Piano d’impresa: struttura, esempio svolto e presentazione

Pubblicato il: 2026-10-25

Un piano d’impresa spiega cliente, offerta, operazioni, costi e prove di sostenibilità. Questo piccolo esempio didattico riguarda un servizio di progettazione di presentazioni. Tutti gli importi sono unità monetarie inventate per il calcolo, non previsioni di ricavo né una richiesta di prestito. Ogni ipotesi deve avere prove, un responsabile e una data di verifica.

Nome / progetto: _____

Compila le righe vuote con i tuoi esempi.

Ricavi e costi

Un lavoro costa al cliente 50 unità, ha un costo variabile di 10 e costi fissi mensili di 200. Ogni vendita contribuisce quindi per 40 ai costi fissi. Per coprire 200 servono cinque lavori: 200 / (50 - 10) = 5. Otto lavori producono ricavi di 400, costi variabili di 80 e un residuo di 120 dopo i costi fissi indicati. Con una spesa iniziale aggiuntiva di 300, il movimento di cassa del primo mese è -180. Imposte, lavoro, commissioni e altre spese reali vanno ancora inclusi: 120 non è automaticamente utile netto.

Verifica tre scenari prima di promettere: tre ordini lasciano -80 prima di avvio e costi omessi; cinque danno zero per le categorie indicate; otto lasciano 120. Confronta poi la domanda ipotizzata con le ore disponibili. A quattro ore di produzione per lavoro, otto lavori richiedono almeno 32 ore produttive, oltre a vendita, comunicazioni e revisioni. Indica come arriverebbero i clienti e quali prove farebbero cambiare il piano.

Per il tuo documento sostituisci gli input inventati con dati verificati, cita fonti e date, confronta alternative e assegna azioni settimanali. La sezione offre una presentazione dell’esempio e una scheda di lavoro. Banche e investitori possono richiedere molti più dettagli, analisi finanziarie e documenti di supporto.

Sezione del piano	Esempio didattico compilato	La mia versione
Cliente e problema	Piccoli gruppi che vogliono presentare chiaramente un lavoro concluso; verificare prima con colloqui, senza considerare l’ipotesi come domanda accertata.	
Offerta	Realizzare fino a dieci diapositive dal materiale fornito; concordare limiti delle revisioni e consegna prima di accettare.	
Alternative e differenza	Confrontare realizzazione autonoma, modello e professionista; mostrare la differenza con un esempio.	

Sezione del piano	Esempio didattico compilato	La mia versione
Acquisizione	Mostrare un esempio autorizzato al pubblico adatto; registrare richieste e obiezioni senza contare una visualizzazione come vendita.	
Operazioni	Brief, controllo fonti, bozza, approvazione, revisioni e file finale. Il fornitore risponde della consegna.	
Capacità	Quattro ore per lavoro nell'esempio, più tempo distinto per vendita, comunicazioni, imprevisti e riposo.	
Ricavi e costi	Prezzo 50; costo variabile 10 per lavoro; costi fissi 200 al mese; avvio 300 separato. Verificare le categorie reali.	
Test e decisione	Dopo quattro settimane confrontare richieste, ordini, ore e costi reali. Se le prove non bastano, rivedere l'offerta prima di aumentare le spese.	
Rischi	Revisioni poco chiare, materiali tardivi, tempo insufficiente e mancati pagamenti. Concordare procedure senza promettere rischio zero.	
Allegati	Esempio di risultato, calcolo con formule, fonti, registro del test e azioni settimanali.	

Fonti

- CareerOneStop - Set career goals
  https://cloudfront.careeronestop.org/ExploreCareers/Plan/set-goals.aspx
- U.S. Small Business Administration - Plan your business
  https://www.sba.gov/counseling/plan-your-business/
- Kentucky Business One Stop - Write a Business Plan
  https://onestop.ky.gov/plan/Pages/writing.aspx