****

**MODELLO DI BUSINESS PLAN SEMPLICE**

PIANO AZIENDALE

RAGIONE SOCIALE

DATA DI PREPARAZIONE

00/00/0000

CONTATTO

Nome del contatto

Indirizzo e-mail di contatto

Numero di telefono

Indirizzo

Città, Stato e CAP

webaddress.com

SOMMARIO

[SINTESI3](#_Toc36722900)

[PANORAMICA DELL'AZIENDA3](#_Toc36722901)

[PROBLEMA & SOLUZIONE3](#_Toc36722902)

[IL PROBLEMA3](#_Toc36722903)

[LA NOSTRA SOLUZIONE3](#_Toc36722904)

[MERCATO DI RIFERIMENTO3](#_Toc36722905)

[DIMENSIONI E SEGMENTI DEL MERCATO3](#_Toc36722906)

[CONCORSO3](#_Toc36722907)

[ALTERNATIVE ATTUALI CHE GLI ACQUIRENTI TARGET STANNO UTILIZZANDO3](#_Toc36722908)

[I NOSTRI VANTAGGI COMPETITIVI3](#_Toc36722909)

[OFFERTE DI PRODOTTI O SERVIZI3](#_Toc36722910)

[PRODOTTO O SERVIZIO3](#_Toc36722911)

[MARKETING3](#_Toc36722912)

[PIANO DI MARKETING3](#_Toc36722913)

[TIMELINE E METRICHE3](#_Toc36722914)

[CRONOLOGIA3](#_Toc36722915)

[PIETRE MILIARI3](#_Toc36722916)

[METRICHE CHIAVE DELLE PRESTAZIONI3](#_Toc36722917)

[PREVISIONI FINANZIARIE3](#_Toc36722918)

[IPOTESI CHIAVE3](#_Toc36722919)

[FINANZIAMENTO3](#_Toc36722920)

[FONTI DI FINANZIAMENTO3](#_Toc36722921)

[UTILIZZO DEI FINANZIAMENTI3](#_Toc36722922)

# SINTESI

|  |
| --- |
| Scrivi questa sezione per ultima e riassumi tutti i punti chiave del tuo business plan in meno di due pagine. Questa è la tua opportunità per catturare l'attenzione del tuo lettore e ottenere il buy-in.  |

# Panoramica dell'AZIENDA

|  |
| --- |
| Fornisci una descrizione della natura generale della tua attività e del settore in cui opera. Includi dettagli come le tendenze del settore, i dati demografici e le influenze governative ed economiche. |

# problema & soluzione

## IL PROBLEMA

|  |
| --- |
|  |

## LA NOSTRA SOLUZIONE

|  |
| --- |
|  |

# MERCATO DI RIFERIMENTO

## DIMENSIONI E SEGMENTI DEL MERCATO

|  |
| --- |
|  |

# CONCORRENZA

## ALTERNATIVE ATTUALI CHE GLI ACQUIRENTI TARGET STANNO UTILIZZANDO

|  |
| --- |
|  |

## I NOSTRI VANTAGGI COMPETITIVI

|  |
| --- |
|  |

# OFFERTE DI PRODOTTI O SERVIZI

## PRODOTTO O SERVIZIO

|  |
| --- |
| Descrivi il prodotto o il servizio che stai offrendo, in che modo avvantaggia l'acquirente e la sua proposta di vendita unica. |

# marketing

## PIANO MARKETING

|  |
| --- |
| Descrivi qui i tuoi obiettivi e la tua strategia di marketing, inclusi i costi, gli obiettivi e il piano d'azione. |

# timeline & METRICHE

## LINEA TEMPORALE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ATTIVITÀ** | **DESCRIZIONE** | **DATA DI COMPLETAMENTO** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## PIETRE MILIARI

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PIETRA MILIARE** | **DESCRIZIONE** | **DATA DI COMPLETAMENTO** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## METRICHE CHIAVE DELLE PRESTAZIONI

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ATTIVITÀ** | **DESCRIZIONE** | **METRICA CHIAVE** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# PREVISIONI FINANZIARIE

## IPOTESI CHIAVE

|  |
| --- |
| Fornisci informazioni su come hai trovato i valori nelle tue proiezioni finanziarie (ad esempio, prestazioni passate, ricerche di mercato). Descrivi la crescita che stai assumendo e il profitto che prevedi di generare. |

# FINANZIAMENTO

## FONTI DI FINANZIAMENTO

|  |
| --- |
|  |

## UTILIZZO DEI FINANZIAMENTI

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **DISCONOSCIMENTO**Tutti gli articoli, i modelli o le informazioni fornite da Smartsheet sul sito Web sono solo di riferimento. Mentre ci sforziamo di mantenere le informazioni aggiornate e corrette, non rilasciamo dichiarazioni o garanzie di alcun tipo, esplicite o implicite, circa la completezza, l'accuratezza, l'affidabilità, l'idoneità o la disponibilità in relazione al sito Web o alle informazioni, agli articoli, ai modelli o alla grafica correlata contenuti nel sito Web. Qualsiasi affidamento che fai su tali informazioni è quindi strettamente a tuo rischio. |