Lista di controllo: cosa non può mancare in un business plan professionale

Il business plan è la base da cui partire per costituire un'azienda in modo ponderato ed efficace. Questo piano aiuta infatti a elaborare con precisione un'idea commerciale, illustrare gli obiettivi di un'impresa e il modo in cui si intende raggiungerli e, spesso, è un presupposto fondamentale per ricevere finanziamenti da parte di investitrici e investitori. In questa lista di controllo indichiamo tutti gli elementi più importanti che non possono mancare in un business plan professionale:

Analisi		
☐	Concorrenza	Quali sono i nostri principali competitor sul mercato, ovvero le aziende che fanno concorrenza alla nostra per motivi legati all'offerta, alla clientela e all'area geografica in cui operano?
☐	SWOT	Quali sono i punti di forza (strength) e di debolezza (weakness) del nostro progetto? Quali opportunità e possibilità (opportunity) offre il mercato e quali pericoli e minacce (threat) nasconde?
	I tre punti che seguono sono da considerare solo se, prima di dedicarvi alla costituzione della vostra impresa, avete lavorato nell'ambito della stessa idea commerciale (max tre anni di analisi):	
☐	Investimenti	Quali acquisti abbiamo effettuato negli anni oggetto di analisi che hanno preceduto questa costituzione e quanto abbiamo speso?
☐	Redditività	Che fatturato abbiamo realizzato negli anni in questione?
☐	Risultati contabili	Qual è stato il nostro bilancio e come appariva il conto economico negli stessi anni?
Strategia		
☐	Utenza del prodotto	Quali gruppi target utilizzeranno il nostro prodotto/servizio?
☐	Mercati geografici	A quali aree geografiche puntiamo?
☐	Distribuzione	Quali canali di distribuzione utilizzeremo per portare i nostri prodotti e servizi alla clientela?
Misure		
☐	Marketing	Quali misure di marketing pianifichiamo per i gruppi di clienti e i partner di mercato definiti?
☐	Progetti/innovazioni	Quali progetti e quali innovazioni abbiamo in programma per lo sviluppo futuro dell'azienda?
☐	Pianificazione del personale	Basandoci sulle nostre considerazioni strategiche, come pensiamo di organizzare la pianificazione del personale?
☐	Infrastruttura	Quali investimenti saranno necessari nei prossimi anni per attuare la nostra strategia?
☐	Investimenti	Quali investimenti sono necessari nell'ambito degli ammortamenti?
Conti di previsione		
☐	Bilancio/ conto economico	Composizione del bilancio con attivi (attivo circolante, attivo fisso) e passivi (capitale di terzi, capitale proprio) e del conto economico con utile netto
☐	Pianificazione del cash flow	Presentazione della situazione di liquidità prevista per gli anni di pianificazione
☐	Pianificazione della liquidità 1º anno	Elenco di tutti gli accrediti e gli addebiti pianificati nei primi dodici mesi (per evitare difficoltà legate alla liquidità e riuscire a pagare tutte le fatture)
☐	Indici	Panoramica degli indici principali come fatturato netto, cash flow, liquidità, grado di indipendenza sulla base del livello di autofinanziamento e/o di indebitamento, redditività, fatturato per membro del personale, organico ecc. (Questi indici vengono ricavati automaticamente dai dati inseriti nell'IFJ BusinessPlan Tool e compongono una panoramica di facile e immediata consultazione, utile anche per eventuali investitrici e investitori.)
☐	Valutazione dell'azienda	Calcolo del valore attuale dell'azienda secondo il metodo di valutazione scelto

Desiderate sapere quali errori dovreste evitare nella pianificazione finanziaria?

Scoprite di più nell'articolo del blog «Allestire un piano finanziario nel business plan: come evitare i tre errori più frequenti».

Management Summary		
☐	Idea commerciale	Qual è la nostra idea commerciale?
☐	Vision/posizione di mercato	Qual è la nostra vision e a quale posizione di mercato puntiamo?
☐	Prestazioni	Quali prestazioni offriamo e in cosa ci distinguiamo rispetto alla concorrenza (breve descrizione dei prodotti/servizi)?
☐	Vantaggi per la clientela	Che valore aggiunto trae la clientela dai nostri prodotti/servizi?
☐	Protezione / limiti di accesso per la concorrenza	Quali misure adottiamo per proteggere la nostra proprietà intellettuale (ad es. mediante brevetti) e per rendere più difficile l'ingresso sul mercato alla concorrenza (ad es. innovazioni in corso di attuazione o elevata fidelizzazione della clientela con particolari prestazioni di servizio)?
☐	Forma giuridica	Quale forma giuridica (ad es. ditta individuale, Sagl o SA) scegliamo per la nostra azienda?
☐	Obiettivi raggiunti	Quali traguardi abbiamo già raggiunto a vantaggio del gruppo target del nostro business plan (ad es. investitrici e investitori)?
☐	Tappe principali	Quali tappe fondamentali intendiamo raggiungere e quando?
☐	Requisiti	Che requisiti prevediamo, ad esempio, per investitrici e investitori?
☐	Motivazioni	Quali sono le motivazioni principali che spingono l'utenza a collaborare con noi o a investire nella nostra azienda (ad es. ordini esistenti, garanzie ecc.)?

Importante: motivate e spiegate le vostre affermazioni nel business plan in modo preciso e comprensibile sulla base di dati e indici realistici.

Un business plan efficace e convincente con l'IFJ BusinessPlan Tool

Per allestire il vostro business plan vi consigliamo di scegliere l'IFJ Business Plan Tool, uno strumento che vi guida passo dopo passo attraverso tutti i contenuti rilevanti, ponendovi le domande giuste, calcolando automaticamente tutti gli indici del caso e garantendovi una struttura chiara e comprensibile. Oltre a risparmiare ed evitarvi gli errori tipici di questa operazione, con il tool dell'IFJ ottenete un documento che risulta convincente anche agli occhi di investitrici e investitori.

→ Vai all'IFJ BusinessPlan Tool

460.452.2 it (dok.pf/pf.ch) 07.2025