[](https://it.smartsheet.com/try-it?trp=37161&utm_language=IT&utm_source=integrated+content&utm_campaign=/startup-business-plan-templates&utm_medium=ic+simple+business+plan+outline+37161+word+it&lpa=ic+simple+business+plan+outline+37161+word+it)**MODELLO DI STRUTTURA DEL PIANO AZIENDALE SEMPLICE**

# Frontespizio

* Nome dell'azienda e informazioni di contatto
* Indirizzo del sito web
* Presentato a: (Azienda o Nome Individuale)

# Sommario

1. Sintesi
2. Panoramica dell'azienda
3. Offerte di prodotti e servizi
4. Analisi competitiva e di mercato
5. Piano di vendita e marketing
6. Struttura proprietaria e piano di gestione
7. Piano Operativo
8. Piano finanziario
9. Appendice

# 1: Riepilogo esecutivo

* Background e scopo dell'azienda
* Missione e visione
* Team di gestione
* Offerte di prodotti e servizi di base
* Descrivi brevemente i tuoi clienti target
* Descrivi la concorrenza e come guadagnerai quote di mercato
* Definisci la tua proposta di valore unica
* Riassumere le proiezioni finanziarie per i primi anni di attività aziendale
* Descrivi le tue esigenze di finanziamento, se applicabile

# 2: Panoramica dell'azienda

* Descrivi la tua attività e come opera nel settore
* Spiegare la natura del settore (ad esempio, tendenze, influenze esterne, statistiche, ecc.)
* Cronologia storica della tua attività

# 3: Offerte di prodotti e servizi

* Descrivi il tuo prodotto o servizio e il problema che sta risolvendo
* Elenca le alternative attuali
* Descrivi il vantaggio competitivo (o la proposta di valore unica) del tuo prodotto rispetto alle alternative

# 4: Analisi competitiva e di mercato

* Definire la dimensione stimata del mercato
* Descrivi i tuoi segmenti di mercato target
* Descrivi in che modo la tua offerta fornisce una soluzione ai tuoi segmenti
* Stimare il numero di unità del tuo prodotto o servizio che gli acquirenti target potrebbero acquistare e stimare in che modo il mercato potrebbe essere influenzato da cambiamenti esterni (ad esempio, economici, politici, ecc.)
* Descrivi il volume e il valore delle vendite previsti rispetto ai concorrenti
* Discuti di come ti differenzierai dai concorrenti

# 5: Piano di vendita e marketing

* Descrivi la tua strategia di prezzo per le tue offerte
* Elenca i vari metodi (canali di marketing) che utilizzerai per far arrivare il tuo messaggio ai potenziali clienti
* Dettaglia i materiali di mercato che utilizzerai per promuovere il tuo prodotto, incluso un budget approssimativo.
* Descrivi quali metodi di distribuzione utilizzerai per consegnare le tue offerte ai clienti

# 6: Struttura proprietaria e piano di gestione

* Descrivi la struttura legale della tua azienda
* Elenca i nomi di fondatori, proprietari, consulenti, ecc.
* Dettagliare i ruoli del team di gestione, l'esperienza pertinente e il piano retributivo
* Elenca i requisiti di personale della tua azienda, incluso se hai bisogno di risorse o servizi esterni
* Dettaglia tutti i piani di formazione che metterai in atto per i dipendenti e il management

# 7: Piano operativo

* Descrivi le sedi fisiche della tua attività
* Elencare eventuali requisiti fisici aggiuntivi (ad esempio, magazzino, attrezzature specializzate, strutture, ecc.)
* Descrivere il flusso di lavoro di produzione
* Descrivi i materiali di cui hai bisogno per produrre il tuo prodotto o servizio e spiega come prevedi di procurarteli

# 8: Piano finanziario

* Dimostra il potenziale di crescita e redditività della tua azienda
* Creare un conto economico previsto
* Creare un rendiconto finanziario previsto
* Creare un bilancio previsto
* Fornire un'analisi di pareggio

# 9: Appendice

* Allegare la documentazione di supporto, che può includere quanto segue:
  + Diagrammi e grafici
  + Ricerche di mercato e analisi della concorrenza
  + Informazioni sul tuo settore
  + Informazioni sulle tue offerte
  + Esempi di materiali di marketing
  + Referenze professionali

|  |
| --- |
| **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. |