

Business plan 2018 - 2022

<i>Gioie e dolori Srl</i>
<i>Via San Francesco, 26 - Modena</i>
<i>02648528750</i>

Destinatario del business plan:

Banca Popolare Emilia Romagna

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. Di seguito è stata riportata la tabella dei prodotti e relativi prezzi di vendita che, se lo ritenete, può essere cancellata.]

Vendiamo articoli di piccola gioielleria di fascia economica sia per donna che per uomo, rivolti soprattutto ad un pubblico giovane.

Riportiamo di seguito la tabella dei prodotti/servizi ed i relativi prezzi medi di vendita previsti per l'anno in corso ed i successivi quattro (*questa tabella viene riportata anche successivamente, se lo si preferisce può essere cancellata*).

PREZZI VENDITA	Anelli, bracciali e cavigliere economici	Anelli e bracciali e cavigliere fascia media	Anelli e bracciali e cavigliere fascia alta	Anelli, bracciali e cavigliere preziosi	Fermasoldi, gemelli e portachavi economici	Fermasoldi, gemelli e portachavi fascia media	Fermasoldi, gemelli e portachavi fascia alta	Orecchini e spille economici	Orecchini e spille fascia media	Orecchini e spille fascia alta	Orecchini e spille preziosi	Penne economiche	Penne fascia media	Penne fascia alta						
2018	50,00	100,00	200,00	600,00	25,00	75,00	150,00	20,00	50,00	100,00	300,00	40,00	100,00	200,00						
2019	50,00	100,00	200,00	600,00	25,00	75,00	150,00	20,00	50,00	100,00	300,00	40,00	100,00	200,00						
2020	50,00	100,00	200,00	600,00	25,00	75,00	150,00	20,00	50,00	100,00	300,00	40,00	100,00	200,00						
2021	50,00	100,00	200,00	600,00	25,00	75,00	150,00	20,00	50,00	100,00	300,00	40,00	100,00	200,00						
2022	50,00	100,00	200,00	600,00	25,00	75,00	150,00	20,00	50,00	100,00	300,00	40,00	100,00	200,00						

- 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!]

Essendo una gioielleria di piccole dimensioni, la nostra clientela è costituita soprattutto dai residenti del quartiere oltre che da persone di passaggio che effettuano acquisti occasionali presso il nostro negozio.

- 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]

Il nostro cliente decide di entrare nel nostro negozio per l'immagine simpatica e professionale che daremo e anche per il fatto che saranno a conoscenza del nostro nome e marchio grazie ad una campagna pubblicitaria iniziale. Il negozio sarà completamente visibile dall'esterno grazie a due ampie vetrine e sarà completamente illuminato in modo da garantire la massima visibilità di tutto il nostro assortimento in parte esposto. Il negozio stesso diventerà una vetrina. Sarà inoltre elemento determinante la vicinanza geografica al cliente.

....

RESERVED

....

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:

Il mercato, vista la moltitudine e varietà degli operatori sul territorio della nostra città, non risentirà particolarmente della nostra entrata. Nel nostro quartiere, tra l'altro, non vi sono altri negozi specializzati in piccola gioielleria ma solo due negozi di bigiotteria che, per alcuni prodotti, saranno in concorrenza.

2.1 Segmentazione del mercato di riferimento

In questo punto il redattore del B.P. deve illustrare al lettore come è composto il proprio mercato di riferimento dividendolo secondo differenti criteri: ad esempio secondo l'appartenenza al settore privato o al settore pubblico, secondo la localizzazione all'estero oppure in Italia o, per le imprese più localizzate, secondo l'appartenenza ad un determinato comune, quartiere o il transito su una determinata strada.

Altre categorie possono essere la fascia d'età, il comportamento d'acquisto (ad esempio persone che comprano online oppure persone che acquistano nei negozi di vicinato)

Possono essere inserite tabelle o grafici provenienti da ricerche di mercato pubblicate su internet o sulla stampa specializzata ad esempio nei siti delle camere di commercio o delle associazioni di imprenditori.

I nostri potenziali clienti sono tutti gli abitanti del nostro quartiere e chi vi si trova di passaggio per acquisti o lavoro. Puntiamo ad una fascia di clientela medio bassa con esclusione della fascia alta che si rivolge principalmente a gioiellerie che trattano preziosi di maggior valore. Riteniamo di ricoprire, con la nostra offerta, il 25/30% del mercato locale

....

RESERVED

....

2.2 Evoluzione del mercato

Ove possibile descrivere quale sarà la presumibile evoluzione del mercato, anche in relazione all'entrata dell'impresa stessa. I dati sulle previsioni del mercato, a seconda delle dimensioni dell'azienda, potranno essere recuperati da ricerche effettuate da terzi o commissionate in proprio.

Descrivere anche il rischio di influenze esterne, nel breve e nel lungo periodo, sul mercato stesso che potrebbero essere di origine legislativa, regolamentare, politica, ambientale, demografico ecc.

Ad esempio , una attività, potrebbe essere danneggiata o favorita da variazioni del traffico, ordinanze anti rumore che obbligano alla chiusura oltre certi orari, limitazioni alla circolazione in determinate aree, aumento del prezzo di determinate materie prime per accadimenti politici ecc.

Non riteniamo che il mercato vada a cambiare sensibilmente nei prossimi anni e, comunque, saremo sempre attenti a cogliere ogni segnale per adattarci quanto prima ad ogni sua evoluzione.

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.

Non abbiamo diretti concorrenti e cioè piccole gioiellerie presenti nel quartiere. Saremo comunque in concorrenza per alcuni prodotti, anche se riteniamo di potervi pacificamente convivere, con due negozi di bigiotteria di piccole dimensioni oltre ovviamente alle grandi gioiellerie che hanno un nome importante e conosciuto ed un raggio d'azione molto più ampio del nostro.

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.

Tratteremo una moltitudine di articoli e cioè molti dei prodotti di piccola gioielleria come anelli, fedi, bracciali, cavigliere, fermasoldi, gemelli, portachiavi, orecchini, spille e penne.

....

RESERVED

....

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.

Il prodotto verrà venduto esclusivamente all'interno del nostro negozio mentre non è fattibile la vendita online vista la dimensione dei potenziali competitor.

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.

L'organizzazione è molto semplice: della vendita si occuperanno il responsabile vendite, la commessa e, occasionalmente, i due soci. Il responsabile e la commessa saranno presenti a volte a turno e a volte entrambi. Degli acquisti si occuperanno i due soci insieme al responsabile vendite che sarà responsabile anche della gestione del magazzino e degli ordini ripetitivi per il riassortimento delle scorte.

Dell'allestimento del negozio e del montaggio dei mobili nello showroom si occuperanno i due soci.

....

RESERVED

....

5.6 L'ambiente

Descrivere quale sarà l'impatto previsto dell'attività sull'ambiente, sia esso positivo o negativo, e le contromisure che si intende prendere per ovviare ad eventuali rischi ambientali.

Trattandosi di un negozio dedicato alla vendita non si individua alcun rischio ambientale dipendente dalla nostra attività.

6. Il piano economico-finanziario

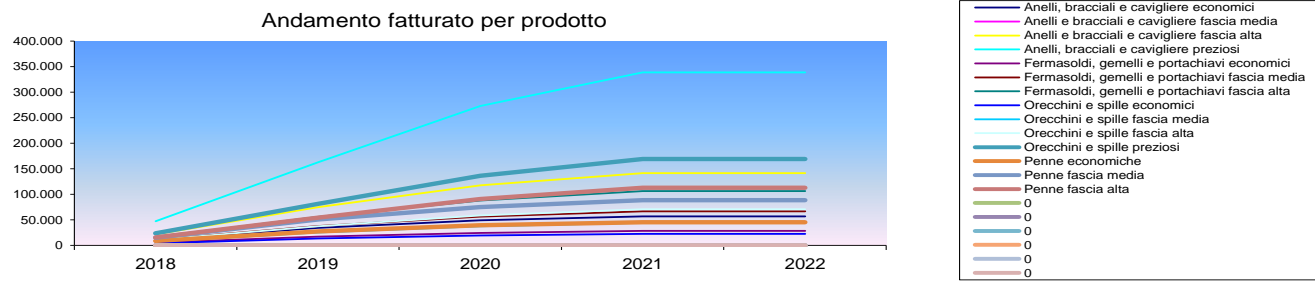
6.1 Stima dei ricavi

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 compreranno 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:

	2018	2019	2020	2021	2022
GEN	0	45.850	93.015	115.125	115.125
FEB	0	48.905	95.025	115.125	115.125
MAR	0	51.960	97.035	115.125	115.125
APR	0	55.015	99.045	115.125	115.125
MAG	0	58.070	101.055	115.125	115.125
GIU	28.300	62.550	103.065	115.125	115.125
LUG	30.445	67.030	105.075	115.125	115.125
AGO	0	0	0	115.125	115.125
SET	35.385	76.260	109.095	115.125	115.125
OTT	37.855	80.875	111.105	115.125	115.125
NOV	40.325	85.940	113.115	115.125	115.125
DIC	42.795	91.005	115.125	115.125	115.125
TOTALI	215.105	723.460	1.141.755	1.381.500	1.381.500



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

TABELLA RIASSUNTIVA FATTURATO PER PRODOTTO E ANNO

	Anelli, bracciali e cavigliere economici	Anelli e bracciali e cavigliere fascia alta	Anelli, bracciali e cavigliere preziosi	Fermasoldi, gemelli e portachiavi economici	Fermasoldi, gemelli e portachiavi fascia media	Fermasoldi, gemelli e portachiavi fascia alta	Orecchini e spille economiche	Orecchini e spille fascia media	Orecchini e spille fascia alta	Orecchini e spille preziosi	Penne economiche	Penne fascia media	Penne fascia alta	0	0	0	0	0	0	0	TOTALI	
2018	10.900	15.300	21.800	47.400	5.450	11.475	16.350	4.360	7.650	10.900	23.700	8.720	15.300	15.800	0	0	0	0	0	0	0	215.105
2019	34.300	50.600	74.800	162.600	17.150	37.950	56.100	13.720	25.300	37.400	81.300	27.440	50.600	54.200	0	0	0	0	0	0	0	723.460
2020	49.150	75.200	117.400	273.000	24.575	56.400	88.050	19.660	37.600	58.700	136.500	39.320	75.200	91.000	0	0	0	0	0	0	0	1.141.755
2021	57.000	88.800	141.600	338.400	28.500	66.600	106.200	22.800	44.400	70.800	169.200	45.600	88.800	112.800	0	0	0	0	0	0	0	1.381.500
2022	57.000	88.800	141.600	338.400	28.500	66.600	106.200	22.800	44.400	70.800	169.200	45.600	88.800	112.800	0	0	0	0	0	0	0	1.381.500

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

Riportiamo di seguito i volumi di vendita il cui dettaglio per mese, anno e prodotto può essere consultato nel Budget analitico allegato.

Descrive sulla base di quali ipotesi sono stati determinati i volumi di vendita per ogni prodotto e per ogni mese/anno.

VOLUMI DI VENDITA DEI SINGOLI PRODOTTI

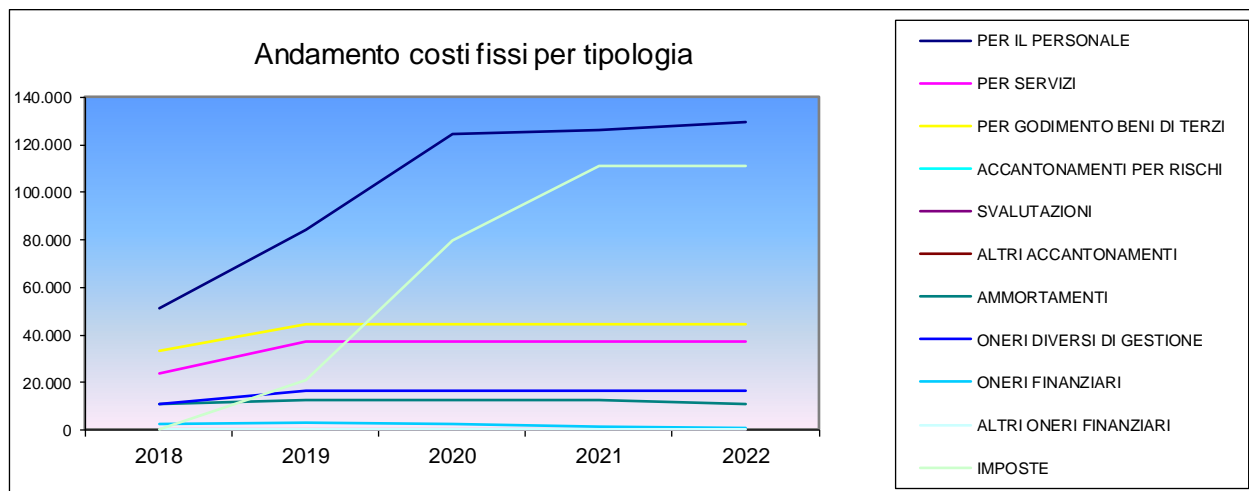
	Anelli, bracciali e cavigliere economici	Anelli e bracciali e cavigliere fascia Anelli e	bracciali e cavigliere fascia alta Anelli, bracciali e cavigliere	bracciali e cavigliere preziosi Fermasoldi, gemelli e portachiavi economici Fermasoldi, gemelli e portachiavi fascia Fermasoldi, gemelli e portachiavi fascia alta	Orecchini e spille economici	Orecchini e spille fascia media	Orecchini e spille fascia alta	Orecchini e spille preziosi	Penne economiche	Penne fascia media	Penne fascia alta	0	0	0	0	0	0	
2018	218	153	109	79	218	153	109	218	153	109	79	218	153	79	0	0	0	0
2019	686	506	374	271	686	506	374	686	506	374	271	686	506	271	0	0	0	0
2020	983	752	587	455	983	752	587	983	752	587	455	983	752	455	0	0	0	0
2021	1140	888	708	564	1140	888	708	1140	888	708	564	1140	888	564	0	0	0	0
2022	1140	888	708	564	1140	888	708	1140	888	708	564	1140	888	564	0	0	0	0
Totale venduto	4167	3187	2486	1933	4167	3187	2486	4167	3187	2486	1933	4167	3187	1933	0	0	0	0

RESERVED

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

CONTO ECONOMICO DEI COSTI FISSI PER ANNO E TIPOLOGIA

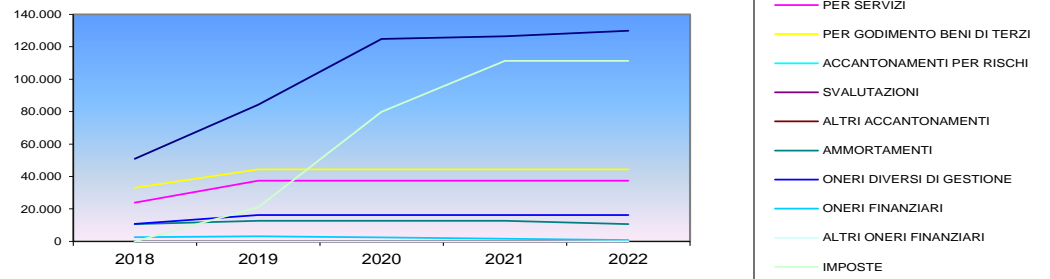
	2018	2019	2020	2021	2022
PER IL PERSONALE	50.925	84.300	124.764	126.450	129.822
PER SERVIZI	23.900	37.400	37.400	37.400	37.400
PER GODIMENTO BENI DI TERZI	33.100	44.400	44.400	44.400	44.400
ACCANTONAMENTI PER RISCHI	0	0	0	0	0
SVALUTAZIONI	0	0	0	0	0
ALTRI ACCANTONAMENTI	0	0	0	0	0
AMMORTAMENTI	10.650	12.650	12.650	12.650	10.650
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	10.840	16.260	16.260	16.260	16.260
ONERI FINANZIARI	2.525	3.167	2.396	1.593	757
ALTRI ONERI FINANZIARI	0	0	0	0	0
IMPOSTE	0	21.053	79.957	111.292	111.255
TOTALE	131.940	219.230	317.827	350.045	350.544



CONTO ECONOMICO DEI COSTI FISSI PER ANNO E TIPOLOGIA

	2018	2019	2020	2021	2022
PER IL PERSONALE	50.925	84.300	124.764	126.450	129.822
PER SERVIZI	23.900	37.400	37.400	37.400	37.400
PER GODIMENTO BENI DI TERZI	33.100	44.400	44.400	44.400	44.400
ACCANTONAMENTI PER RISCHI	0	0	0	0	0
SVALUTAZIONI	0	0	0	0	0
ALTRI ACCANTONAMENTI	0	0	0	0	0
AMMORTAMENTI	10.650	12.650	12.650	12.650	10.650
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	10.840	16.260	16.260	16.260	16.260
ONERI FINANZIARI	2.525	3.167	2.396	1.593	757
ALTRI ONERI FINANZIARI	0	0	0	0	0
IMPOSTE	0	21.053	79.957	111.292	111.255
TOTALE	131.940	219.230	317.827	350.045	350.544

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.

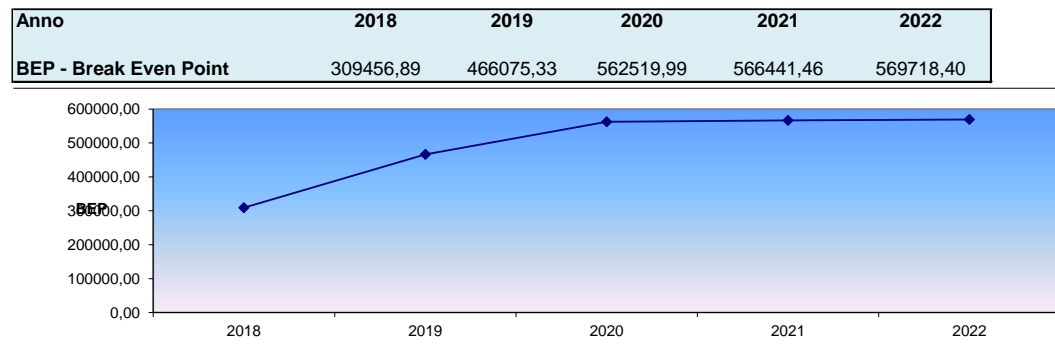
- Gli investimenti in beni materiali ed immateriali che si ritiene necessario effettuare consistono nel rifacimento di alcuni impianti del negozio, nell'arredo composto da banconi, espositori e vetrine, da un PC, stampante e relativo software gestionale e da un furgone.

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	Bancone con vetrine	M	6.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	12,50%	100%	750	750	750	750	750	3.750
2	Vetrine a parete antirapina	M	12.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	12,50%	100%	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	7.500
3	PC, software e stampante	M	4.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	20,00%	100%	800	800	800	800	800	4.000
4	Furgone	M	16.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	25,00%	50%	2.000	4.000	4.000	4.000	2.000	16.000
5	Arredo 2 vetrine antirapina	M	20.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	12,50%	100%	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	12.500
6	Registratore di cassa	M	1.500,00	30/04/2018	2018	Ordinario	20,00%	100%	300	300	300	300	300	1.500
7	Ristrutt. e impianti sorvegli	I	12.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	15,00%	100%	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	9.000
8	Campagna pubblicitaria	I	5.000,00	30/04/2018	2018	Ordinario	20,00%	100%	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	5.000
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. Come si evince dal confronto tra il fatturato di pareggio ed il livello dei ricavi negli scenari pessimistico ed ottimistico elaborati, anche nella peggiore delle ipotesi il punto di pareggio viene raggiunto al secondo esercizio e ovviamente anche nello scenario ottimistico.



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

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
TOTALI	215.105	723.460	1.141.755	1.381.500	1.381.500

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
TOTALI	236.616	795.806	1.255.931	1.519.650	1.519.650

E i ricavi determinati nello scenario pessimistico con un decremento dei volumi di vendita del 20 %, di produzione del 20 % e dei prezzi di vendita del 5 %:

Anno	2018	2019	2020	2021	2022
TOTALI	163.480	549.830	867.734	1.049.940	1.049.940

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 € 100.000,00 e verrà restituito in 5 anni al tasso fisso del 4 % come indicato nelle seguenti tabelle:

MUTUO 1	100.000,00	30/04/2018
MUTUO 2		
MUTUO 3		
MUTUO 4		
MUTUO 5		

MUTUO 1

Importo acquisto	100.000,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	100.000,00
Tasso	4,00%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	60
Data acquisto	30/04/18
Anticipo	0,00
RATA MUTUO	1.841,65
TOTALE RATE	110.499,13
Debito già pagato	

	2018	2019	2020	2021	2022
GEN	0	1.842	1.842	1.842	1.842
FEB	0	1.842	1.842	1.842	1.842
MAR	0	1.842	1.842	1.842	1.842
APR	0	1.842	1.842	1.842	1.842
MAG	1.842	1.842	1.842	1.842	1.842
GIU	1.842	1.842	1.842	1.842	1.842
LUG	1.842	1.842	1.842	1.842	1.842
AGO	1.842	1.842	1.842	1.842	1.842
SET	1.842	1.842	1.842	1.842	1.842
OTT	1.842	1.842	1.842	1.842	1.842
NOV	1.842	1.842	1.842	1.842	1.842
DIC	1.842	1.842	1.842	1.842	1.842

...

RESERVED

...

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	-39.458	107.692	242.471	341.252	339.880
Ammortamenti	10.650	12.650	12.650	12.650	10.650
Accantonamento TFR	4.200	4.200	6.216	6.300	6.468
AUTOFINANZIAMENTO OPERATIVO	-24.608	124.542	261.337	360.202	356.998
Variazione rimanenze finali	-32.930	0	0	0	0
Variazione crediti	0	0	0	0	0
Aumento ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0
Variazione debiti	67.292	76.364	89.489	33.338	-14.074
Variazione ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0
FLUSSO DI CASSA OPERATIVO	9.754	200.906	350.826	393.540	342.924
Prelievo riserve disponibili					
Aumenti di capitale e versamenti a riserva	40.000	0	0	0	0
Accantonamenti	0	0	0	0	0
Variazione mutui e debiti a lungo termine	68.859	-19.704	-20.507	-21.342	-7.306
Variazione investimenti	-76.500	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	42.113	181.201	330.320	372.197	335.619
Gestione finanziaria	-2.525	-3.167	-2.396	-1.593	-757
Gestione straordinaria	0	0	0	0	0
Imposte	0	-21.053	-79.957	-111.292	-111.255
FLUSSO DI CASSA TOTALE	39.588	156.981	247.967	259.312	223.606

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
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
TOT FIN	0	0	0	0	0

CASH FLOW SALDI TOTALI					
	2018	2019	2020	2021	2022 TOT
GEN	0	8.162	76.184	194.316	325.607
FEB	0	9.340	86.792	208.863	339.887
MAR	0	11.219	97.793	223.209	353.966
APR	60.000	12.651	108.038	236.206	366.696
MAG	50.403	16.334	120.228	250.552	380.776
GIU	55.840	22.202	125.491	229.498	337.439
LUG	34.812	28.304	137.319	242.294	349.969
AGO	5.569	-16.869	70.105	256.841	364.249
SET	2.019	-6.368	84.671	271.188	378.328
OTT	13.167	37.476	148.285	284.184	391.058
NOV	11.073	51.038	164.038	298.531	405.138
DIC	9.906	66.501	180.586	313.077	419.417

CASH FLOW SALDI MENSILI					
	2018	2019	2020	2021	2022 TOT
GEN	0	-1.744	9.683	13.730	12.530
FEB	0	1.178	10.607	14.547	14.280
MAR	0	1.880	11.001	14.347	14.080
APR	60.000	1.431	10.245	12.997	12.730
MAG	-9.597	3.683	12.189	14.347	14.080
GIU	5.436	5.868	5.264	-21.055	-43.336
LUG	-21.027	6.103	11.827	12.797	12.530
AGO	-29.244	-45.173	-67.213	14.547	14.280
SET	-3.549	10.501	14.565	14.347	14.080
OTT	11.148	43.843	63.614	12.997	12.730
NOV	-2.094	13.562	15.753	14.347	14.080
DIC	-1.167	15.463	16.547	14.547	14.280
TOT	9.906	56.595	114.085	132.492	106.340
					419.417

CASH FLOW ENTRATE					
	2018	2019	2020	2021	2022 TOT
GEN	0	34.846	70.691	87.495	87.495
FEB	0	37.168	72.219	87.495	87.495
MAR	0	39.490	73.747	87.495	87.495
APR	140.000	41.811	75.274	87.495	87.495
MAG	0	44.133	76.802	87.495	87.495
GIU	21.508	47.538	78.329	87.495	87.495
LUG	23.138	50.943	79.857	87.495	87.495
AGO	0	0	0	87.495	87.495
SET	26.893	57.958	82.912	87.495	87.495
OTT	28.770	61.465	84.440	87.495	87.495
NOV	30.647	65.314	85.967	87.495	87.495
DIC	32.524	69.164	87.495	87.495	87.495
TOT	303.480	549.830	867.734	1.049.940	1.049.940
					3.820.923

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	-20,00%
Variazione % volumi di vendita	-20,00%
Variazione % prezzi di vendita	-5,00%
Variazione % costi fissi	0,00%

6.6.1 Bilancio CEE previsionale - Scenario realistico:

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	40.000	0	0	0	0
B) IMMOBILIZZAZIONI					
I. IMMATERIALI	17.000	17.000	17.000	17.000	17.000
- (Ammortamenti)	2.800	5.600	8.400	11.200	14.000
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	14.200	11.400	8.600	5.800	3.000
II. MATERIALI	59.500	59.500	59.500	59.500	59.500
- (Ammortamenti)	7.850	17.700	27.550	37.400	45.250
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	51.650	41.800	31.950	22.100	14.250
III. FINANZIARIE	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
Totale immobilizzazioni	65.850	53.200	40.550	27.900	17.250
C) Attivo circolante					
I. Rimanenze	32.930	32.930	32.930	32.930	32.930
II. Crediti					
- 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	39.588	196.569	444.536	703.848	927.454
Totale attivo circolante	72.518	229.499	477.466	736.778	960.384
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO	138.368	282.699	518.016	764.678	977.634
STATO PATRIMONIALE PASSIVO					
A) Patrimonio netto					
I. Capitale	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	0	0	0	0
III. Riserva di rivalutazione	0	0	0	0	0
IV. Riserva legale	0	0	4.174	12.180	23.598
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	-41.983	37.315	189.428	406.376
IX. Utile (perdita) d'esercizio	-41.983	83.472	160.118	228.367	227.868
Totale patrimonio netto	-1.983	81.489	241.607	469.974	697.842
B) Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0	0
C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato	4.200	8.400	14.616	20.916	27.384
D) Debiti					
- entro 12 mesi	67.292	143.655	233.145	266.482	252.409
- oltre 12 mesi	68.859	49.155	28.648	7.306	0
Totale debiti	136.151	192.810	261.793	273.788	252.409
E) Ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0
TOTALE PASSIVO	138.368	282.699	518.016	764.678	977.634

	2018	2019	2020	2021	2022
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	215.105	723.460	1.141.755	1.381.500	1.381.500
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	215.105	723.460	1.141.755	1.381.500	1.381.500
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	254.563	615.768	899.284	1.040.248	1.041.620
6) Per materie prime	158.078	420.758	663.810	803.088	803.088
7) Per servizi	23.900	37.400	37.400	37.400	37.400
8) Per godimento di beni di terzi	33.100	44.400	44.400	44.400	44.400
9) Per il personale	50.925	84.300	124.764	126.450	129.822
a) salari e stipendi	35.000	60.000	88.800	90.000	92.400
b) oneri sociali	11.725	20.100	29.748	30.150	30.954
c) trattamento di fine rapporto	4.200	4.200	6.216	6.300	6.468
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	0	0	0	0	0
10) Ammortamento e svalutazioni	10.650	12.650	12.650	12.650	10.650
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	7.850	9.850	9.850	9.850	7.850
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	-32.930	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	10.840	16.260	16.260	16.260	16.260
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)	-39.458	107.692	242.471	341.252	339.880
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-2.525	-3.167	-2.396	-1.593	-757
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	2.525	3.167	2.396	1.593	757
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)	-41.983	104.525	240.075	339.659	339.123
22) Imposte sul reddito di esercizio	0	21.053	79.957	111.292	111.255
Utile (perdita) dell'esercizio	-41.983	83.472	160.118	228.367	227.868
Riserva legale	0	4.174	8.006	11.418	11.393
Utile distribuibile	-41.983	37.315	189.428	406.376	622.850
Utile distribuito					
Utile (perdita) portato a nuovo	-41.983	79.298	152.112	216.949	216.474

Conto economico previsionale – situazione reale.

Inserire qui eventuali commenti al conto economico previsionale

6.6.2 Bilancio CEE Previsionale - Scenario ottimistico: calcolato con le variazioni riportate precedentemente:

Inserire qui eventuali commenti alla situazione patrimoniale – scenario ottimistico

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2018	2019	2020	2021	2022	S.P. 2017
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	40.000	0	0	0	0	0
B) IMMOBILIZZAZIONI						
I. IMMATERIALI	17.000	17.000	17.000	17.000	17.000	0
- (Ammortamenti)	2.800	5.600	8.400	11.200	14.000	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	14.200	11.400	8.600	5.800	3.000	0
II. MATERIALI	59.500	59.500	59.500	59.500	59.500	0
- (Ammortamenti)	7.850	17.700	27.550	37.400	45.250	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	51.650	41.800	31.950	22.100	14.250	0
III. FINANZIARIE	0	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0	0
Totale immobilizzazioni	65.850	53.200	40.550	27.900	17.250	0
C) Attivo circolante						
I. Rimanenze	36.223	36.223	36.223	36.223	36.223	0
II. Crediti						
- entro 12 mesi	0	0	0	0	0	0
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0	0
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0	0
Totale crediti	0	0	0	0	0	0
III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0	0
- (svalutazione di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni)	0	0	0	0	0	0
Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0	0
IV. Disponibilità liquide	50.126	242.425	516.897	819.159	1.082.445	0
Totale attivo circolante	86.349	278.648	553.120	855.382	1.118.668	0
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO	152.199	331.848	593.670	883.282	1.135.918	0
STATO PATRIMONIALE PASSIVO						
A) Patrimonio netto						
I. Capitale	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	0
II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	0	0	0	0	0
III. Riserva di rivalutazione	0	0	0	0	0	0
IV. Riserva legale	0	0	4.474	14.119	27.521	0
V. Riserva per azioni proprie in portafoglio	0	0	0	0	0	0
VI. Riserve statutarie	0	0	0	0	0	0
VII. Altre riserve	0	0	0	0	0	0
VIII. Utili (perdite) portati a nuovo	0	-33.394	51.606	234.866	489.510	0
IX. Utile (perdita) d'esercizio	-33.394	89.474	192.905	268.046	267.547	0
Totale patrimonio netto	6.606	96.080	288.985	557.031	824.578	0
B) Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0	0	0
C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato	4.200	8.400	14.616	20.916	27.384	0
D) Debiti						
- entro 12 mesi	72.535	178.213	261.420	298.029	283.956	0
- oltre 12 mesi	68.859	49.155	28.648	7.306	0	0
Totale debiti	141.394	227.368	290.068	305.335	283.956	0
E) Ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE PASSIVO	152.199	331.848	593.670	883.282	1.135.918	0

	2018	2019	2020	2021	2022
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	236.616	795.806	1.255.931	1.519.650	1.519.650
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	236.616	795.806	1.255.931	1.519.650	1.519.650
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finiti	0	0	0	0	0
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	267.078	657.844	965.665	1.120.557	1.121.929
6) Per materie prime	173.886	462.834	730.191	883.397	883.397
7) Per servizi	23.900	37.400	37.400	37.400	37.400
8) Per godimento di beni di terzi	33.100	44.400	44.400	44.400	44.400
9) Per il personale	50.925	84.300	124.764	126.450	129.822
a) salari e stipendi	35.000	60.000	88.800	90.000	92.400
b) oneri sociali	11.725	20.100	29.748	30.150	30.954
c) trattamento di fine rapporto	4.200	4.200	6.216	6.300	6.468
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	0	0	0	0	0
10) Ammortamento e svalutazioni	10.650	12.650	12.650	12.650	10.650
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	7.850	9.850	9.850	9.850	7.850
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	-36.223	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	10.840	16.260	16.260	16.260	16.260
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)	-30.462	137.962	290.266	399.093	397.721
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-2.525	-3.167	-2.396	-1.593	-757
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	0	0	0	0	0
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
d) proventi diversi dai precedenti	0	0	0	0	0
17) Interessi e altri oneri finanziari	2.525	3.167	2.396	1.593	757
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)	-32.987	134.795	287.870	397.500	396.964
22) Imposte sul reddito di esercizio	407	45.321	94.964	129.454	129.417
Utile (perdita) dell'esercizio	-33.394	89.474	192.905	268.046	267.547
Riserva legale	0	4.474	9.645	13.402	13.377
Utile distribuibile	-33.394	51.606	234.866	489.510	743.679
Utile distribuito					
Utile (perdita) portato a nuovo	-33.394	85.001	183.260	254.644	254.169

Conto economico previsionale – scenario ottimistico

Inserire qui eventuali commenti al conto economico previsionale dello scenario ottimistico

6.6.3 Bilancio CEE previsionale - Scenario pessimistico calcolato con le variazioni riportate precedentemente:

Inserire qui eventuali commenti alla situazione patrimoniale – scenario ottimistico

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2018	2019	2020	2021	2022	S.P. 2017
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	40.000	0	0	0	0	0
B) IMMOBILIZZAZIONI						
I. IMMATERIALI	17.000	17.000	17.000	17.000	17.000	0
- (Ammortamenti)	2.800	5.600	8.400	11.200	14.000	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	14.200	11.400	8.600	5.800	3.000	0
II. MATERIALI	59.500	59.500	59.500	59.500	59.500	0
- (Ammortamenti)	7.850	17.700	27.550	37.400	45.250	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	51.650	41.800	31.950	22.100	14.250	0
III. FINANZIARIE	0	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0	0
Totale immobilizzazioni	65.850	53.200	40.550	27.900	17.250	0
C) Attivo circolante						
I. Rimanenze	26.344	26.344	26.344	26.344	26.344	0
II. Crediti						
- entro 12 mesi	0	0	0	0	0	0
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0	0
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0	0
Totale crediti	0	0	0	0	0	0
III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0	0
- (svalutazione di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni)	0	0	0	0	0	0
Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0	0
IV. Disponibilità liquide	9.906	66.501	180.586	313.077	419.417	0
Totale attivo circolante	36.250	92.845	206.930	339.421	445.761	0
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO	102.100	146.045	247.480	367.321	463.011	0
STATO PATRIMONIALE PASSIVO						
A) Patrimonio netto						
I. Capitale	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	0
II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	0	0	0	0	0
III. Riserva di rivalutazione	0	0	0	0	0	0
IV. Riserva legale	0	0	366	3.527	9.082	0
V. Riserva per azioni proprie in portafoglio	0	0	0	0	0	0
VI. Riserve statutarie	0	0	0	0	0	0
VII. Altre riserve	0	0	0	0	0	0
VIII. Utili (perdite) portati a nuovo	0	-68.579	-61.618	-1.565	103.981	0
IX. Utile (perdita) d'esercizio	-68.579	7.326	63.215	111.101	110.601	0
Totale patrimonio netto	-28.579	-21.252	41.962	153.063	263.664	0
B) Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0	0	0
C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato	4.200	8.400	14.616	20.916	27.384	0
D) Debiti						
- entro 12 mesi	57.620	109.742	162.253	186.037	171.963	0
- oltre 12 mesi	68.859	49.155	28.648	7.306	0	0
Totale debiti	126.479	158.897	190.901	193.342	171.963	0
E) Ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE PASSIVO	102.100	146.045	247.480	367.321	463.011	0

	2018	2019	2020	2021	2022
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	163.480	549.830	867.734	1.049.940	1.049.940
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	163.480	549.830	867.734	1.049.940	1.049.940
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finiti	0	0	0	0	0
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	229.533	531.616	766.522	879.630	881.002
6) Per materie prime	126.462	336.606	531.048	642.470	642.470
7) Per servizi	23.900	37.400	37.400	37.400	37.400
8) Per godimento di beni di terzi	33.100	44.400	44.400	44.400	44.400
9) Per il personale	50.925	84.300	124.764	126.450	129.822
a) salari e stipendi	35.000	60.000	88.800	90.000	92.400
b) oneri sociali	11.725	20.100	29.748	30.150	30.954
c) trattamento di fine rapporto	4.200	4.200	6.216	6.300	6.468
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	0	0	0	0	0
10) Ammortamento e svalutazioni	10.650	12.650	12.650	12.650	10.650
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	7.850	9.850	9.850	9.850	7.850
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	-26.344	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	10.840	16.260	16.260	16.260	16.260
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)	-66.054	18.213	101.212	170.310	168.938
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-2.525	-3.167	-2.396	-1.593	-757
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	0	0	0	0	0
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
d) proventi diversi dai precedenti	0	0	0	0	0
17) Interessi e altri oneri finanziari	2.525	3.167	2.396	1.593	757
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)	-68.579	15.046	98.816	168.717	168.180
22) Imposte sul reddito di esercizio	0	7.720	35.602	57.616	57.579
Utile (perdita) dell'esercizio	-68.579	7.326	63.215	111.101	110.601

Conto economico previsionale – scenario pessimistico

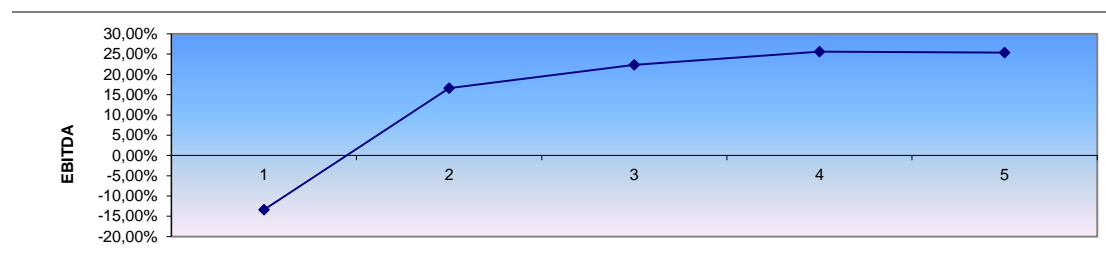
Inserire qui eventuali commenti al conto economico previsionale dello scenario pessimistico

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	-15,74%	15,76%	21,92%	25,39%	25,26%



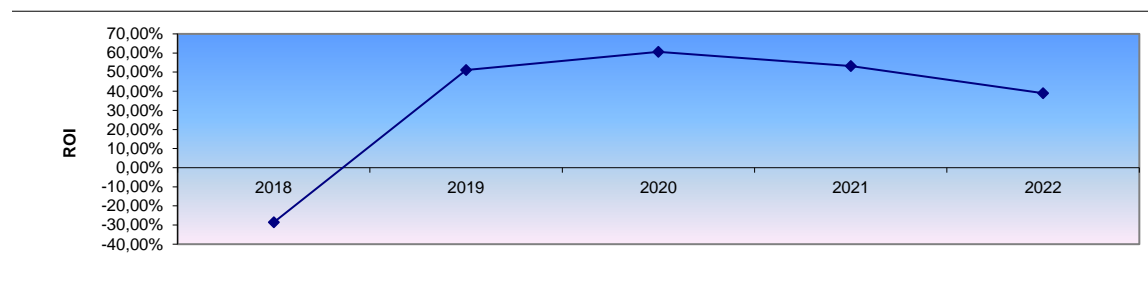
RISULTATI

	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	-28,52%	51,15%	60,56%	53,21%	39,01%



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:

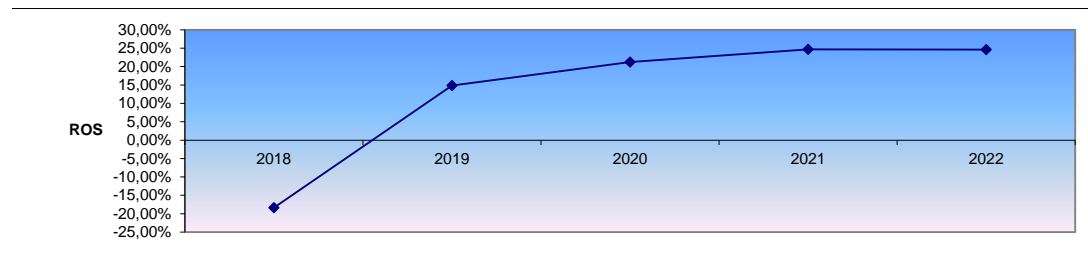
	2018	2019	2020	2021	2022
Costo % dei fin. esterni	2,88%	3,56%	2,19%	1,18%	0,59%

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	-18,34%	14,89%	21,24%	24,70%	24,60%

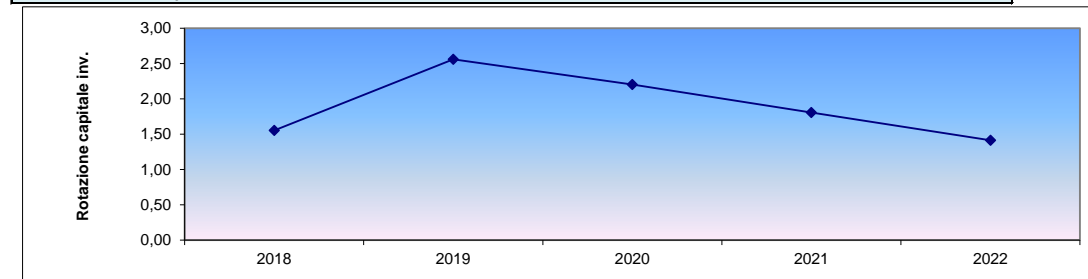


RISULTATI

	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.	1,55	2,56	2,20	1,81	1,41



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.

“Sulla base delle motivazioni riportate nel corso del presente Business Plan e delle stime economiche e finanziarie illustrate si ritiene che l'apertura della gioielleria sia un ottimo investimento per i soci in primis e per eventuali investitori esterni ed un impiego sicuro e remunerativo per finanziatori esterni inclusi gli istituti bancari.

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