**MODELLO DI PIANO AZIENDALE DI START-UP**

**RAGIONE SOCIALE**

PIANO AZIENDALE

# SINTESI

Fornisci un riepilogo esecutivo

## DICHIARAZIONE D'INTENTI

Fornire la dichiarazione di missione

## LE CHIAVI DEL SUCCESSO

1. Spiegazione chiave uno
2. Spiegazione chiave due
3. Spiegazione dei tre tasti
4. Spiegazione dei quattro tasti

## PANORAMICA FINANZIARIA

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
| **CONTANTE** |  |  |  |
| **RICAVI DI VENDITA** |  |  |  |
| **UTILE NETTO ESERCIZIO** |  |  |  |
| **MARGINE OPERATIVO** |  |  |  |
| **PATRIMONIO NETTO DEI PROPRIETARI** |  |  |  |
| **RENDIMENTO DEL CAPITALE PROPRIO** |  |  |  |

# PANORAMICA DELL'AZIENDA

Fornire una panoramica dell'azienda

# PRODOTTI / SERVIZI

Riepiloga le offerte / output aziendali

# VENDITE / PREZZI

Panoramica della struttura dei prezzi

## RICAVI DI VENDITA

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PRODOTTI / SERVIZI** | **2020** | **2021** | **2022** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **TOTALE** |  |  |  |

## PERCENTUALE DI MARGINE LORDO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **TOTALE** |  |  |  |

## COSTO DELLE VENDITE

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **TOTALE** |  |  |  |

## ANALISI DI PAREGGIO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
| **RICAVI DI VENDITA** |  |  |  |
| **Costo delle vendite** |  |  |  |
| **TOTALE SPESE VARIABILI** |  |  |  |
| **Spese per il personale** |  |  |  |
| **Spese operative aggiuntive** |  |  |  |
| **Ammortamento delle immobilizzazioni** |  |  |  |
| **Spese finanziarie** |  |  |  |
| **TOTALE SPESE FISSE** |  |  |  |
| **PERCENTUALE DI MARGINE LORDO** |  |  |  |
| **RICAVI DI VENDITA IN PAREGGIO** |  |  |  |
| **LE VENDITE SUPERANO IL PAREGGIO** |  |  |  |

# STRATEGIA DI MARKETING

Fornire una panoramica della strategia di marketing

## SEGMENTAZIONE DEL MERCATO

Panoramica della segmentazione del marketing

## TARGETING DI MERCATO

* + 1. Mercato di riferimento Uno
		2. Mercato di riferimento due
		3. Mercato di riferimento Tre
		4. Mercato di riferimento Quattro

# ANALISI COMPETITIVA

Fornire una breve descrizione di come è stata condotta l'analisi

## RISULTATI DELL'ANALISI

|  |  |
| --- | --- |
| **TIPO / NOME DEL CONCORRENTE** | **DESCRIZIONE** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# SQUADRA

Panoramica della struttura di gestione e del personale e degli sforzi impiegati per costruire

##  ORGANICO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
| **RAPPRESENTANTI DI VENDITA** |  |  |  |
| **PERSONALE D'UFFICIO** |  |  |  |
| **GESTIONE** |  |  |  |
| **CONSULENTI** |  |  |  |
| **PARTNER** |  |  |  |
| **ORGANICO TOTALE** |  |  |  |

##  STIPENDIO & SALARI

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
| **RAPPRESENTANTI DI VENDITA** |  |  |  |
| **PERSONALE D'UFFICIO** |  |  |  |
| **GESTIONE** |  |  |  |
| **CONSULENTI** |  |  |  |
| **PARTNER** |  |  |  |
| **STIPENDI E SALARI TOTALI** |  |  |  |

## SPESE PER IL PERSONALE

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
| **SICUREZZA SOCIALE** |  |  |  |
| **BENEFICI** |  |  |  |
| **PAGA VACANZE** |  |  |  |
| **ALTRO** |  |  |  |
| **ALTRO** |  |  |  |
| **TOTALE SPESE PER IL PERSONALE** |  |  |  |

# SPESE DI IMPLEMENTAZIONE

Spese una tantum, immobilizzazioni, ecc.

## SPESE DI AVVIAMENTO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **TOTALE SPESE DI AVVIAMENTO** |  |  |  |

## ACQUISTI DI ATTIVITÀ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **TOTALE ACQUISTI DI ATTIVITÀ** |  |  |  |

# PROIEZIONI FINANZIARIE

## MISURE DI PERFORMANCE

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

##

## CONTO ECONOMICO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## BILANCI

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## RENDICONTO FINANZIARIO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## MISURE DI PERFORMANCE

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIZIONE** | **2020** | **2021** | **2022** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

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