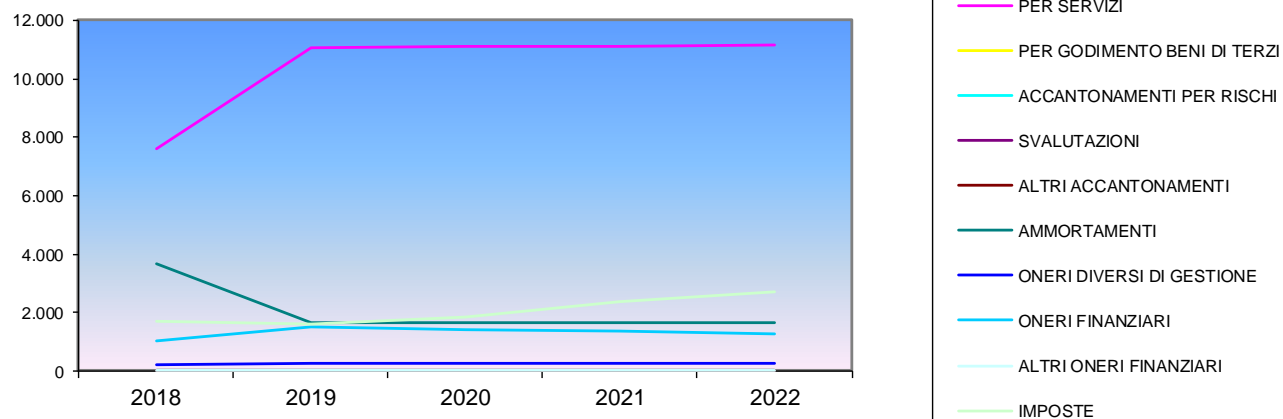
Indicare anche sulla base di quali accordi si è ottenuto di pagare i singoli costi fissi con una dilazione di pagamento, ad esempio, a 30 o 60 gg.

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	7.626	11.049	11.085	11.121	11.157
PER GODIMENTO BENI DI TERZI	0	0	0	0	0
ACCANTONAMENTI PER RISCHI	0	0	0	0	0
SVALUTAZIONI	0	0	0	0	0
ALTRI ACCANTONAMENTI	0	0	0	0	0
AMMORTAMENTI	3.650	1.650	1.650	1.650	1.650
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	220	240	240	240	240
ONERI FINANZIARI	1.037	1.498	1.429	1.359	1.288
ALTRI ONERI FINANZIARI	0	0	0	0	0
IMPOSTE	1.719	1.585	1.840	2.377	2.705
TOTALE	14.251	16.022	16.244	16.747	17.040

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 principalmente nell'acquisto dei tre appartamenti e per il loro arredamento.

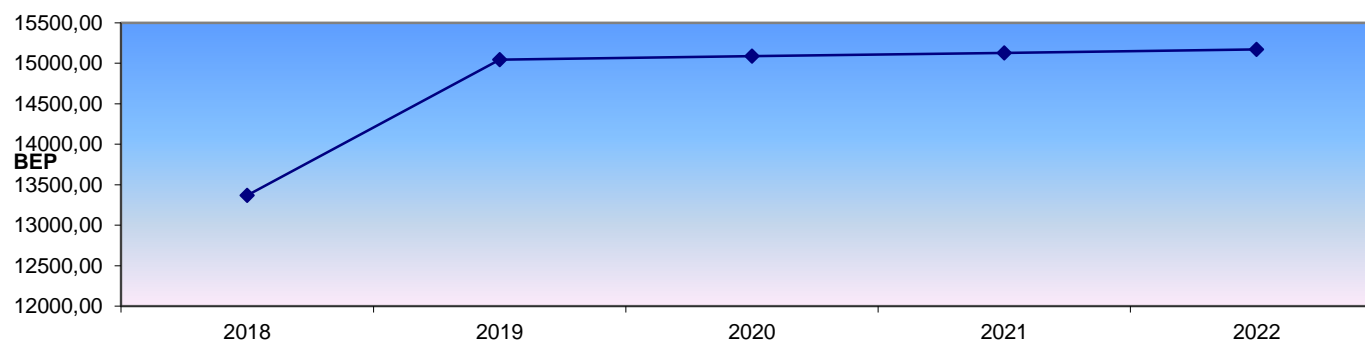
Nella tabella seguente è riportato il dettaglio degli investimenti da effettuare con indicazione della data di acquisizione, modalità e importo degli ammortamenti.

	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	Acq. appartamento 60 mq	M	120.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	0,00%	100%	0	0	0	0	0	0
2	Acq. 2 appartamenti 35 m	M	70.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	0,00%	100%	0	0	0	0	0	0
3	Arredi appartamenti	M	10.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	12,50%	100%	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	6.250
4	Biancheria	M	2.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	100,00%	100%	2.000	0	0	0	0	2.000
5	Costituzione società	I	2.000,00	15/04/2018	2018	Ordinario	20,00%	100%	400	400	400	400	400	2.000
6								100%						0
7								100%						0
8								100%						0
9								100%						0
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 primo esercizio di attività.

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
BEP - Break Even Point	13367,44	15045,35	15087,21	15129,07	15170,93

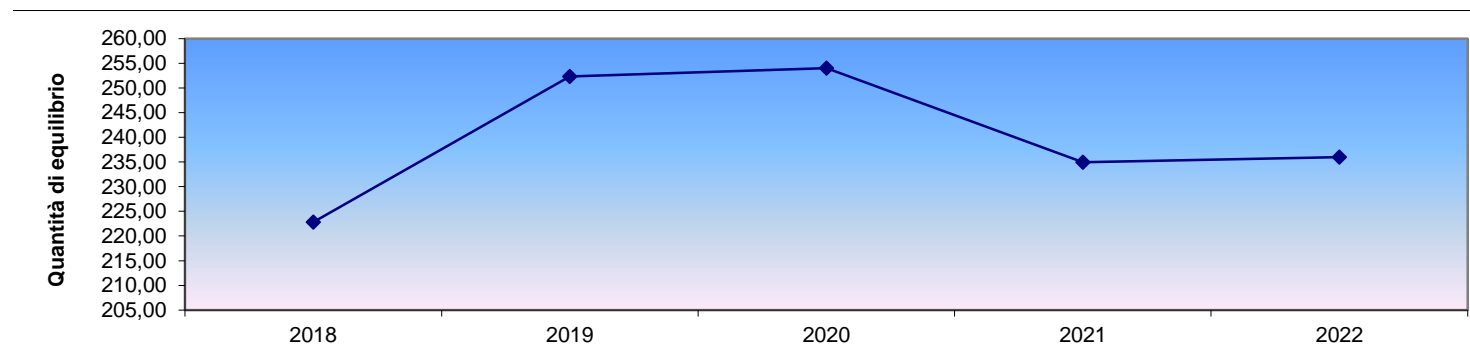


Per facilità di lettura riportiamo il volume dei ricavi previsti:

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
TOTALI	21.840	23.490	24.530	26.595	27.770

A completamento dell'analisi del punto di pareggio indichiamo il numero di pernottamenti necessari al raggiungimento del B.E.P.:

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
Quantità di equilibrio	222,79	252,36	254,02	234,94	236,00



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 ammonta ad € 105.000 per un mutuo ipotecario ventennale al 1,50 % fisso per l'acquisto della struttura oltre ai 100.000 € di capitale sociale versati dai soci.

MUTUO 1	105.000,00	30/04/2018
MUTUO 2		
MUTUO 3		
MUTUO 4		
MUTUO 5		

MUTUO 1

Importo acquisto	105.000,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	105.000,00
Tasso	1,50%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	240
Data acquisto	30/04/18
Anticipo	0,00
RATA MUTUO	506,67
TOTALE RATE	121.601,44
Debito già pagato	

	2018	2019	2020	2021	2022
GEN	0	507	507	507	507
FEB	0	507	507	507	507
MAR	0	507	507	507	507
APR	0	507	507	507	507
MAG	507	507	507	507	507
GIU	507	507	507	507	507
LUG	507	507	507	507	507
AGO	507	507	507	507	507
SET	507	507	507	507	507
OTT	507	507	507	507	507
NOV	507	507	507	507	507
DIC	507	507	507	507	507

MUTUO 2

Importo acquisto	0,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	0,00
Tasso	2,50%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	240
Data acquisto	00/01/00
Anticipo	0,00
RATA MUTUO	0,00
TOTALE RATE	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

MUTUO 3

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
RATA MUTUO	0,00
TOTALE RATE	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

MUTUO 4

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
RATA MUTUO	0,00
TOTALE RATE	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

MUTUO 5

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
RATA MUTUO	0,00
TOTALE RATE	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	2.461	2.467	2.473	2.479	
FEB	75	1.069	1.078	1.085	1.095	
MAR	174	1.529	1.543	1.565	1.579	
APR	205.405	2.077	2.086	2.104	2.116	
MAG	1.749	1.772	1.800	1.840	1.870	
GIU	1.261	3.714	1.834	2.377	2.900	
LUG	3.030	3.088	3.127	3.187	3.232	
AGO	1.374	1.374	1.374	1.418	1.418	
SET	1.696	1.741	1.759	1.802	1.829	
OTT	2.077	2.117	2.143	2.171	2.195	
NOV	1.360	2.397	2.323	2.482	2.810	
DIC	757	757	757	757	757	
TOT	218.957	24.095	22.291	23.260	24.279	312.881

CASH FLOW COSTI VARIABILI						
	2018	2019	2020	2021	2009	TOTALI
GEN	0	0	0	0	0	
FEB	55	62	71	78	88	
MAR	154	167	176	192	199	
APR	205	220	229	247	260	
MAG	392	410	431	466	489	
GIU	505	551	577	629	656	
LUG	572	625	658	711	751	
AGO	617	617	617	662	662	
SET	337	376	389	425	446	
OTT	221	261	286	315	338	
NOV	0	0	0	0	0	
DIC	0	0	0	0	0	
TOT	3.058	3.289	3.434	3.723	3.888	17.392

CASH FLOW INVESTIMENTI						
	2018	2019	2020	2021	2009	TOTALI
GEN	0	507	507	507	507	
FEB	0	507	507	507	507	
MAR	0	507	507	507	507	
APR	204.000	507	507	507	507	
MAG	507	507	507	507	507	
GIU	507	507	507	507	507	
LUG	507	507	507	507	507	
AGO	507	507	507	507	507	
SET	507	507	507	507	507	
OTT	507	507	507	507	507	
NOV	507	507	507	507	507	
DIC	507	507	507	507	507	
TOT	208.053	6.080	6.080	6.080	6.080	232.374

CASH FLOW SPESE GESTIONE						
	2018	2019	2020	2021	2009	TOTALI
GEN	0	1.954	1.960	1.966	1.972	
FEB	20	500	500	500	500	
MAR	20	855	861	867	873	
APR	1.200	1.350	1.350	1.350	1.350	
MAG	850	856	862	868	874	
GIU	250	2.656	751	1.241	1.738	
LUG	1.951	1.957	1.963	1.969	1.975	
AGO	250	250	250	250	250	
SET	852	858	864	870	876	
OTT	1.350	1.350	1.350	1.350	1.350	
NOV	853	1.890	1.816	1.975	2.303	
DIC	250	250	250	250	250	
TOT	7.846	14.726	12.777	13.456	14.311	48.805

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	5.422	4.811	7.045	10.374	
FEB	315	4.798	4.243	6.518	9.909	
MAR	1.244	4.461	3.955	6.321	9.752	
APR	2.301	3.955	3.507	5.981	9.490	
MAG	3.353	5.109	4.788	7.467	11.115	
GIU	5.696	5.330	7.073	9.583	12.898	
LUG	6.753	6.704	8.643	11.475	15.027	
AGO	9.789	9.740	11.679	14.782	18.334	
SET	10.502	10.687	12.695	16.015	19.690	
OTT	9.999	10.432	12.597	16.091	19.910	
NOV	8.640	8.035	10.274	13.609	17.100	
DIC	7.883	7.278	9.517	12.853	16.344	

CASH FLOW SALDI MENSILI						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOT
GEN	0	-2.461	-2.467	-2.473	-2.479	
FEB	315	-625	-568	-527	-465	
MAR	928	-336	-288	-197	-157	
APR	1.058	-506	-448	-340	-262	
MAG	1.051	1.154	1.280	1.487	1.625	
GIU	2.343	221	2.285	2.116	1.783	
LUG	1.058	1.374	1.571	1.892	2.129	
AGO	3.036	3.036	3.036	3.307	3.307	
SET	712	947	1.016	1.233	1.356	
OTT	-502	-255	-99	76	220	
NOV	-1.360	-2.397	-2.323	-2.482	-2.810	
DIC	-757	-757	-757	-757	-757	
TOT	7.883	-605	2.239	3.335	3.491	16.344

CASH FLOW ENTRATE						
	2018	2019	2020	2021	2022	TOT
GEN	0	0	0	0	0	
FEB	390	444	510	558	630	
MAR	1.103	1.193	1.256	1.368	1.422	
APR	206.463	1.571	1.638	1.764	1.854	
MAG	2.800	2.926	3.080	3.327	3.495	
GIU	3.605	3.935	4.119	4.493	4.683	
LUG	4.088	4.463	4.698	5.079	5.361	
AGO	4.410	4.410	4.410	4.725	4.725	
SET	2.408	2.688	2.776	3.035	3.185	
OTT	1.575	1.862	2.044	2.247	2.415	
NOV	0	0	0	0	0	
DIC	0	0	0	0	0	
TOT	226.840	23.490	24.530	26.595	27.770	329.225

Il fabbisogno finanziario per l'acquisto e la ristrutturazione della struttura ricettiva, la gestione dell'attività e la produzione dei servizi, dettagliatamente indicato nella tabella riassuntiva "Cash flow totale costi" sarà soddisfatto attraverso le entrate derivanti dalla vendita dei servizi ricettivi, dal capitale sociale inizialmente versato e attraverso l'accensione di due mutui 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 dei pernottamenti 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.

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	7.286	7.262	8.121	9.861	10.835
Ammortamenti	3.650	1.650	1.650	1.650	1.650
Accantonamento TFR	0	0	0	0	0
AUTOFINANZIAMENTO OPERATIVO	10.936	8.912	9.771	11.511	12.485
Variazione rimanenze finali	0	0	0	0	0
Variazione crediti	0	-1.719	134	-255	-537
Aumento ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0
Variazione debiti	6.300	-64	325	608	78.773
Variazione ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0
FLUSSO DI CASSA OPERATIVO	17.237	7.129	10.230	11.864	90.721
Prelievo riserve disponibili					
Aumenti di capitale e versamenti a riserva	100.000	0	0	0	0
Accantonamenti	0	0	0	0	0
Variazione mutui e debiti a lungo termine	97.402	-4.651	-4.721	-4.792	-83.237
Variazione investimenti	-204.000	0	0	0	0
Variazione immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
Liquidazione TFR	0	0	0	0	0
FLUSSO DI CASSA OPERATIVO E PATRIMONIALE	10.638	2.479	5.508	7.071	7.484
Gestione finanziaria	-1.037	-1.498	-1.429	-1.359	-1.288
Gestione straordinaria	0	0	0	0	0
Imposte	-1.719	-1.585	-1.840	-2.377	-2.705
FLUSSO DI CASSA TOTALE	7.883	-605	2.239	3.335	3.491
CONTROLLO:	0	0	0	0	0
Variazione saldo cassa e banche	7.883	-605	2.239	3.335	3.491

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.

6.6.1 Bilancio CEE previsionale: *Inserire qui eventuali commenti alla situazione patrimoniale..*

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2018	2019	2020	2021	2022
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	100.000	0	0	0	0
B) IMMOBILIZZAZIONI					
I. IMMATERIALI	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
- (Ammortamenti)	400	800	1.200	1.600	2.000
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	1.600	1.200	800	400	0
II. MATERIALI	202.000	202.000	202.000	202.000	202.000
- (Ammortamenti)	3.250	4.500	5.750	7.000	8.250
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	198.750	197.500	196.250	195.000	193.750
III. FINANZIARIE	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
Totale immobilizzazioni	200.350	198.700	197.050	195.400	193.750
C) Attivo circolante					
I. Rimanenze	0	0	0	0	0
II. Crediti					
- entro 12 mesi	0	1.719	1.585	1.840	2.377
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0
Totale crediti	0	1.719	1.585	1.840	2.377
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	7.883	7.278	9.517	12.853	16.344
Totale attivo circolante	7.883	8.997	11.102	14.693	18.721
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO	208.233	207.697	208.152	210.093	212.471
STATO PATRIMONIALE PASSIVO					
A) Patrimonio netto					
I. Capitale	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	0	0	0	0
III. Riserva di rivalutazione	0	0	0	0	0
IV. Riserva legale	0	227	435	678	984
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	4.304	8.274	12.883	18.702
IX. Utile (perdita) d'esercizio	4.531	4.179	4.851	6.125	6.842
Totale patrimonio netto	104.531	108.710	113.561	119.686	126.528
B) Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0	0
C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato	0	0	0	0	0
D) Debiti					
- entro 12 mesi	6.300	6.236	6.561	7.170	85.943
- oltre 12 mesi	97.402	92.751	88.030	83.237	0
Totale debiti	103.702	98.987	94.591	90.407	85.943
E) Ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0
TOTALE PASSIVO	208.233	207.697	208.152	210.093	212.471

	2018	2019	2020	2021	2022
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	21.840	23.490	24.530	26.595	27.770
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	21.840	23.490	24.530	26.595	27.770
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) COSTI DELLA PRODUZIONE	14.554	16.228	16.409	16.734	16.935
6) Per materie prime	0	0	0	0	0
7) Per servizi	10.684	14.338	14.519	14.844	15.045
8) Per godimento di beni di terzi	0	0	0	0	0
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	3.650	1.650	1.650	1.650	1.650
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	400	400	400	400	400
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	3.250	1.250	1.250	1.250	1.250
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	220	240	240	240	240
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)	7.286	7.262	8.121	9.861	10.835
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-1.037	-1.498	-1.429	-1.359	-1.288
15) Proventi da partecipazioni (con separata indicazione di quelli relativi a imprese controllate e collegate)					
16) Altri proventi finanziari	0	0	0	0	0
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	1.037	1.498	1.429	1.359	1.288
D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE	0	0	0	0	0
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
E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI	0	0	0	0	0
20) Proventi	0	0	0	0	0
21) Oneri	0	0	0	0	0
A-B+/-C+/-D+/-E (risultato prima delle imposte)	6.250	5.764	6.692	8.502	9.548
22) Imposte sul reddito di esercizio	1.719	1.585	1.840	2.377	2.705
Utile (perdita) dell'esercizio	4.531	4.179	4.851	6.125	6.842
Riserva legale	227	209	243	306	342
Utile distribuibile	4.304	8.274	12.883	18.702	25.202
Utile distribuito					
Utile (perdita) portato a nuovo	4.304	3.970	4.609	5.819	6.500

Conto economico previsionale.

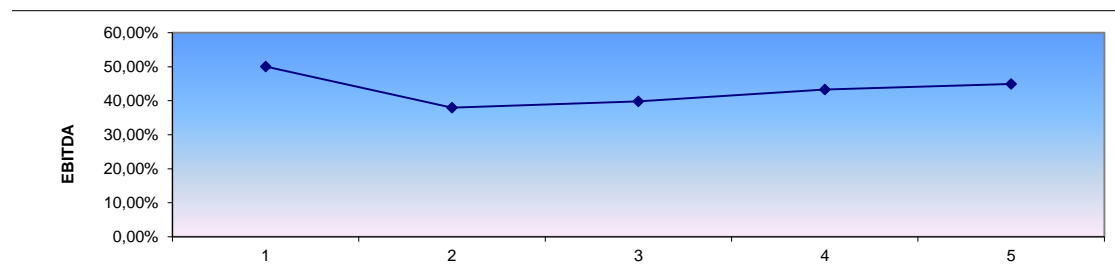
Inserire qui eventuali commenti al conto economico previsionale

6.6.4 La redditività aziendale

Sulla base di alcuni indici di bilancio valutiamo di seguito 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	50,08%	37,94%	39,83%	43,28%	44,96%



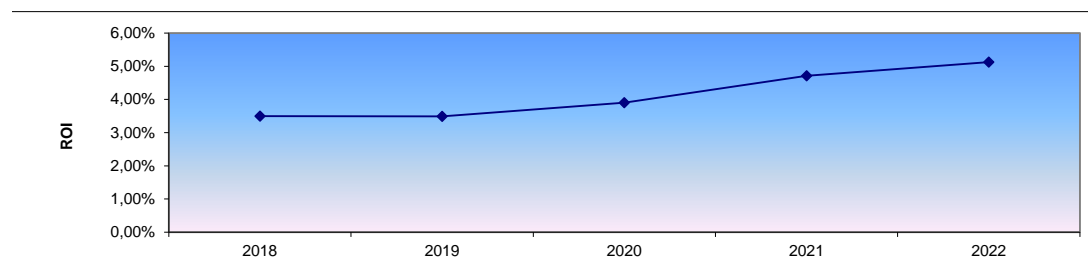
RISULTATI

	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	3,50%	3,49%	3,91%	4,72%	5,13%



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:

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
Costo % dei fin. esterni	1,00%	1,48%	1,48%	1,47%	1,46%

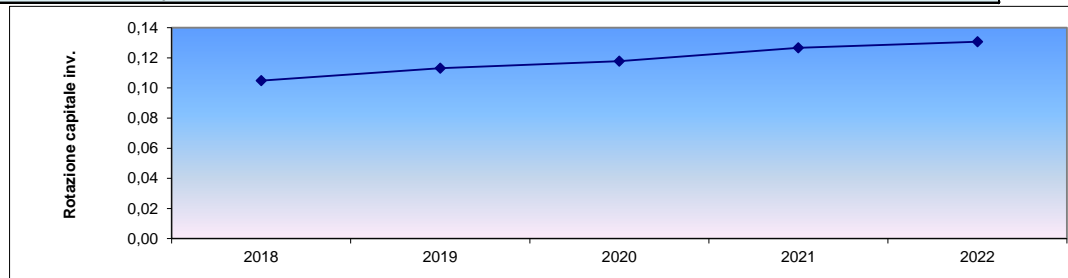
Se i capitali investiti nella gestione caratteristica dell'azienda fruttano più di quanto è il costo che la stessa sostiene per il loro approvvigionamento, l'azienda può procurarsi capitali presso terzi, investirli nella propria gestione tipica ottenendo un rendimento di ritorno superiore al loro costo.

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.

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.	0,10	0,11	0,12	0,13	0,13



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

Sulla base delle motivazioni riportate nel corso del presente Business Plan e delle stime economiche e finanziarie illustrate, si ritiene che la struttura turistica che si intende gestire sia un ottimo investimento per eventuali investitori esterni ed un impiego sicuro e remunerativo per le banche finanziatrici.

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 di nuovi centri per la sia un ottimo investimento per eventuali investitori esterni ed un impiego sicuro e remunerativo per finanziatori esterni.

8. Clausola di riservatezza:

Il sottoscritto ..., in qualità di legale rappresentante della 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
..., li ...

Firma
(Sig. ...)