

PROFESSIONISTI

Come creare un Business Plan

di Mauro Fresi – Consulente di BDM Associati SRL

Seminario di specializzazione

MARKETING PER LO STUDIO: 5 STEP PER COSTRUIRE LA TUA STRATEGIA

[Scopri di più >](#)



Il **business plan**, canonicamente, è un **documento che descrive l'idea imprenditoriale e la sua strategia di realizzazione**. Definisce, attraverso un'attenta pianificazione, le informazioni su come realizzare la **produttività economica** (generazione di utili), la **gestione finanziaria** così come la **crescita e sviluppo nel lungo periodo**.

È importante ricordare che **lo Studio è un'impresa di servizi**; pertanto, segue le stesse logiche imprenditoriali fondamentali, per qualsiasi impresa di questo tipo, nel suo sviluppo.

Idealmente, il **business plan** viene realizzato a monte di un'idea imprenditoriale, ma è anche vero che talune volte viene redatto dopo qualche anno in cui **l'impresa Studio** viene avviata. Per questo **assume diversi significati a seconda del momento e necessità di periodo**.

Escludendo il suo canonico posizionamento sulla linea temporale, **ex-ante**, sorgono delle necessità **ex-post** che ne mettono in risalto la sua necessità, e possono essere:

- **integrare nuove risorse**;
- definire **nuove Aree Strategiche di Affari (ASA)**;
- **integrare delle Procedure Operative Standard (POS)**;
- far fronte a delle **difficoltà economiche** che possano **influenzare la produttività**.

Questi sono solo alcuni esempi per i quali il comune obiettivo è lo **sviluppo, sostentamento ed evoluzione delle dinamiche di Studio in un'ottica di longevità**.

In ognuno dei casi citati, tanto ex-ante quanto ex-post, è necessaria una attenta e puntuale **analisi dei costi**, per questo è fondamentale definire i **costi all'interno del business plan** e monitorarli attraverso un **sistema di controllo di gestione**, grazie a questo l'intero progetto ne può trarre il massimo valore.

Oltre questa necessaria tipologia di analisi, vi sono degli ulteriori aspetti fondamentali di cui tenere conto e da definirsi preventivamente, si tratta degli **obiettivi** e della **pianificazione del personale**.

Definire gli **obiettivi** è un passo cruciale per la creazione di un business plan efficace. Gli obiettivi dovrebbero essere **specifici, misurabili, realistici e temporalmente definiti**. La definizione di obiettivi chiari e precisi aiuta a mantenere la concentrazione sull'obiettivo finale dell'impresa e a guidare le decisioni di investimento. Inoltre, gli obiettivi condivisi aiutano a stabilire un **senso di responsabilità all'interno dell'organizzazione e a coinvolgere il personale nella realizzazione degli stessi**.

La **pianificazione del personale** è un altro aspetto cruciale che non può essere trascurato nella creazione di un business plan, in particolar modo per **l'impresa Studio**. Questo aspetto riguarda la gestione delle risorse umane, tra cui la **definizione delle funzioni dei dipendenti, la gestione del personale** e la creazione di un ambiente lavorativo positivo. La pianificazione del personale permette di garantire che l'impresa Studio disponga delle risorse umane necessarie per raggiungere i propri obiettivi. Inoltre, aiuta a ridurre i costi di gestione del personale e a migliorare la produttività dell'impresa. La pianificazione del personale dovrebbe essere un processo continuo e flessibile, **in grado di adattarsi alle mutevoli esigenze dell'impresa Studio nel tempo**.

A questo punto, è opportuno chiedersi quale sia la struttura da seguire per redigere un business plan. I capitoli principali che mai dovrebbero mancare sono:

- **Executive Summary:** introduttiva all'intero documento, riassume l'idea dello Studio, i soggetti coinvolti (soci, dipendenti e collaboratori), così come qualsiasi altra informazione ritenuta importante a livello strategico;
- **Analisi di Mercato:** una delle parti più importanti, questa presenta la **descrizione del settore** in cui si opererà, comprensivo delle **opportunità e sfide del mercato**, comprensiva della **propria posizione rispetti ai competitori**;
- **Descrizione dell'Impresa:** si approfondisce quanto introdotto nel primo capitolo, definendo in modo esatto la sua **mission** e la struttura dei **servizi offerti**;
- **Strategie di Marketing e Vendita:** si definiscono quali **strategie** lo Studio utilizzerà per raggiungere i suoi obiettivi di vendita dei servizi;
- **Sezione Operativa:** vengono descritti i **processi operativi aziendali**, i quali possono essere meglio definiti con un'attenta **progettazione delle procedure dello Studio**, utili a definire sistemi e infrastrutture necessarie per la realizzazione del progetto;
- **Sezione Finanziaria:** si definiscono in modo attento e dettagliato le **finanze dell'impresa**, comprese le **proiezioni finanziarie a breve e lungo termine**, come il **bilancio previsionale**, la **proiezione del cash flow** e il calcolo del **break even point (BEP)**;
- **Appendice:** una sezione conclusiva nella quale includere le informazioni supplementari, quali il curriculum vitae di soci, dipendenti e collaboratori, ulteriori referenze, documenti legali e qualsiasi altro materiale di supporto.

Questa è la struttura più comune dalla quale partire, a seconda dell'idea imprenditoriale che sta dietro lo studio sarò opportuno sviluppare ulteriori capitoli, così da meglio definire i progetti minoritari che contribuiscono al raggiungimento dei obiettivi preposti.

In conclusione, il **business plan** è un documento che descrive la strategia a lungo termine dell'impresa, i suoi obiettivi e come intende raggiungerli. In questo senso, è opportuno ricordare che serve come punto di partenza tanto quanto come strumento di monitoraggio per i singoli passi che l'impresa Studio compirà.