Piano d’impresa: struttura, esempio svolto e presentazione

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.

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.

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.

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.

Test e decisione

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.

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