****

**MODELLO DI PIANO PER PICCOLE IMPRESE**

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

[1.SINTESI3](#_Toc36655367)

[2.DATI FINANZIARI4](#_Toc36655368)

[3.REQUISITI DI FINANZIAMENTO4](#_Toc36655369)

[4.BACKGROUND AZIENDALE5](#_Toc36655370)

[4.1CENNI GENERALI5](#_Toc36655371)

[4.2TEAM6](#_Toc36655372)

[4.2.1PARTE DI GESTIONE6](#_Toc36655373)

[4.2.2ADVISOR BOARD7](#_Toc36655374)

[5.ANALISI DI MERCATO8](#_Toc36655375)

[5.1PROBLEM E SOLUZIONE8](#_Toc36655376)

[5.1.1IL PROBLEMA8](#_Toc36655377)

[5.1.2LA NOSTRA SOLUZIONE8](#_Toc36655378)

[5.2MERCATO TARGET9](#_Toc36655379)

[5.2.1DIMENSIONI DI MERCATO9](#_Toc36655380)

[5.2.2SEGMENTO 19](#_Toc36655381)

[5.2.3SEGMENTO 29](#_Toc36655382)

 [5.3CONCORREZIONE10](#_Toc36655383)

[5.3.1OPPORTUNE ATTUALI CHE GLI ACQUIRENTI TARGET UTILIZZANO10](#_Toc36655384)

[5.3.2I NOSTRI VANTAGGI COMPETITIVI10](#_Toc36655385)

 [6.ESECUZIONE11](#_Toc36655386)

[6.1OFFERTE DI PRODOTTI O SERVIZI11](#_Toc36655387)

[6.1.1PRODOTTO O SERVIZIO11](#_Toc36655388)

[6.2PIANO DI VENDITA E MARKETING12](#_Toc36655389)

[6.2.1PIANO DI MARKETING12](#_Toc36655390)

[6.2.2PIANO DI VENDITA13](#_Toc36655391)

 [6.3OPERAZIONI14](#_Toc36655392)

[6.3.1POSIZIONI E STRUTTURE14](#_Toc36655393)

[6.3.2TECNOLOGIA UTILIZZATA PER GESTIRE LE IMPRESE14](#_Toc36655394)

[6.3.3ATTREZZATURE E STRUMENTI NECESSARI PER GESTIRE L' ATTIVITÀ15](#_Toc36655395)

 [6.4MILESTONES & METRICS16](#_Toc36655396)

[6.4.1MILASTI16](#_Toc36655397)

[6.4.2METRICHE CHIAVE DELLE PRESTAZIONI16](#_Toc36655398)

[7.PIANO FINANZIARIO17](#_Toc36655399)

 [7.1FORECASTS17](#_Toc36655400)

[7.1.1SUPPOSIZIONI CHIAVE17](#_Toc36655401)

[7.1.2PREVISIONI DI ENTRATE18](#_Toc36655402)

[7.1.3PREVISIONI DI SPESA18](#_Toc36655403)

[7.1.4PREVISIONE DELL'UTILE (O DELLA PERDITA) NETTO19](#_Toc36655404)

 [7.2FINANZIAMENTO20](#_Toc36655405)

[7.2.1FONTI DI FINANZIAMENTO20](#_Toc36655406)

[7.2.2UTILIZZO DEI FINANZIAMENTI20](#_Toc36655407)

[7.3DATI FINANZIARI21](#_Toc36655408)

[7.3.1PROFITTI E PERDITE21](#_Toc36655409)

[7.3.2FOGLIO DI BILANCIAMENTO22](#_Toc36655410)

[7.3.3INDIBOLLO DI FLUSSO DEL BUS23](#_Toc36655411)

 [8.APPENDICE24](#_Toc36655412)

# 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.  |

# highlights finanziari



**Nota:** inserisci qui un grafico che mostri i tuoi dati finanziari chiave. Strumenti come [Smartsheet](https://it.smartsheet.com/try-it?trp=37159&utm_language=IT&utm_source=integrated+content&utm_campaign=/simple-business-plan-templates&utm_medium=ic+small+business+plan+template+37159+it&lpa=ic+small+business+plan+template+37159+it) possono creare automaticamente grafici e aggiornamenti con modifiche in tempo reale.

# requisiti di finanziamento

*Se applicabile*

|  |
| --- |
| Se cerchi di raccogliere fondi per la tua attività, includi un riepilogo conciso di quegli elementi per i quali hai bisogno di finanziamenti. |

# BACKGROUND AZIENDALE

## PANORAMICA

|  |
| --- |
| 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. |

## SQUADRA

### TEAM DI GESTIONE

|  |
| --- |
| Descrivi in dettaglio il nome, il ruolo e l'esperienza pertinente di ciascun membro chiave del team. |

### COMITATO CONSULTIVO

*Se necessario*

|  |
| --- |
|  |

# ANALISI DI MERCATO

## PROBLEMA & SOLUZIONE

### IL PROBLEMA

|  |
| --- |
|  |

### LA NOSTRA SOLUZIONE

|  |
| --- |
|  |

## MERCATO DI RIFERIMENTO

### DIMENSIONI DEL MERCATO

|  |
| --- |
|  |

### SEGMENTO 1

|  |
| --- |
|  |

### SEGMENTO 2

|  |
| --- |
| Se applicabile, aggiungi tutti i segmenti necessari. |

## CONCORRENZA

### ALTERNATIVE ATTUALI CHE GLI ACQUIRENTI TARGET STANNO UTILIZZANDO

|  |
| --- |
|  |

### I NOSTRI VANTAGGI COMPETITIVI

|  |
| --- |
|  |

# ESECUZIONE

## 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. |

## PIANO VENDITE & MARKETING

### PIANO MARKETING

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

### PIANO DI VENDITA

|  |
| --- |
| Descrivi come prevedi di fare quanto segue: coltivare i lead; convertire i potenziali clienti in clienti; e aumentare il lifetime value di un cliente. |

## OPERAZIONI

### SEDI & STRUTTURE

|  |
| --- |
|  |

### TECNOLOGIA UTILIZZATA PER OPERARE IL BUSINESS

|  |
| --- |
|  |

### ATTREZZATURE E STRUMENTI NECESSARI PER GESTIRE IL BUSINESS

|  |
| --- |
|  |

## PIETRE MILIARI E METRICHE

### PIETRE MILIARI

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

### METRICHE CHIAVE DELLE PRESTAZIONI

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

# PIANO FINANZIARIO

## PREVISIONI

### 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 come risultato di tale crescita. |

### PREVISIONI DI FATTURATO

Includi un grafico che mostri le entrate previste.



### PREVISIONE SPESE

Includi un grafico che mostri le spese previste.



### PREVISIONE DELL'UTILE (O DELLA PERDITA) NETTO

Includi un grafico che mostri l'utile o la perdita netta previsti.



## FINANZIAMENTO

### FONTI DI FINANZIAMENTO

|  |
| --- |
|  |

### UTILIZZO DEI FINANZIAMENTI

|  |
| --- |
|  |

## BILANCIO

### PROFITTI E PERDITE



### BILANCIO



### RENDICONTO FINANZIARIO



# APPENDICE

|  |
| --- |
| Questa sezione contiene dati che eseguono il backup e supportano le informazioni condivise nel piano aziendale. Le informazioni fornite in questa sezione possono includere ricerche di mercato dettagliate, un'analisi competitiva, dati pertinenti sulle offerte di prodotti e servizi e qualsiasi altra informazione per ottenere il consenso degli investitori e degli stakeholder. |

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