

Business plan 2011 - 2015

Mobilificio Montrone Srl

Via Del faggio, 68 - 35164 Montrone (PE)

02384685149

Destinatario del business plan:

*Banco Cooperativo degli Abruzzi – Sede
Dott. Gianfranco Volpinari*

INDICE

1. Descrizione sintetica della Business idea

2. Il mercato
 - 2.1 Segmentazione del mercato di riferimento
 - 2.2 Evoluzione del mercato
 - 2.3 La concorrenza
3. Il prodotto/servizio
 - 3.1 Descrizione tecnica del prodotto servizio
 - 3.2 Tempistiche
 - 3.3 Servizi accessori
4. Il piano di marketing
 - 4.1 I prezzi di vendita
 - 4.2 La promozione del prodotto/servizio
 - 4.3 La distribuzione dei prodotti/servizi
5. Il piano organizzativo
 - 5.1 Le risorse umane a disposizione dell'impresa
 - 5.2 La forma giuridica e la struttura societaria
 - 5.3 Know how e tecnologie utilizzate
 - 5.4 La produzione
 - 5.5 I mercati di approvvigionamento e la logistica
 - 5.6 L'ambiente
6. Il piano economico-finanziario
 - 6.1 Stima dei ricavi
 - 6.2 I costi
 - 6.2.1 I costi variabili di produzione
 - 6.2.2 I costi variabili di vendita
 - 6.2.3 I costi fissi
 - 6.3 Stima degli investimenti
 - 6.4 Analisi del punto di pareggio
 - 6.5 Il fabbisogno finanziario
 - 6.6 Bilancio previsionale
 - 6.6.1 Bilancio CEE previsionale – scenario realistico
 - 6.6.2 Bilancio CEE previsionale – scenario ottimistico
 - 6.6.3 Bilancio CEE previsionale – scenario pessimistico
7. Conclusioni dell'imprenditore
8. Clausola di riservatezza
9. Privacy

1. DESCRIZIONE SINTETICA DELLA BUSINESS IDEA

La motivazione che ci ha spinto alla redazione di questo Business Plan è il desiderio di trovare un finanziatore che ci permetta di realizzare il nostro sogno: cinque artigiani del legno con trent'anni di esperienza nel settore della lavorazione del legno che hanno perso il lavoro a causa del trasferimento all'estero della loro azienda e che vogliono ricostruirla restituendo un'occupazione a tutti i lavoratori del territorio che sono stati licenziati.

- Il prodotto o servizio offerto:

Il mobilificio Montrone Srl produrrà mobili per ufficio in due differenti linee: la linea “presidenziale” e quella “operativa”. In particolare verranno realizzati tavoli, armadi e sedute. I mobili da noi prodotti avranno le particolari finiture a mano tipiche di questa zona di produzione e che distingueranno i nostri prodotti.

Riportiamo di seguito la tabella dei prodotti/servizi ed i relativi prezzi medi di vendita previsti per l'anno in corso ed i successivi quattro (*questa tabella*

PREZZI VENDITA	Tavolo ufficio luxury	Tavolo operativo	Armadio 4 ante	Armadio 2 ante	Seduta presidenziale	Seduta operativa				
2011	350,00	150,00	220,00	160,00	150,00	35,00				
2012	360,00	155,00	240,00	160,00	160,00	37,00				
2013	380,00	160,00	250,00	165,00	170,00	37,00				
2014	400,00	170,00	280,00	170,00	190,00	40,00				
2015	420,00	175,00	300,00	170,00	200,00	41,00				

- La clientela:

La nostra azienda venderà direttamente all'utilizzatore finale e cioè ad aziende, agenzie, negozi e studi professionali localizzati in Italia. L'intero mercato italiano è costituito da circa 4.500.000 uffici di professionisti, aziende, agenzie e consulenti. I produttori di mobili per ufficio, di diverse dimensioni e livello, sono circa 1.200 in tutta Italia per una clientela potenziale media di 3.750 uffici da arredare.

I nostri prodotti appartengono alla fascia alta anche se il prezzo offerto è posizionato ai valori minimi di questa fascia e questo ci rende molto competitivi in una fascia di mercato della dimensione del 20% del mercato complessivo. Ci rivolgeremo, in particolare, agli studi professionali e alle grandi aziende per l'arredo degli uffici di rappresentanza e dirigenziali.

- Motivazione all'acquisto:

I nostri clienti acquisteranno presso la nostra azienda per la qualità dei prodotti e del servizio offerto che, solo in pochi casi, potranno trovare dalla concorrenza. Oltre ad un ottimo prodotto semiartigianale offriremo, infatti, un servizio completo di progettazione, trasporto e montaggio in tempi relativamente brevi di massimo trenta giorni dall'ordine.

- **Organizzazione dell'attività:** La produzione è svolta interamente all'interno dell'azienda e così anche la logistica, distribuzione e vendita. Ogni attività è dunque svolta internamente.
- **Risorse umane e singole esperienze:** : l'azienda ha al suo vertice il Presidente del CdA, sig. Massimo Frangalli, facente parte di un CdA di cinque membri. Gli altri quattro consiglieri sono la sig.ra Annalisa Volpini (vicepresidente) che è la responsabile acquisti, il sig. Arnoldo Bucci responsabile amministrativo e del personale, il sig. Ettore Bellucci responsabile di produzione ed il sig. Antonio Flag responsabile commerciale. Tutti e cinque hanno almeno trent'anni di esperienza nel settore legno ed, in particolare, della produzione di mobili.
- **Risorse finanziarie:** ognuno dei cinque soci ha conferito, in fase della costituzione della società, un capitale di 20.000,00 € ricorrendo a prestiti personali o utilizzando la liquidazione ricevuta dal mobilificio in cui lavoravano. Dalla redazione del budget (allegato) e del business plan è emerso un ulteriore fabbisogno di 400.000 € per il quale intendiamo rivolgerci ad un istituto bancario.
- **Risultati finanziari attesi e rendimento dell'investimento:** i risultati che ci attendiamo sono assolutamente positivi e, oltre ad una situazione finanziaria in equilibrio che ci permetterà di ripagare tranquillamente il finanziamento acceso di 400.000 €, anche la redditività aziendale è ottima ed è prevista la distribuzione di dividendi ai cinque soci pari a 200.000 e 400.000 al quarto e al quinto esercizio. Gli investimenti necessari per avviare l'impresa ammontano ad €520.000, in parte coperte da capitale proprio e di terzi ed in parte finanziate direttamente dal fornitore.