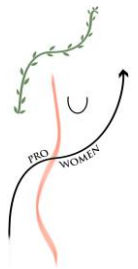


**Pro-WOMEN. Itinerari di riqualificazione per le donne come  
nuove Promotrici Culturali per la valorizzazione del  
patrimonio territoriale**

**Modulo7 – Occupazione e auto-imprenditorialità**

**Business Plan  
- Guida -**



### **Perché fare un Business Plan?**

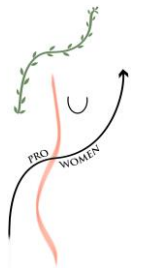
- Per porsi degli obiettivi;
- Per presentare il vostro progetto a diverse persone (possibili partner, finanziatori, ... );
- Per chiarire il vostro progetto e le vostre idee con le conoscenze e il know-how che acquisirete durante questo modulo;
- Per differenziarsi.

### **Qualche consiglio**

- Scrivete il vostro business plan gradualmente, man mano che progredite nel vostro pensiero. È un lavoro personale.
- Occupatevi della presentazione, è un segno di qualità ed efficienza.
- Sii sintetica, i dettagli possono essere nelle appendici.
- Affidatevi al contenuto dei diversi moduli di questo corso
- Dagli un aspetto professionale, l'obiettivo è quello di vendere il tuo progetto.
- Difendete le vostre ambizioni e parlate di ciò che vi porterà al successo.
- Non nascondete rischi o difficoltà! Dimostrate invece di aver pensato a delle soluzioni.
- Ascoltate i consigli altrui per correggere errori di battitura e altri errori di ortografia.
- Se necessario, chiedete aiuto alla persona che vi accompagna in aula.

### **Aiuto nell'utilizzo di questo documento**

- Adattate le parti di questo modello al vostro progetto. Potete modificare i contenuti in base al vostro progetto, questo è un tipico esempio
- Evidenziare le informazioni che si ritengono importanti, ad esempio, utilizzando il grassetto, le caselle, ecc.
- Dopo aver completato il vostro business plan, ricordatevi di cancellare questa pagina e le caselle grigie prima di presentarla ai vostri contatti.



**Data:**

Nome

Cognome

Età

Qualifica

Professione

**Il mio progetto**

o **Nascita dell'idea:**

*Spiega qui l'origine della tua idea: come è nata? Perché stai sviluppando questo progetto?*

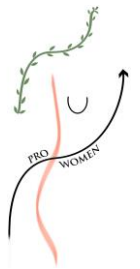
o **Descrizione generale del progetto:**

*Descrivi il tuo progetto in poche frasi, facendo attenzione a rispondere alle seguenti domande:*

*- Cosa? (Cosa voglio fare / realizzare? Quali prodotti o servizi intendo vendere?)*

*- A chi voglio rivolgermi? (Tipo di clientela mirata)*

*- Con quale forma giuridica (lavoro autonomo, ditta individuale, associazione, società a responsabilità limitata, altra forma impresa)?*



*- Dove e come? (localizzazione della postazione di lavoro, localizzazione dell'attività, posizione geografica, ecc.)*

1) Sede di lavoro e coordinamento (ufficio):

2) Localizzazione delle attività e dei servizi che intendi vendere/promuovere:

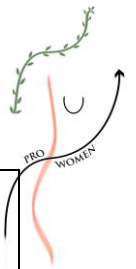
o **La missione aziendale:**

*Cerca di sintetizzare il tuo progetto in una frase chiara e accattivante. La missione della tua azienda riassume la sua ragion d'essere in due righe, ovvero cosa fa la tua azienda e cosa offre di specifico.*

**Obiettivi**

*Cosa intendi raggiungere in tempi brevi e a medio termine*

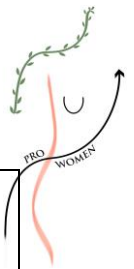
Obiettivi	Entro 6 mesi	Entro 1 anno	Entro 2 anni
Ad es.:  1 Avviare il lavoro come autonoma	Ad es.:  Acquisire le informazioni sugli adempimenti, trovare		



	commercialista, aprire partita IVA		
2 Acquisire visibilità	Costruire il materiale di marketing	Consolidare i contatti	
3 Acquisire finanziamento	Ottenere prestito bancario; trovare bandi per start-up		
4			
5			

#### ANALISI SWOT

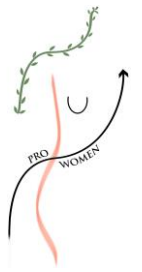
	Matrice Punti di forza Punti di debolezza Opportunità Minacce	
	Punti di forza	Punti di debolezza
INTERNI	<i>Quali sono i punti di forza tuoi e del tuo progetto?</i>	<i>Quali sono le aree di miglioramento tuoi e del tuo progetto?</i>
ESTERNI	<b>Opportunità</b>	<b>Pericoli</b>



	<i>Quali opportunità potresti sfruttare?</i>	<i>Quali minacce / quali ostacoli potrebbe affrontare la tua azienda?</i>

***INTERNO:*** *Elementi specifici dell'azienda e del promotore (Sei tu!): Organizzazione, finanze, prodotti/servizi, distribuzione, prezzi, beni e competenze, ecc.*

***ESTERNO:*** *Elementi specifici dell'ambiente aziendale e del mercato: Contesto legale, economico, tecnologico, la domanda, la domanda, i concorrenti e i loro prezzi, ecc.*



## Analisi del mercato

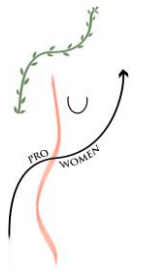
### Definizione di mercato

*Descrivi il tuo mercato (fare ricerche su internet rispetto al tema della promozione culturale e del turismo):*

*- È locale, nazionale, internazionale, permanente o stagionale?*

*- Quali sono le tendenze attuali (domanda crescente, stagnazione o declino)?*

*- È facile o difficile da raggiungere? (Autorizzazioni, diplomi, approvazioni, assicurazioni obbligatorie, ecc.)*



## I miei futuri clienti

*In poche frasi descrivi **ogni categoria** di clientela che hai identificato*

Ad es.:

Scuole: quali scolari (età)

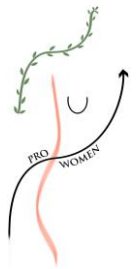
Turisti (Individuare il tipo di turista adatto all'attività – per ciascuna attività)

Stakeholder locali (associazioni, pro-loco, ecc.):

## I miei concorrenti

*In poche frasi descrivi i principali concorrenti individuati. Presenta brevemente i loro punti di forza. Sottolinea i punti deboli che hai identificato e che utilizzerai per farti un posto sul mercato.*





## La mia strategia di business

### Prodotti/servizi

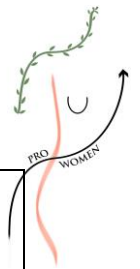
*Presenta le principali caratteristiche del prodotto o servizio che desideri vendere: qualità, orari ecc.*

Itinerari	Periodo dell'anno	Orari preferenziali
Promozione di eventi culturali	Periodo dell'anno	Orari preferenziali
Promozione di prodotti tipici	Periodo dell'anno	Orari preferenziali
Promozione di .....	Periodo dell'anno	Orari preferenziali

### Promozione / Strategia di marketing

*Descrivi la strategia di comunicazione e gli strumenti che hai scelto per promuovere la tua attività.*

Tipologia	Tempi di realizzazione e di diffusione
Poster e Volantini / brochure	
Pagina Facebook	
Sito Web	

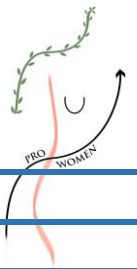


Publicizzazione radiofonica	
Pagine gialle / bianche	
Biglietti da visita	
Profilo LinkedIn	
Twitter	

### Il mio piano finanziario

*Elenca e valuta tutte le risorse (in contanti e in natura) e le necessità (attrezzature, forniture, materiali, ecc.) che hai identificato per il lancio del tuo progetto. Aggiungi righe se necessario*

INVESTIMENTI			
	<i>Costo</i>	<i>Durata</i>	<i>Note</i>
<b>Costi di fondazione</b>			
<b>Locale / Ufficio</b>			
Affitto			
Restauro dei locali			
Arredi			
Impianti			
Energia			
<b>Personale</b>			



<b>Costi di Marketing</b>			
Volantini			
Poster			
Sito Web			
Fare una previsione per singole attività	<b>Costi</b>	<b>Ricavi</b>	

Per approfondire, vedere:

<https://businessplanfacile.it/il-modello-di-business/>

<https://www.business-plan.it/>

<https://www.business-plan.it/esempio-business-plan.htm>