



Business Plan per Startup: cosa sapere

Scritto da: [Dott.ssa Jacqueline Facconti](#)

Data: 6 Dicembre 2024

Cos'è il Business Plan? Perché è un documento così rilevante per le Startup? Si tratta di un documento strategico che sintetizza gli obiettivi finanziari operativi di un progetto imprenditoriale.

Il business plan per startup non è altro che una roadmap che mette in evidenza come gli obiettivi possano essere raggiunti attraverso piani dettagliati e attraverso un adeguato sistema di budgeting. Una ricerca condotta da Tim Berry, founder di Palo Alto Software, le imprese che dispongono di un business plan hanno maggiori probabilità di fare crescere la propria attività imprenditoriale con successo, ottenendo più facilmente finanziamenti e attraendo gli investitori. Le startup con business plan registrano una crescita più rapida di 30 punti percentuali rispetto a quelle sprovviste.

La preparazione *ad hoc* di un business plan per startup permette di mettere per iscritto la visione imprenditoriale, identificando le eventuali incongruenze e perfezionando le aspirazioni. Questo documento strategico aiuta a definire l'obiettivo dell'attività e descrivere quali sono i

prodotti e i servizi offerti dall'azienda, capire il comparto e analizzare la concorrenza, offrendo l'opportunità di acquisire conoscenze sulle dinamiche del settore e del mercato. Grazie alla redazione di un business plan per le startup è possibile valutare la fattibilità delle idee di business, offrendo una visione realistica per prendere decisioni ponderate.

Business Plan per Startup: un documento di rilevanza strategica

Avviare una Startup con un business plan è il modo più sicuro per intraprendere un'attività d'impresa in quanto anche le business idea innovative possono rivelarsi del tutto futili senza un adeguato processo di planning. Gli imprenditori dovrebbero creare un business plan chiaro e di facile comprensione che possa avvalorare l'idea di business. La redazione "fai-da-te" del business plan potrebbe rivelarsi fatale e compromettere la continuità dell'attività d'impresa, per questo è bene richiedere la consulenza di un professionista esperto che guidi l'imprenditore in ogni fase di preparazione del business plan. Dal momento che gli imprenditori hanno determinati obiettivi raggiungibili, per arrivare a concretizzarle devono comprendere quale sia il percorso giusto per raggiungerli.

Il buon consiglio è quello di tradurli in numeri e mettere un'idea su un foglio di carta bianco. Per fare questo ovviamente c'è necessità dell'ausilio di una persona competente ed esperta nella pianificazione strategica, budgeting e controllo di gestione. Negli studi di economia aziendale e management il business plan consente di pianificare gli obiettivi che l'imprenditore riuscirà a realizzare in un arco temporale di medio periodo. Ad ogni risultato ottenuto e concretizzato, l'imprenditore sarà in grado di incrementare l'entusiasmo e svolgere tutte quelle strategie inserite all'interno del business plan. Step by step l'imprenditore della start up sarà in grado di raggiungere obiettivi concreti. Il business plan si compone di piani annuali, i budget: attraverso la costruzione degli obiettivi annuali l'imprenditore della startup sarà in grado di raggiungere l'obiettivo finale con più organizzazione con maggiore facilità. Si tratta di una sorta di puzzle, basta mettere tutti i pezzi al posto giusto arrivare a comporre il quadro completo. Il sistema di budgeting non deve essere astratto, ma deve essere concreto e deve essere definito per linee di prodotto e linee di business. Per questo deve essere "mensilizzato" e di mese in mese monitorare gli scostamenti tra quanto definito in fase di pianificazione quanto effettivamente realizzato. Il business plan è uno strumento che può essere utilizzato per differenti aspetti e può essere predisposto a seconda delle finalità che si vogliono ottenere.

Ad esempio, è possibile predisporre un business plan in quanto l'imprenditore vuole automatizzare una linea produttiva, oppure vuole partecipare ad un determinato bando oppure vuole predisporre uno scenario adeguato a fare sì che ottenga maggiori finanziamenti bancari o riesca ad ottenere una dilazione delle tempistiche di rimborso del fido. Ogni imprenditore di una Startup deve predisporre un business plan personalizzato e differente a seconda della valutazione dei progetti che si vogliono realizzare. In questo modo è possibile valutare gli effetti che i progetti avranno e comprendere quali saranno le dinamiche, oltre ai vantaggi e ai contro.

Grazie alla traduzione degli obiettivi strategici in numeri è possibile prendere decisioni corrette e basate sulla situazione reale dell'andamento aziendale.

Business plan per Startup: come crearlo?

Una volta compreso cosa sia il Business plan per Startup in teoria, è bene passare alla parte pratica. L'imprenditore deve stabilire gli obiettivi che vuole raggiungere e scriverli su un foglio. Una volta fissati devono essere "tradotti" in numeri: è buon consiglio ricorrere all'utilizzo di un foglio Excel, scrivere gli obiettivi di vendita che si vogliono raggiungere in 5 anni. L'imprenditore deve domandarsi quali saranno i prodotti che avrà intenzione di vendere e quale sarà il *mark up* derivante dal *core business*. Inoltre, è necessario stimare i costi dei prodotti/ servizi, i costi del personale, i costi della struttura e tutte le voci di costo che si dovranno sostenere. Nel business plan deve essere indicato anche l'ammontare dello stipendio che l'imprenditore/founder ha intenzione di avere per assicurarsi il tenore di vita desiderato. Una volta fissati i ricavi di vendita ed i costi, sarà possibile stimare l'utile aziendale: se coincide con quello auspicato, allora si è nella direzione giusta, altrimenti sarà necessario modificare qualche obiettivo per fare coincidere il risultato con l'obiettivo auspicato. Una volta fissato l'obiettivo a 5 anni, è necessario ripetere l'esercizio per ogni singolo anno. Solo raggiungendo gli obiettivi annuali sarà possibile giungere a quello finale.

L'imprenditore deve predisporre un budget per linea di business in quanto per raggiungere l'obiettivo annuale tutte le linee di business avranno obiettivi intermedi da raggiungere, così come tutte le aree aziendali. Raggiungendo gli obiettivi fissati a livello settoriale, sarà possibile raggiungere gli obiettivi globali. Una volta definiti tutti i dettagli, è possibile iniziare a monitorare con attenzione il percorso da intraprendere. Per il primo anno è necessario creare obiettivi mensili che si deve raggiungere e controllarli costantemente in modo tale da poter intervenire in modo tempestivo e correggere l'obiettivo che si vuole raggiungere lungo la direzione di marcia. Una volta trascorso il primo anno, sarà necessario provvedere alla creazione di un budget anche per il secondo anno, fissando gli obiettivi settoriali e mensili. Il processo deve essere ripetuto anche per gli anni successivi fino alla fine del quinto anno. Grazie a questo metodo di costruzione del business plan e di budgeting, l'imprenditore sarà in grado di tenere sotto costante monitoraggio la situazione. Se si pensa di non riuscire a pianificare il tutto in modo adeguato, l'imprenditore dovrà necessariamente farsi supportare da un professionista del settore.

Come deve essere strutturato un business plan per Startup?

Un Business plan per startup deve avere una struttura ben precisa: deve avere un indice, un executive summary, la descrizione del progetto, la presentazione dell'azienda, l'analisi SWOT, il piano operativo e finanziario e gli eventuali allegati. L'indice consente al lettore di avere una panoramica generale dei contenuti del business plan, l'*executive summary* è la parte più importante del business plan in quanto riassume i punti salienti, deve essere breve e deve

includere la motivazione alla base del progetto imprenditoriale. Nella descrizione del progetto è necessario sottolineare i benefici che i consumatori otterranno dal prodotto o servizio e descrivere le caratteristiche tecniche.

Nella parte relativa alla presentazione dell'azienda deve essere raccontata la storia dell'azienda, devono essere presentati i protagonisti e mostrate le eventuali certificazioni. Il piano operativo deve contenere una descrizione in dettaglio della struttura organizzativa, dei ruoli, delle competenze e delle responsabilità. Il piano finanziario deve includere il bilancio preventivo con una stima delle spese nel breve periodo e una previsione del profitto e del flusso di cassa. Gli allegati consentono di includere documenti aggiuntivi che supportano le informazioni presentate nel documento.

Per maggiori informazioni o per ricevere una consulenza personalizzata nella redazione di un Business Plan per Startup, puoi [contattare il nostro studio di professionisti](#).