

Business plan 2020-2024

Attività svolta

Ristorante In cucina Srl

Via del Tritone 6

02648528750

Destinatario del business plan: Banca Popolare di Sondrio

Nome destinatario: Dott. Marco Aureli



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
 - 6.1.2. Le agevolazioni a fondo perduto
- 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

[questa sezione è fondamentale per la redazione di un buon business plan in quanto costituisce il primo messaggio per il lettore. Deve essere vista come una panoramica dell'intero business plan ed è consigliato rivederla dopo aver completato il business plan se non addirittura scriverla per ultima. È bene cercare di essere sintetici per non annoiare subito il destinatario del B.P. Particolare importanza deve essere data agli obiettivi che si intende perseguire. Consigliamo di trattare i seguenti punti:]

In questo documento andiamo ad illustrare tutti gli aspetti del nostro progetto per l'apertura di un nuovo ristorante nel centro della nostra città. Ogni dettaglio è stato studiato fin nei minimi particolari ma cercheremo comunque di evidenziare gli aspetti principali ed i dati economici finanziari più rilevanti senza annoiarvi e per questo vi auguriamo una buona lettura.

- Il prodotto o servizio offerto:

[descrivere i prodotti servizi offerti, le loro caratteristiche, particolarità, originalità e, in generale, tutte le informazioni che ritenete importanti per descriverli. Di seguito è stata riportata la tabella dei prodotti e relativi prezzi di vendita che, se lo ritenete, può essere cancellata.]

Il ristorante Vecchia Bologna offrirà ai propri clienti un insieme di piatti tipici della cucina tradizionale emiliano romagnola a base di verdure e pesce in un ambiente semplice e familiare ma al tempo stesso molto ricercato ed accogliente. Nulla sarà lasciato al caso nella scelta del menù, degli arredi e della presentazione dei tavoli.

Riportiamo di seguito la tabella dei nostri prodotti/servizi principali ed i relativi prezzi medi di vendita previsti per l'anno in corso ed i successivi quattro *(questa tabella viene riportata anche successivamente, se lo si preferisce può essere cancellata).*

PREZZI VENDITA	Antipasti verdure	Antipasti pesce	Pasta condita	Pasta ripiena	Pasta al pesce	secondi di pesce	pescato del giorno	dolci	vino bottiglia	Acqua bottiglia 1 l
2020	7,00	12,00	7,00	9,00	12,00	18,00	25,00	7,00	22,00	3,00
2021	7,00	12,00	7,00	9,00	12,00	18,00	25,00	7,00	22,00	3,00
2022	8,00	13,00	8,00	10,00	13,00	20,00	27,00	8,00	24,00	3,50
2023	8,00	13,00	8,00	10,00	13,00	20,00	27,00	8,00	24,00	3,50
2024	9,00	14,00	9,00	11,00	14,00	22,00	28,00	8,00	25,00	3,50

- La clientela:

[descrivere il mercato e la clientela a cui ci si rivolge cercando di identificarla nel miglior modo possibile individuandone la dimensione, tipologia, localizzazione, appartenenza sociale ed economica, fascia di età fino addirittura ad identificarla, ove possibile, per nome o ragione sociale. E' molto importante far capire al lettore chi siano i clienti e soprattutto che esistano!]

La nostra clientela è costituita sia da residenti che da turisti di fascia media che, negli ultimi anni, stanno popolando sempre più intensamente la nostra città grazie soprattutto al potenziamento dei collegamenti aerei. Il nostro ristorante non è di lusso ma è per intenditori che vogliono assaggiare i veri piatti della cucina tradizionale fatti con materie prime locali, genuine e di qualità.

- Motivazione all'acquisto:

[cosa spingerà la clientela ad acquistare il prodotto\servizio, quali sono le esigenze soddisfatte dal prodotto/servizio, quali sono i vantaggi per il cliente ad acquistare il prodotto\servizio, differenze del prodotto/servizio rispetto a quelli della concorrenza che spingeranno il cliente all'acquisto. Il B.P. deve far capire al suo destinatario che esiste una potenziale clientela disposta a pagare un determinato prezzo per acquistare il prodotto\servizio sopra descritto]

Il nostro cliente decide di entrare nel nostro ristorante sia per l'immagine tradizionale ed accogliente che per la posizione, molto in vista e per la presenza sui principali siti internet, gratuiti ed a pagamento, che si occupano di ristorazione.

- **Organizzazione dell'attività:** *(indicare brevemente come è organizzata l'azienda, quali fasi sono svolte internamente e quali esternamente, quali sono i ruoli ecc.)*

Inizialmente l'organizzazione è formata dal cuoco, aiuto cuoco, due camerieri ed un barman part-time nonché un cassiere che è il titolare del ristorante. Si prevede di assumere un terzo cameriere nel secondo esercizio, un secondo aiuto cuoco nel terzo esercizio ed un quarto cameriere nel quarto esercizio.

- **Risorse umane e singole esperienze:** *(indicare chi sono le persone coinvolte nell'azienda, quali sono le loro esperienze ed il loro curriculum vitae)*

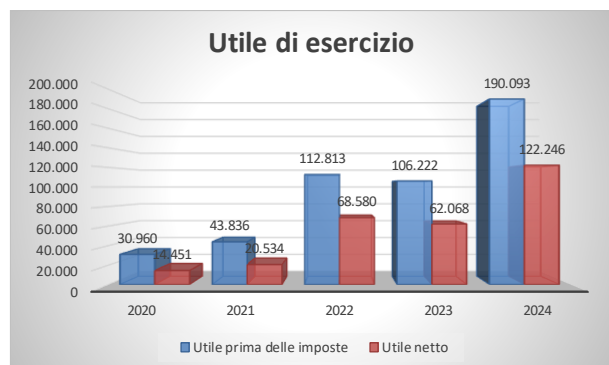
Il cuoco che abbiamo deciso di assumere è dotato di un discreto nome ed esperienza a livello di ristorazione locale. Inoltre assumeremo un cameriere con cinque anni di esperienza mentre l'aiuto cuoco ed il secondo cameriere sono giovani ed inesperti e verranno formati dal resto del personale.

- **Risorse finanziarie:** *(indicare quali sono le risorse finanziarie ritenute necessarie per realizzare la business idea e come sono suddivise tra capitale proprio e capitale di terzi)*

Le risorse finanziarie a disposizione saranno i 10.000 € del capitale sociale ed un mutuo chirografario a cinque anni di 90.000 € garantito dal titolare.

- **Risultati finanziari attesi e rendimento dell'investimento:** *(la descrizione sintetica deve evidenziare i risultati economici e finanziari attesi, in termini di fatturato, di utili e di cash flow e, soprattutto, deve evidenziare le risorse necessarie ad avviare e gestire l'impresa ed il rendimento che l'azienda potrà offrire agli investitori ed ai finanziatori esterni)*

Ci aspettiamo, dopo un primo esercizio in sostanziale pareggio, un utile annuo dopo le imposte compreso tra i 13.000 € del secondo esercizio ed i 50.000 € del terzo e quarto esercizio, oltre al rientro, in una situazione di buon equilibrio finanziario, del mutuo chirografario.



N.B. La descrizione sintetica deve essere il classico "Elevator Pitch" e cioè la presentazione della vostra azienda in un minuto (il tempo di salire in ascensore). Il lettore formerà la propria idea sulla vostra business idea sulla base della sintesi che avete appena scritto e deciderà se proseguire o meno la lettura. La prima descrizione della vostra Business Idea deve essere interessante, esauriente, chiara e sintetica e deve convincere il lettore ad affrontare i punti successivi.

2. Il mercato

In questa sezione del B.P. va chiarito a quale mercato intende rivolgersi l'azienda e cioè chi comprerà il prodotto/servizio e perché lo comprerà oppure chi saranno i clienti e perché decideranno di diventarlo.

L'imprenditore dovrà anche valutare se il mercato reagirà e come, alla sua entrata in campo.

E' necessario che il B.P. dia risposte chiare a questi interrogativi.

Quindi l'imprenditore deve per primo capire e poi spiegare chiaramente qual è l'esigenza della potenziale clientela che attualmente non è soddisfatta dal mercato oppure come intende soddisfarla ad un prezzo minore, con una maggiore qualità o con una migliore fruibilità.

Poi dovrà definire e descrivere il mercato dei suoi potenziali clienti per dimensione, caratteristiche, comportamento d'acquisto e individuandoli con la maggior precisione possibile.

Dopo una descrizione generale del mercato sulla base delle indicazioni appena viste si consiglia di approfondire i seguenti punti:

Il mercato, vista la moltitudine e varietà degli operatori sul territorio del centro città, non risentirà particolarmente della nostra entrata. Dagli studi e ricerche effettuate il settore della ristorazione, grazie al significativo aumento del turismo, gode di buona salute ed il numero degli utenti è in costante crescita, soprattutto della clientela alla ricerca della vera cucina tipica tradizionale e locale.

2.1 Segmentazione del mercato di riferimento

In questo punto il redattore del B.P. deve illustrare al lettore come è composto il proprio mercato di riferimento dividendolo secondo differenti criteri: ad esempio secondo l'appartenenza al settore privato o al settore pubblico, secondo la localizzazione all'estero oppure in Italia o, per le imprese più localizzate, secondo l'appartenenza ad un determinato comune, quartiere o il transito su una determinata strada.

Altre categorie possono essere la fascia d'età, il comportamento d'acquisto (ad esempio persone che comprano online oppure persone che acquistano nei negozi di vicinato)

Possono essere inserite tabelle o grafici provenienti da ricerche di mercato pubblicate su internet o sulla stampa specializzata ad esempio nei siti delle camere di commercio o delle associazioni di imprenditori.

I nostri clienti sono sia cittadini residenti che turisti stranieri e uomini d'affari presenti in città per le numerose fiere. Puntiamo ad una clientela di fascia media che voglia cenare con piatti di qualità ma un prezzo medio, più alla ricerca del prodotto "giusto" che del lusso.

2.2 Evoluzione del mercato

Ove possibile descrivere quale sarà la presumibile evoluzione del mercato, anche in relazione all'entrata dell'impresa stessa. I dati sulle previsioni del mercato, a seconda delle dimensioni dell'azienda, potranno essere recuperati da ricerche effettuate da terzi o commissionate in proprio.

Descrivere anche il rischio di influenze esterne, nel breve e nel lungo periodo, sul mercato stesso che potrebbero essere di origine legislativa, regolamentare, politica, ambientale, demografico ecc.

Ad esempio, una attività potrebbe essere danneggiata o favorita da variazioni del traffico, ordinanze anti rumore che obbligano alla chiusura oltre certi orari, limitazioni alla circolazione in determinate aree, aumento del prezzo di determinate materie prime per accadimenti politici ecc.

Come anticipato il mercato si sta evolvendo in senso positivo con la nascita di nuovi operatori ma anche con una ottima crescita di presenze turistiche grazie all'ampliamento dell'aeroporto e alla valorizzazione dei nostri siti turistici. Ci aspettiamo una crescita dei ricavi soprattutto grazie al consolidamento della clientela nel tempo e alla diffusione del nostro nome sia sui siti specializzati che grazie al passaparola.

2.3 La concorrenza

Indicare quali sono i competitor e cioè gli altri operatori che sono in concorrenza con l'impresa nel o nei segmenti di interesse.

Illustrare come si svolge la concorrenza e come reagiranno i concorrenti all'entrata dell'impresa nel mercato.

Indicare se esistono barriere all'ingresso e la loro tipologia (abbassamento dei prezzi, saturazione del mercato), come s'intende superarle e come s'intende svilupparle una volta entrati nel settore.

Individuare i punti di forza e debolezza dei prodotti/servizi in concorrenza e gli eventuali limiti presenti nell'offerta dei concorrenti sui quali s'intende puntare per acquisire quote di mercato.

Fare una analisi sulla concentrazione del settore, indicare chi sono i concorrenti più importanti e che quota di mercato detengono.

Eventualmente approfondire l'analisi con un profilo dei principali concorrenti: chi sono, dove operano, a quali segmenti si rivolgono, con quale offerta.

Per determinati prodotti e servizi può essere utile un'analisi della struttura economica del settore individuandone le economie di scala, l'importanza dell'esperienza maturata, le economie di scopo (il risparmio derivante dalla produzione congiunta di prodotti diversi o il perseguimento di obiettivi diversi con i medesimi fattori produttivi), il raggio d'azione dei competitor, costi – tempi e resistenza di passaggio da un fornitore all'altro, differenziazione dei prodotti e dei servizi.

I nostri diretti concorrenti, cioè i ristoranti di qualità che offrono cucina locale nel centro della città sono circa una trentina e, dalla nostra analisi, hanno quasi tutti ottimi livelli di presenze. Quelli che sembrano soffrire maggiormente lo devono soprattutto ad una posizione non particolarmente in vista o di passaggio e ad un nome non molto diffuso. Inoltre ci differenzieremo dalla maggior parte dei nostri concorrenti valorizzando i piatti vegetariani e di pesce della nostra cucina che, anche se meno noti, sono comunque molti, buoni e più salutari. Cosa che la maggior parte dei clienti dei ristoranti inizia a valorizzare.

3. Il prodotto/servizio

Descrivere il o i prodotti e servizi senza eccedere in tecnicismi ma concentrandosi sulle caratteristiche che soddisfano le esigenze del segmento di interesse. Dopo una descrizione generale approfondire i seguenti punti:

3.1 Descrizione tecnica del prodotto/servizio

Dare una descrizione tecnica del prodotto/servizio e indicare quale esigenza dei potenziali clienti va a soddisfare e in quale modo.

I nostri prodotti sono interamente preparati nella nostra cucina con materie prime locali e di ottima qualità. Cercheremo di inserire anche piatti bio e preparati con farine antiche e integrali. Il nostro cuoco cercherà di preparare ogni piatto al momento e verranno rigidamente rispettate tutte le norme igieniche onde evitare problemi per la clientela e per il nostro nome.

3.2 Tempistiche

Indicazione dei tempi previsti per la progettazione, produzione e commercializzazione dei prodotti e servizi.

Il ristorante aprirà nel mese di febbraio dopo una fase di preparazione e allestimento che si svolgerà nel mese di gennaio.

3.3 Servizi accessori

Indicare se è prevista la fornitura di servizi accessori al prodotto o servizio principale quali assistenza e consulenza post-vendita, contratti di manutenzione, garanzia e relative estensioni, accordi con società di leasing e finanziarie.

La ristorazione vera e propria sarà affiancata da un piccolo servizio bar sia per il fine cena che per i clienti affezionati che vorranno passare anche solo per un amaro o per un caffè oppure fermarsi nel dopo cena.

4. Il piano di marketing

Il marketing non va confuso con la promozione che ne è solamente un elemento.

Il piano di marketing è l'insieme delle azioni attuate per raggiungere gli obiettivi di vendita, costituisce forse la sezione più importante del B.P. e deve risultare interessante e stimolante nonché chiaro e convincente.

Ricordare sempre che non basta avere un prodotto/servizio valido ma bisogna anche saperlo proporre al mercato in maniera efficace, tale da indurre il potenziale cliente all'acquisto. La strategia di marketing interessa la scelta del prezzo, la promozione e la distribuzione.

La funzione principale di questo piano di marketing è quella di creare il volume d'affari preventivato e utilizzare i canali di vendita più efficaci riducendo al minimo i costi.

Attueremo una strategia di marketing mix, che consiste nella combinazione di azioni da seguire separatamente, in modo da poter creare o sviluppare la domanda per il nostro hotel.

Cercheremo di esercitare quattro tipi di azioni per vendere con successo i nostri servizi di pernottamento, svago e ristorazione:

- Servizio, del quale abbiamo già detto nel punto precedente;
- Prezzo;
- Distribuzione;
- Promozione.

Ogni azione, dalla preparazione del menù, all'allestimento dei tavoli e all'arredamento del locale, nonché alla comunicazione e promozione e scelta del personale è stata volta a dare una immagine legata alla antica tradizione della nostra città. Abbiamo scelto i prezzi delle nostre portate ad un livello intermedio in modo da garantire una buona occupazione dei coperti disponibili e studiato i tempi di servizio in modo da poter garantire sempre due turni sia a pranzo che a cena e, per questo, puntiamo molto anche al mercato dei turisti nordici che hanno orari diversi dai nostri concittadini. Per questo tutti i nostri menù e la nostra comunicazione sono anche in lingua inglese, francese e tedesca. Anche i nostri dipendenti devono avere una sufficiente conoscenza di un paio di lingue straniere. Cercheremo anche di stringere rapporti con gli hotel della zona e anche con i gestori di case vacanza e b&b.

4.1 Il prezzo di vendita

Descrivere come si è arrivati a fissare il prezzo di vendita.

Il prezzo può essere stabilito sulla base dei prezzi di mercato praticati dalla concorrenza oppure in base al costo di produzione. Ogni metodo ha le sue criticità: ad esempio, stabilendo il prezzo di vendita sulla base del prezzo di mercato, non è detto che si riescano a coprire i costi variabili ed i costi fissi e, viceversa, stabilendo il prezzo sulla base del costo di produzione si rischia di vendere a prezzi più bassi di quelli che potrebbe accettare il mercato.

I nostri prezzi sono stati calcolati sia sulla base del costo di produzione dei nostri piatti che di quelli praticati della concorrenza tenendo anche conto della percezione del cliente sul possibile costo di ogni piatto per evitare di essere etichettati come troppo cari ma anche troppo a buon mercato. La fascia dei nostri prezzi è intermedia e comunque vogliamo anche trasmettere il messaggio che la qualità ha il suo prezzo.

Di seguito i prezzi medi dei nostri piatti principali.

PREZZI VENDITA	Antipasti verdure	Antipasti pesce	Pasta condita	Pasta ripiena	Pasta al pesce	secondi di pesce	pescato del giorno	dolci	vino bottiglia	Acqua bottiglia 1 l
2020	7,00	12,00	7,00	9,00	12,00	18,00	25,00	7,00	22,00	3,00
2021	7,00	12,00	7,00	9,00	12,00	18,00	25,00	7,00	22,00	3,00
2022	8,00	13,00	8,00	10,00	13,00	20,00	27,00	8,00	24,00	3,50
2023	8,00	13,00	8,00	10,00	13,00	20,00	27,00	8,00	24,00	3,50
2024	9,00	14,00	9,00	11,00	14,00	22,00	28,00	8,00	25,00	3,50

4.2 La promozione del prodotto/servizio

Descrivere le strategie che l'azienda intende attuare per promuovere i prodotti/servizi.

Indicare la spesa prevista per ogni esercizio e gli strumenti utilizzati: pubblicità su TV, radio, riviste, web, la creazione di un sito web, il mailing, la promozione del marchio, offerte speciali, partecipazioni a fiere, sponsorizzazioni ecc.

Si consiglia di indicare con precisione le azioni che si intendono intraprendere.

Il nostro ristorante sarà promosso prima di tutto attraverso l'immagine che daremo al potenziale cliente che vi passerà davanti e questo attraverso una ricerca attenta dell'arredamento e delle luci. Promuoveremo poi la nostra attività attraverso la presenza, gratuita e a pagamento, sui principali siti internet che si occupano del settore ed anche attraverso la realizzazione del nostro sito web che promuoveremo attraverso il pay per click di google ads, per il quale abbiamo previsto una spesa di 180 € mensili. Inoltre cercheremo di stabilire connessioni con gli hotel della zona, case vacanza e

b&b per fare in modo che i gestori (ai quali offriremo saltuariamente cene e degustazioni gratuite) consiglino il nostro locale ai loro clienti.

4.3 La distribuzione dei prodotti/servizi

Descrivere accuratamente come si intende vendere il proprio prodotto/servizio e cioè se con vendita diretta oppure tramite distributori.

Se la vendita è diretta indicare come avviene e cioè tramite propri punti vendita, tramite una rete vendita, a mezzo commercio elettronico, porta a porta, per corrispondenza, tramite televendite ecc.

Se invece avviene tramite distributori indicare su quali basi è avvenuta la selezione dei distributori o rivenditori, in quale circuito sono stati immessi, se è stata concessa un'esclusiva ecc. Va tenuto ben presente che la fruibilità dell'offerta per il compratore è fondamentale per la massimizzazione delle vendite.

Il prodotto verrà venduto e servito solo all'interno dei nostri locali e, per il momento, non è previsto il servizio da asporto.

5. Il piano organizzativo

Descrivere brevemente come è organizzata l'azienda ed in particolare quali funzioni sono svolte internamente e quali sono esternalizzate e quali competenze sono interne e quali esterne all'azienda (ad esempio lo studio legale e commerciale o l'agenzia pubblicitaria).

Va dunque illustrato come si intende strutturare l'impresa partendo dall'ideazione e produzione del prodotto/servizio alla sua promozione, distribuzione e commercializzazione fino all'assistenza al cliente pre e post-vendita, passando per l'amministrazione e l'area commerciale.

Di seguito sviluppare i singoli punti con maggior dettaglio.

La preparazione dei cibi è svolta completamente all'interno del ristorante. Saranno invece esternalizzate le funzioni amministrative, legali e promozionali.

Il titolare avrà il compito di coordinare tutto il personale e deciderà, insieme al cuoco, il menù per aggiornarlo periodicamente tenendo conto dei prodotti di stagione e delle tempistiche e costi di produzione in modo da garantire sempre il miglior funzionamento della cucina, sia in fase di approvvigionamento e conservazione dei prodotti che in preparazione dei piatti. I camerieri saranno continuamente formati e controllati sia in cucina dal cuoco che in sala dal titolare.

5.1 Le risorse umane a disposizione dell'impresa

Indicare le persone che fanno parte dell'organizzazione descrivendone le capacità, il ruolo e le mansioni affidategli riportando un sintetico curriculum vitae. Indicare, eventualmente, anche le risorse umane esterne ma a disposizione dell'impresa.

E' importante trasmettere il messaggio, al lettore del B.P., che le persone indicate hanno le competenze adeguate a ricoprire i ruoli assegnati all'interno dell'organizzazione. Riportare anche un organigramma dell'azienda.

Sarebbe bene anche individuare eventuali carenze nell'organigramma indicando come si intende sopperire a tali mancanze.

Come anticipato la formazione iniziale sarà composta da un cuoco ed un aiuto cuoco. Un cameriere esperto ed uno apprendista, un barman (prima part time e poi a tempo pieno) ed il titolare che ricoprirà la funzione di cassiere, manterrà i rapporti con la clientela e coordinerà tutto il personale. Negli anni successivi è prevista l'assunzione di un altro cameriere e di un altro aiuto cuoco. Il titolare si occuperà anche degli approvvigionamenti e dell'amministrazione.

5.2 La forma giuridica e la struttura societaria

Descrivere la forma giuridica adottata ed eventuali evoluzioni future. Indicare la compagine societaria e le quote spettanti ad ognuno, la forma di amministrazione scelta ed il nome degli amministratori.

La forma giuridica sarà quella di srl unipersonale.

5.3 Know-how e tecnologie utilizzate

Illustrare eventuali tecnologie o particolari conoscenze utilizzate per la produzione del prodotto/servizio. Indicare se si utilizzano tecnologie proprie o di terzi e se si è proprietari di un brevetto. In caso contrario valutare l'opportunità di brevettare l'invenzione.

Indicare anche l'eventuale iscrizione ad albi o categorie protette necessarie allo svolgimento di determinate attività.

Le tecnologie utilizzate saranno quelle ordinarie e, anzi, il più antiche e tradizionali possibile. Il know how di maggior valore sarà invece quello apportato dal cuoco e dal titolare con la sua esperienza in tema di gestione di locali e ristoranti.

5.4 La produzione

Indicare le modalità di produzione del prodotto/servizio descrivendone le fasi ed individuando quali sono svolte internamente e quali sono esternalizzate. Descrivere dove si svolge la produzione, elencare le unità locali produttive, gli uffici e i magazzini e gli impianti, attrezzature e macchinari utilizzati.

La produzione è svolta interamente internamente con prodotti locali e di prima qualità provenienti da piccoli fornitori locali selezionati dopo una attenta ricerca e che saranno promossi all'interno dei locali sia direttamente dal personale che anche tramite piccole esposizioni dei loro prodotti. Il cuoco preparerà la maggior parte dei piatti con prodotti freschi e, solo quando necessario, congelati. Nel menù saranno sempre inseriti piatti realizzati con prodotti bio o con farine antiche ed integrali. Il titolare ed il cuoco analizzeranno ogni piatto inserito nel menù per quanto riguarda i costi di produzione ed i tempi di preparazione in modo da poter sempre tenere sotto controllo sia i costi ed i margini che l'organizzazione del ristorante. Ad ogni modifica del menù sarà aggiornato anche il presente business plan per valutarne l'impatto in termini economici e finanziari.

5.5 I mercati di approvvigionamento e la logistica

Questo paragrafo è rilevante nel caso in cui i fornitori presentino un elevato potere contrattuale o possano presentarsi rischi particolari connessi agli approvvigionamenti.

Identificare le principali fonti di approvvigionamento: quali sono i componenti principali del prodotto/servizio e dove vengono approvvigionati;

Descrivere le principali caratteristiche delle fonti di approvvigionamento in termini di qualità dell'offerta e affidabilità dei fornitori, indicandone il potere contrattuale, la dimensione media, il numero e la disponibilità di fonti di approvvigionamento alternative ed il livello di concorrenza tra i fornitori.

Descrivere inoltre i flussi logistici delle materie prime, dei semilavorati e dei prodotti finiti e come verranno gestite le scorte di magazzino.

I fornitori saranno tutti locali e di primaria importanza e qualità. Abbiamo fatto una attenta ricerca per selezionarli e che, comunque, continuerà per la selezione di sempre nuovi fornitori che permetteranno al ristorante di crescere ed evolversi.

5.6 L'ambiente

Descrivere quale sarà l'impatto previsto dell'attività sull'ambiente, sia esso positivo o negativo, e le contromisure che si intende prendere per ovviare ad eventuali rischi ambientali.

Non vi sono rischi ambientali, gli impianti saranno completamente a norma ed il personale è stato formato per il corretto smaltimento di ogni sostanza e rifiuto.

6. Il piano economico-finanziario

Nei punti successivi verranno riportati una serie di dati economici e finanziari provenienti dal Budget già compilato. Se durante la redazione del business plan sono state fatte valutazioni che comportano una modifica del budget sarà sempre possibile variarlo e tutte le tabelle e grafici qui riportati verranno aggiornati automaticamente.

In questa sezione indicare sinteticamente le ipotesi di base che sono state fatte e quindi:

- Come sono stati individuati i prodotti (alcuni prodotti potrebbero essere stati raggruppati in categorie omogenee, altri prodotti potrebbero non essere stati considerati in quanto non significativi ecc.)
- Come è stato definito il prezzo di vendita ed in base a quali calcoli e ragionamenti;
- Come sono stati determinati gli investimenti necessari e perché si è scelto di utilizzare il leasing o il noleggio piuttosto che l'acquisto diretto;
- Su quali basi sono stati definiti i volumi di produzione ed i volumi di vendita;
- Come sono stati determinate le materie prime necessarie alla produzione dei prodotti e servizi ed i relativi prezzi di approvvigionamento;
- Come si è scelto di far fronte al fabbisogno finanziario emerso nella redazione del budget (capitale proprio, finanziamenti, venture capital);

Nei punti successivi verranno riportati i dati ottenuti nella costruzione del budget fatta precedentemente.

Le previsioni fatte dovranno essere le più realistiche possibili pur mantenendo inevitabilmente un certo grado di incertezza. Per questo motivo, una volta costruito il budget "realistico" è stata data la possibilità di prevedere due scenari: uno pessimistico e l'altro ottimistico, che verranno sinteticamente riportati anche nel presente business plan e che potranno essere allegati, nella loro versione integrale, al B.P. stesso.

Questa sezione è molto importante perché verrà utilizzata dagli investitori per capire quale sarà il rendimento che possono aspettarsi e dai finanziatori per valutare la capacità dell'impresa di rimborsare i prestiti.

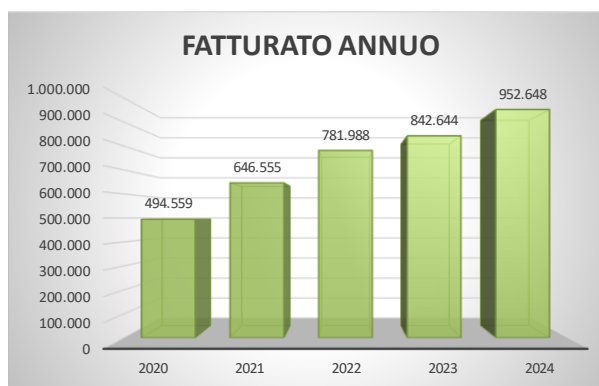
6.1 Stima dei ricavi

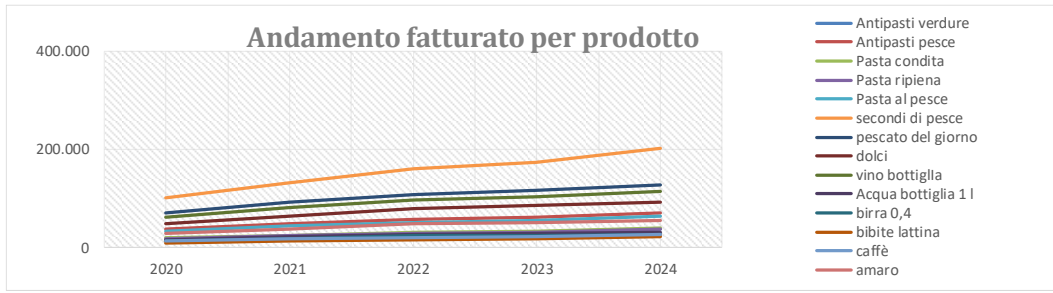
In questa sezione si riportano le tabelle ed i grafici relativi ai ricavi calcolati nonché quelli relativi ai prodotti, prezzi e volumi di produzione e vendita necessari al calcolo dei ricavi stessi.

Previsione dei ricavi totali sulla base delle dimensioni del mercato, delle esigenze della clientela, della classificazione dei clienti, dello stato di sviluppo del mercato e dei punti di forza e debolezza dei concorrenti. Bisogna essere molto specifici: quanti clienti compreranno quanti prodotti e a che prezzo.

Sulla base dei presupposti precedentemente illustrati, i ricavi calcolati nei cinque anni presi in esame sono quelli riportati nella tabella seguente:

	2020	2021	2022	2023	2024
GEN	0	52.916	64.949	69.358	80.132
FEB	32.919	47.087	57.728	61.671	71.249
MAR	45.548	60.746	74.570	79.643	91.982
APR	40.791	52.213	62.504	68.172	77.078
MAG	43.629	54.270	66.377	70.848	80.132
GIU	43.366	52.213	63.974	68.172	77.078
LUG	46.340	55.615	66.377	72.269	81.667
AGO	45.867	53.550	63.974	69.672	78.683
SET	47.130	53.550	65.374	69.672	78.683
OTT	50.243	56.907	67.929	73.792	81.667
NOV	49.712	54.795	65.374	71.051	78.683
DIC	49.014	52.695	62.858	68.325	75.619
TOTALI	494.559	646.555	781.988	842.644	952.648





Nella seguente tabella si evidenzia il fatturato previsto nel corso dei cinque anni per ogni singolo prodotto/servizio.

	Antipasti verdure	Antipasti pesce	Pasta condita	Pasta ripiena	Pasta al pesce	secondi di pesce	pescato del giorno	dolci	vino bottiglia	Acqua bottiglia 1 l
2020	17.794	37.272	19.775	19.071	33.900	101.718	70.625	49.469	62.150	16.953
2021	23.275	48.744	25.851	24.939	44.316	132.984	92.325	64.652	81.246	22.164
2022	28.832	57.252	32.056	30.050	52.091	160.220	108.189	80.128	96.168	28.039
2023	31.072	61.698	34.528	32.400	56.108	172.720	116.532	86.352	103.584	30.226
2024	37.152	70.588	41.283	37.818	64.218	201.696	128.436	91.720	114.675	32.088

Per la determinazione dei ricavi previsti sono stati individuati i prodotti e servizi offerti e poi sono stati definiti i prezzi ed i volumi di vendita e, conseguentemente quelli di produzione.

Per il calcolo dei volumi di vendita e, conseguentemente, quelli di acquisto (per bibite, acqua, birra, amari) e produzione dei pasti, abbiamo utilizzato gli schemi che riportiamo di seguito.

In tali schemi abbiamo inizialmente definito i giorni di apertura, il numero di pasti che offriremo (2 – pranzo e cena), il numero di coperti ed il numero di turni che riusciremo a fare ad ogni pasto ottenendo così il numero di coperti potenziali mensili. Poi abbiamo definito la percentuale di occupazione sulla base dell'esperienza del titolare e delle rilevazioni dirette fatte presso i ristoranti della zona (abbiamo girato per mesi, pranzo e cena, raccogliendo dati) ottenendo il numero di coperti previsti mese per mese. A questo punto, sulla base di statistiche personali ed altre a livello nazionale e locale, abbiamo definito la percentuale di persone che prenderà l'antipasto, il primo, il secondo, dolce, vino, caffè e amaro ottenendo il numero di vendite per ogni prodotto e per ogni mese.

Questa impostazione ci permetterà di aggiornare rapidamente i dati se noteremo (a consuntivo) variazioni rispetto a quanto previsto. Di seguito le tabelle create ed utilizzate per effettuare i calcoli:

2020	Giorni apertura			Coperti potenziali	% riempimento	Coperti effettivi	% prodotti														
	N. giorni	Num. pasti/giorno	numero turni a pasto				Numero coperti	% ant verdure	% ant pesce	% pasta condita	% pasta verdure	% pasta al pesce	% secondi di pesce	% pesce fresco	% dolci	% bottiglie vino	% Acqua	% Birra	% Bibite	% caffè	% amaro
GEN	27	2	2	35	3.780	0	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
FEB	24	2	2	35	3.360	941	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
MAR	31	2	2	35	4.340	1.302	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
APR	26	2	2	35	3.640	1.165	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
MAG	27	2	2	35	3.780	1.247	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
GIU	26	2	2	35	3.640	1.238	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
LUG	27	2	2	35	3.780	1.323	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
AGO	26	2	2	35	3.640	1.310	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
SET	26	2	2	35	3.640	1.347	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
OTT	27	2	2	35	3.780	1.436	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
NOV	26	2	2	35	3.640	1.420	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%
DIC	25	2	2	35	3.500	1.400	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	40%	20%	80%	40%

		2021																			
		Giorni apertura	Num. pasti/giorno Numero turni a pasto	Numero coperti	Coperti potenziali	% riempimento	Coperti effettivi	% ant verdure	% ant pesce	% pasta condita	% pasta verdure	% pasta al pesce	% secondi di pesce	% pesce fresco	% dolci	% bottiglie vino	% Acqua	% Birra	% Bibite	% caffè	% amaro
GEN	27	2	2	35	3.780	40%	1.512	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
FEB	24	2	2	35	3.360	40%	1.344	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
MAR	31	2	2	35	4.340	40%	1.736	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
APR	26	2	2	35	3.640	41%	1.492	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
MAG	27	2	2	35	3.780	41%	1.550	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
GIU	26	2	2	35	3.640	41%	1.492	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
LUG	27	2	2	35	3.780	42%	1.588	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
AGO	26	2	2	35	3.640	42%	1.529	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
SET	26	2	2	35	3.640	42%	1.529	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
OTT	27	2	2	35	3.780	43%	1.625	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
NOV	26	2	2	35	3.640	43%	1.565	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
DIC	25	2	2	35	3.500	43%	1.505	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%

		2022																			
		Giorni apertura	Num. pasti/giorno Numero turni a pasto	Numero coperti	Coperti potenziali	% riempimento	Coperti effettivi	% ant verdure	% ant pesce	% pasta condita	% pasta verdure	% pasta al pesce	% secondi di pesce	% pesce fresco	% dolci	% bottiglie vino	% Acqua	% Birra	% Bibite	% caffè	% amaro
GEN	27	2	2	35	3.780	44%	1.663	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
FEB	24	2	2	35	3.360	44%	1.478	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
MAR	31	2	2	35	4.340	44%	1.910	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
APR	26	2	2	35	3.640	44%	1.602	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
MAG	27	2	2	35	3.780	45%	1.701	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
GIU	26	2	2	35	3.640	45%	1.638	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
LUG	27	2	2	35	3.780	45%	1.701	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
AGO	26	2	2	35	3.640	45%	1.638	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
SET	26	2	2	35	3.640	46%	1.674	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
OTT	27	2	2	35	3.780	46%	1.739	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
NOV	26	2	2	35	3.640	46%	1.674	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
DIC	25	2	2	35	3.500	46%	1.610	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%

		2023																			
		Giorni apertura	Num. pasti/giorno Numero turni a pasto	Numero coperti	Coperti potenziali	% riempimento	Coperti effettivi	% ant verdure	% ant pesce	% pasta condita	% pasta verdure	% pasta al pesce	% secondi di pesce	% pesce fresco	% dolci	% bottiglie vino	% Acqua	% Birra	% Bibite	% caffè	% amaro
GEN	27	2	2	35	3.780	47%	1.777	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
FEB	24	2	2	35	3.360	47%	1.579	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
MAR	31	2	2	35	4.340	47%	2.040	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
APR	26	2	2	35	3.640	48%	1.747	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
MAG	27	2	2	35	3.780	48%	1.814	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
GIU	26	2	2	35	3.640	48%	1.747	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
LUG	27	2	2	35	3.780	49%	1.852	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
AGO	26	2	2	35	3.640	49%	1.784	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
SET	26	2	2	35	3.640	49%	1.784	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
OTT	27	2	2	35	3.780	50%	1.890	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
NOV	26	2	2	35	3.640	50%	1.820	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
DIC	25	2	2	35	3.500	50%	1.750	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%

		2024																			
		Giorni apertura	Num. pasti/giorno Numero turni a pasto	Numero coperti	Coperti potenziali	% riempimento	Coperti effettivi	% ant verdure	% ant pesce	% pasta condita	% pasta verdure	% pasta al pesce	% secondi di pesce	% pesce fresco	% dolci	% bottiglie vino	% Acqua	% Birra	% Bibite	% caffè	% amaro
GEN	27	2	2	35	3.780	51%	1.928	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
FEB	24	2	2	35	3.360	51%	1.714	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
MAR	31	2	2	35	4.340	51%	2.213	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
APR	26	2	2	35	3.640	51%	1.856	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
MAG	27	2	2	35	3.780	51%	1.928	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
GIU	26	2	2	35	3.640	51%	1.856	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
LUG	27	2	2	35	3.780	52%	1.966	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
AGO	26	2	2	35	3.640	52%	1.893	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
SET	26	2	2	35	3.640	52%	1.893	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
OTT	27	2	2	35	3.780	52%	1.966	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
NOV	26	2	2	35	3.640	52%	1.893	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%
DIC	25	2	2	35	3.500	52%	1.820	18%	22%	20%	15%	20%	40%	20%	50%	20%	40%	20%	20%	80%	40%

Sulla base di tale impostazione abbiamo calcolato il totale delle vendite mensili e annue.

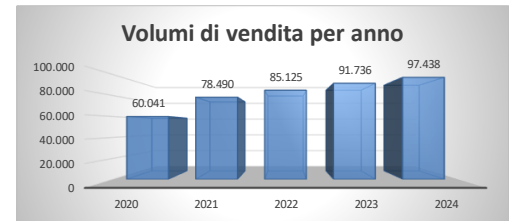
Riportiamo di seguito la tabella analitica delle vendite per il primo anno. Le tabelle analitiche degli anni successivi potranno essere consultate nella stampa analitica del budget allegata al presente documento.

2020	DIL PAGAMENTO FORNITORI																TOTALI					
	Antipasti verdure	Antipasti pesce	Pasta condita	Pasta ripiena	Pasta al pesce	secondi di pesce	pescato del giorno	dolci	vino bottiglia	Acqua bottiglia 1 l	birra 0,4	bibite lattina	caffè	amaro	Servizio 15	Servizio 16		Servizio 17	Servizio 18	Servizio 19	Servizio 20	
ESISTENZE INIZIALI	30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GEN	30	169	207	188	141	188	376	188	471	188	376	188	753	376								3997
FEB	30	234	286	260	195	260	521	260	651	260	521	260	1042	521								5531
MAR	30	210	256	233	175	233	466	233	583	233	466	233	932	466								4952
APR	30	224	274	249	187	249	499	249	624	249	499	249	998	499								5298
MAG	30	223	272	248	186	248	495	248	619	248	495	248	990	495								5263
GIU	30	238	291	265	198	265	529	265	662	265	529	265	1058	529								5624
LUG	30	236	288	262	197	262	524	262	655	262	524	262	1048	524								5568
AGO	30	242	296	269	202	269	539	269	674	269	539	269	1078	539								5723
SET	30	258	316	287	215	287	574	287	718	287	574	287	1149	574								6100
OTT	30	256	312	284	213	284	568	284	710	284	568	284	1136	568								6035
NOV	30	252	308	280	210	280	560	280	700	280	560	280	1120	560								5950
DIC	30	252	308	280	210	280	560	280	700	280	560	280	1120	560								5950
Volumi di produzione	2542	3106	2825	2119	2825	5651	2825	7067	2825	5651	2825	2825	11304	5651	0	0	0	0	0	0	0	0

Riportiamo di seguito i volumi di vendita complessivi, divisi per prodotto/servizio e per ogni anno.

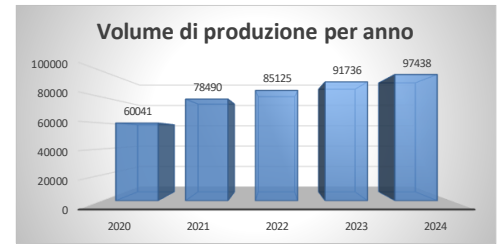
Descrive sulla base di quali ipotesi sono stati determinati i volumi di vendita per ogni prodotto e per ogni mese/anno.

	Antipasti verdure	Antipasti pesce	Pasta condita	Pasta ripiena	Pasta al pesce	secondi di pesce	pescato del giorno	dolci	vino bottiglia	Acqua bottiglia 1 l
2020	2.542	3.106	2.825	2.119	2.825	5.651	2.825	7.067	2.825	5.651
2021	3.325	4.062	3.693	2.771	3.693	7.388	3.693	9.236	3.693	7.388
2022	3.604	4.404	4.007	3.005	4.007	8.011	4.007	10.016	4.007	8.011
2023	3.884	4.746	4.316	3.240	4.316	8.636	4.316	10.794	4.316	8.636
2024	4.128	5.042	4.587	3.438	4.587	9.168	4.587	11.465	4.587	9.168
Totale venduto	17.483	21.360	19.428	14.573	19.428	38.854	19.428	48.578	19.428	38.854



Sulla base dei volumi di vendita previsti e nei limiti della capacità produttiva dell'impresa, sono stati determinati i volumi di acquisto/produzione la cui tabella riassuntiva riportiamo di seguito (si rimanda al Budget allegato per i dati analitici):

	Antipasti verdure	Antipasti pesce	Pasta condita	Pasta ripiena	Pasta al pesce	secondi di pesce	pescato del giorno	dolci	vino bottiglia	Acqua bottiglia 1 l
2020	2542	3106	2825	2119	2825	5651	2825	7067	2825	5651
2021	3325	4062	3693	2771	3693	7388	3693	9236	3693	7388
2022	3604	4404	4007	3005	4007	8011	4007	10016	4007	8011
2023	3884	4746	4316	3240	4316	8636	4316	10794	4316	8636
2024	4128	5042	4587	3438	4587	9168	4587	11465	4587	9168



6.1.2 Le agevolazioni

Indicare a quali forme di agevolazione l'azienda ha intenzione di accedere od è già riuscita ad accedere. Se si tratta di agevolazioni a fondo perduto in conto capitale, impianti o esercizio oppure se si tratta di contributi in conto interessi su finanziamenti ottenuti a tasso agevolato. Se il contributo in conto interessi è erogato in unica o più soluzioni allora è possibile usare la sezione "Agevolazioni" altrimenti si consiglia di inserire direttamente il tasso agevolato nella scheda di determinazione delle rate del mutuo.

La struttura ha partecipato all'assegnazione di un contributo a fondo perduto in conto esercizio erogato dal comune al fine di favorire il miglioramento dell'attività turistica. Si tratta di un piccolo contributo di € 5.000 che verranno erogati nel mese di settembre a fronte del sostenimento di costi per almeno 10.000 € per lavoro dipendente e della presentazione del presente documento di business plan.

AGEVOLAZIONI A FONDO PERDUTO

Contributi in conto impianti ed in conto capitale					
	Importo	erogazione	competenza	anni	quota
I acconto					
II acconto					
III acconto					
IV acconto					
Saldo					
TOTALE	0				

Contributi in conto esercizio			
	Importo	erogazione	competenza
I acconto	5.000	30/09/20	2020
II acconto			
III acconto			
IV acconto			
Saldo			
TOTALE	5.000		

6.2 I costi

A seguire si riporta la previsione dei costi totali da sostenere, suddivisi nelle varie categorie di spesa: costi variabili di produzione e vendita, costi fissi.

6.2.1 Costi variabili di acquisto o produzione

Si tratta dei costi diretti di produzione del singolo bene o servizio e variano proporzionalmente al variare dei volumi di produzione. Descrivere quali sono i costi variabili, il loro prezzo unitario e le quantità utilizzate. Indicare eventuali strategie o problemi di approvvigionamento.

Per semplificazione, nel budget, è possibile inserire i costi variabili come % del prezzo di vendita. In tal caso illustrare le motivazioni della scelta effettuata.

Di seguito riportiamo il dettaglio dei costi variabili sostenuti annualmente per la produzione di ogni bene e servizio e per l'acquisto delle merci che semplicemente andremo a rivendere (ultima riga).

	2020	2021	2022	2023	2024
Verdure fresche al kg	1.017	1.330	1.442	1.554	1.651
Pesce fresco hg	58.608	76.628	83.118	89.545	95.153
Pasta secca al kg	1.017	1.329	1.443	1.554	1.651
Sughi artigianali al kg	1.801	2.355	2.554	2.753	2.923
Pasta fresca ripiena kg	3.814	4.988	5.409	5.832	6.188
Sughi di pesce	3.955	5.170	5.610	6.042	6.422
Pesce surgelato hg	42.383	55.410	60.083	64.770	68.760
Dessert artigianali kg	11.661	15.239	16.526	17.810	18.917
Caffè al kg	2.487	3.250	3.525	3.799	4.035
Amaro al litro	1.017	1.330	1.442	1.554	1.650
Componente 11	0	0	0	0	0
Componente 12	0	0	0	0	0
Componente 13	0	0	0	0	0
Componente 14	0	0	0	0	0
Componente 15	0	0	0	0	0
Componente 16	0	0	0	0	0
Componente 17	0	0	0	0	0
Componente 18	0	0	0	0	0
Componente 19	0	0	0	0	0
Componente 20	0	0	0	0	0
% sul prezzo di vendita	0	0	0	0	0
Acquisto merci	30.341	42.988	50.245	58.012	63.247
TOTALI	158.100	210.018	231.395	253.225	270.598

Tali valori sono stati ottenuti partendo dal costo unitario di produzione di ogni unità di prodotto il cui dettaglio del primo esercizio riportiamo di seguito (per le altre annualità rimandiamo alla stampa analitica del budget):

2020	CATEGORIA	PREZZO	Antipasti verdure	Antipasti pesce	Pasta condita	Pasta ripiena	Pasta al pesce	secondi di pesce	pescato del giorno	dolci	vino bottiglia	Acqua bottiglia 1 l
	Verdure fresche al kg	M	1,0000	0,4								
Pesce fresco hg	M	2,5000		3					5			
Pasta secca al kg	M	1,2000			0,15		0,15					
Sughi artigianali al kg	M	3,0000			0,1	0,15						
Pasta fresca ripiena kg	M	12,0000				0,15						
Sughi di pesce	M	7,0000					0,2					
Pesce surgelato hg	M	1,5000						5				
Dessert artigianali kg	M	11,0000								0,15		
Caffè al kg	M	11,0000										
Amaro al litro	M	9,0000										
Componente 11	M											
Componente 12	M											
Componente 13	M											
Componente 14	M											
Componente 15	M											
Componente 16	M											
Componente 17	M											
Componente 18	M											
Componente 19	M											
Componente 20	M											
% sul prezzo di vendita	M											

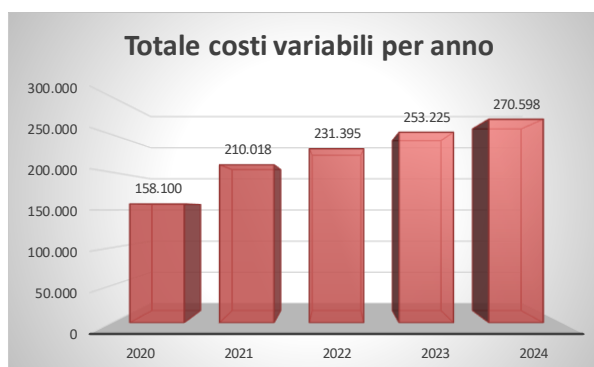
Il valore di acquisto delle merci, per i beni esclusivamente commercializzati, è invece stato calcolato partendo dal costo di acquisto di ogni singolo bene riportato di seguito:

COSTI DI ACQUISTO	Antipasti verdure	Antipasti pesce	Pasta condita	Pasta ripiena	Pasta al pesce	secondi di pesce	pescato del giorno	dolci	vino bottiglia	Acqua bottiglia 1 l
2020									7,00	0,50
2021									7,50	0,55
2022									8,00	0,60
2023									8,50	0,65
2024									8,50	0,70

E infine riportiamo il totale dei costi variabili suddivisi per tipologia e per ogni anno:

RIEPILOGO COSTI VARIABILI

	2020	2021	2022	2023	2024
Materie prime	127.759	167.029	181.150	195.213	207.350
Semilavorati	0	0	0	0	0
Lavorazioni esterne	0	0	0	0	0
Mano d'opera variabile	0	0	0	0	0
Trasporti, dogane e spese di	0	0	0	0	0
TOTALE COSTO PROD.	127.759	167.029	181.150	195.213	207.350
Acquisto merci	30.341	42.988	50.245	58.012	63.247
TOT COSTI VARIABILI	158.100	210.018	231.395	253.225	270.598



6.2.2. Costi variabili di vendita

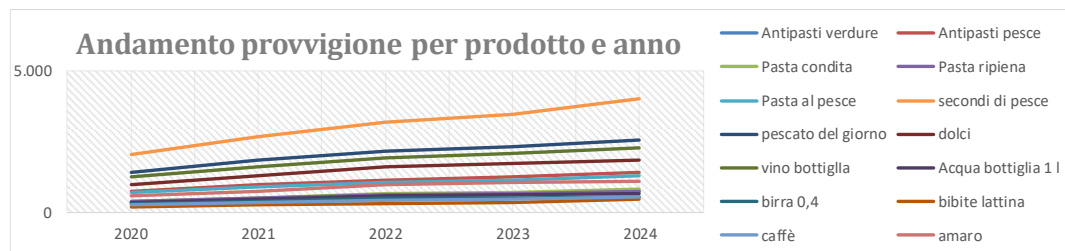
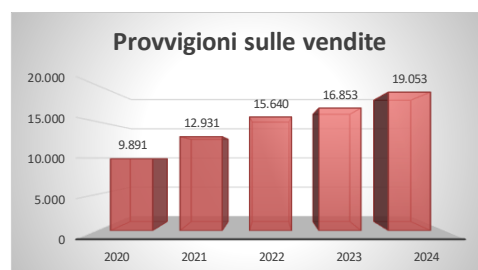
Si tratta dei costi variabili direttamente connessi alla vendita dei beni e servizi. Saranno, in particolare, i costi della rete vendita e cioè le provvigioni pagate agli agenti esterni.

I costi variabili di vendita sono rappresentati dalle provvigioni pagate agli intermediari finanziari per l'utilizzo del POS e per l'incasso con carta di credito. Per il momento non paghiamo provvigioni ad intermediari per la segnalazione di clienti. Le percentuali medie previste per l'incasso tramite mezzi di pagamento elettronico sono riportate nella seguente tabella:

PROVVIGIONI DI VENDITA	Antipasti verdure	Antipasti pesce	Pasta condita	Pasta ripiena	Pasta al pesce	secondi di pesce	pescato del giorno	dolci	vino bottiglia	Acqua bottiglia 1 l
2020	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
2021	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
2022	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
2023	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
2024	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%

Il costo sostenuto dall'azienda per le provvigioni di vendita è il seguente:

	Antipasti verdure	Antipasti pesce	Pasta condita	Pasta ripiena	Pasta al pesce	secondi di pesce	pescato del giorno	dolci	vino bottiglia	Acqua bottiglia 1 l
2020	356	745	396	381	678	2.034	1.413	989	1.243	339
2021	466	975	517	499	886	2.660	1.847	1.293	1.625	443
2022	577	1.145	641	601	1.042	3.204	2.164	1.603	1.923	561
2023	621	1.234	691	648	1.122	3.454	2.331	1.727	2.072	605
2024	743	1.412	826	756	1.284	4.034	2.569	1.834	2.294	642



6.2.3. Costi fissi

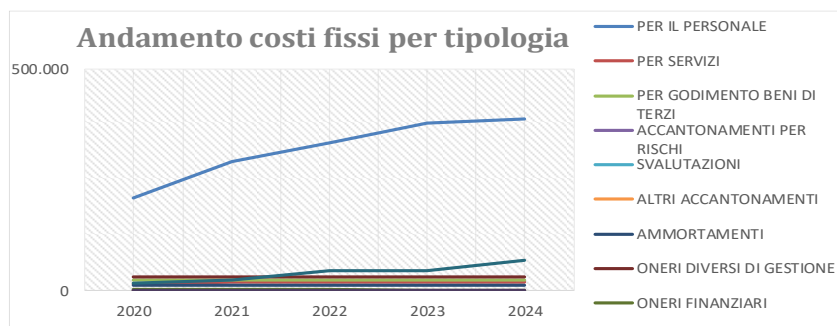
Descrivere come si è giunti alla quantificazione dei singoli costi fissi. Illustrare, ad esempio quanti dipendenti saranno assunti e con quali mansioni ed il loro eventuale incremento. Illustrare quali servizi verranno acquistati e per quale motivo. Quali beni saranno noleggiati o locati con la formula del leasing e perché si è optato per tale scelta rispetto all'acquisto. Quali sono gli altri oneri sostenuti dall'azienda.

Di seguito riportiamo i dati delle assunzioni e degli stipendi lordi previsti per ogni figura e per ogni anno. Il relativo costo mensile sarà poi riportato nella tabella de costi fisi.

SVALUTAZIONI	Costo totale anno 2020											0	
Dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disp. liquide													
Di partecipazioni													
Di immobilizz. finanziarie che non costituiscono partecipazioni													
Di titoli iscritti nell'attivo circol. che non costituiscono partecipazioni													
Svalutazione immobilizzazioni immateriali													
Svalutazione immobilizzazioni materiali													
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	Costo totale anno 2020											30.900	
Spese di pulizia	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600
Servizi bancari	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270
Materiali di consumo	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Cancelleria	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Carburante	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240
Commissioni bancarie	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Oneri vari di gestione	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Abbonamenti giornali	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
ALTRI ONERI FINANZIARI	Costo totale anno 2020											0	
Oneri bancari													
IMPOSTE													
TOTALE FLUSSI IN USCITA	5.075	20.495	21.495	22.045	21.495	35.735	23.045	20.495	21.495	22.045	21.495	35.735	

I costi fissi complessivi ammontano agli importi indicati nella seguente tabella:

CONTO ECONOMICO DEI COSTI FISSI	2020	2021	2022	2023	2024
PER IL PERSONALE	209.340	291.400	334.640	379.760	387.280
PER SERVIZI	15.650	18.200	18.200	18.200	18.200
PER GODIMENTO BENI DI TERZI	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
ACCANTONAMENTI PER RISCHI	0	0	0	0	0
SVALUTAZIONI	0	0	0	0	0
ALTRI ACCANTONAMENTI	0	0	0	0	0
AMMORTAMENTI	11.900	11.900	11.900	11.900	11.900
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	30.900	30.900	30.900	30.900	30.900
ONERI FINANZIARI	3.818	3.370	2.500	1.585	624
ALTRI ONERI FINANZIARI	0	0	0	0	0
IMPOSTE	16.510	23.302	44.233	44.154	67.847
TOTALE	312.118	403.073	466.373	510.499	540.751



6.3 Stima degli investimenti

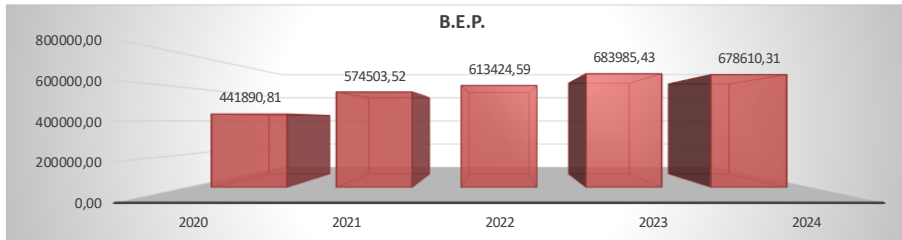
Illustrare gli investimenti materiali ed immateriali che si ritiene necessario effettuare per la realizzazione della Business Idea. Nella tabella sotto riportata sono indicate anche le modalità di ammortamento e le quote di amm.to accantonate nei cinque anni.

Gli investimenti in beni materiali ed immateriali che si ritiene necessario effettuare consistono principalmente nella realizzazione della cucina con le relative attrezzature ed impianti e nell'arredo della sala con tavoli, sedie ed accessori. Nella tabella seguente è riportato il dettaglio degli investimenti da effettuare con indicazione della data di acquisizione, modalità e importo degli ammortamenti.

	DESCRIZIONE BENI	TIPO	SPESA	Data acquisto	ANNO INV	AMM ANT	% AMM.TO	1° QUOTA	AMM.TO 2020	AMM.TO 2021	AMM.TO 2022	AMM.TO 2023	AMM.TO 2024	TOT AMM.TO
1	Cucina attrezzata	M	35.000,00	15/01/2020	2020	Ordinario	12,50%	100%	4.375	4.375	4.375	4.375	4.375	21.875
2	Arredi sala 40 coperti	M	7.000,00	20/01/2020	2020	Ordinario	12,50%	100%	875	875	875	875	875	4.375
3	Tende e accessori	M	3.000,00	31/01/2020	2020	Ordinario	12,50%	100%	375	375	375	375	375	1.875
4	Frigorifero vini	M	1.800,00	31/01/2020	2020	Ordinario	20,00%	100%	360	360	360	360	360	1.800
5	Frigorifero bibite	M	1.800,00	31/01/2020	2020	Ordinario	20,00%	100%	360	360	360	360	360	1.800
6	Acquario crostacei	M	2.600,00	31/01/2020	2020	Ordinario	20,00%	100%	520	520	520	520	520	2.600
7	Bancone bar attrezzato	M	18.000,00	15/01/2020	2020	Ordinario	12,50%	100%	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	11.250
8	Cassa e reception	M	5.000,00	15/01/2020	2020	Ordinario	12,50%	100%	625	625	625	625	625	3.125
9	2 Celle frigorifere	M	4.500,00	15/01/2020	2020	Ordinario	20,00%	100%	900	900	900	900	900	4.500
10	Abbattitore	M	3.500,00	15/01/2020	2020	Ordinario	20,00%	100%	700	700	700	700	700	3.500
11	Costituzione società	I	2.800,00	07/01/2020	2020	Ordinario	20,00%	100%	560	560	560	560	560	2.800
12		M						100%						0
13		M						100%						0
14		M						100%						0
15		M						100%						0
16		M						100%						0
17		M						100%						0
18		M						100%						0
19		M						100%						0
20		M						100%						0
21		M						100%						0
23		M						100%						0
24		M						100%						0
25		M						100%						0

6.4 Analisi del punto di pareggio

Secondo le nostre previsioni vi è un'alta probabilità di attuabilità del progetto con un raggiungimento del break even point già al primo esercizio di attività. Come si evince dal confronto tra il fatturato di pareggio ed il livello dei ricavi negli scenari pessimistico ed ottimistico elaborati, anche nella peggiore delle ipotesi il punto di pareggio viene raggiunto al terzo esercizio.



Per facilità di lettura riportiamo il volume dei ricavi realisticamente previsti:

Anno	2020	2021	2022	2023	2024
TOTALI	494.559	646.555	781.988	842.644	952.648

I ricavi determinati nello scenario ottimistico, con le variazioni rappresentate nella tabella sotto riportata, sono i seguenti:

Anno	2020	2021	2022	2023	2024
TOTALI	571.216	746.771	903.196	973.254	1.100.308

VARIAZIONI % SCENARIO OTTIMISTICO

Variazione spese per investimenti	0%
Variazione prezzi di vendita	5%
Variazione provvigioni di vendita	0%
Variazione costi di acquisto	0%
Var. volumi di acquisto/produzione	10%
Variazione costi variabili	0%
Variazione volumi di vendita	10%
Variazione costi fissi	0%
Variazione costi del personale	0%

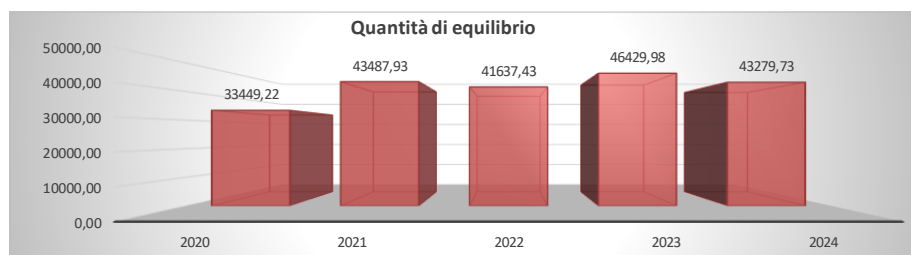
E i ricavi determinati nello scenario pessimistico, sempre tenendo conto delle variazioni riportate in tabella, sono:

Anno	2020	2021	2022	2023	2024
TOTALI	422.848	552.805	668.600	720.461	814.514

VARIAZIONI % SCENARIO PESSIMISTICO

Variazione spese per investimenti	0%
Variazione prezzi di vendita	-5%
Variazione provvigioni di vendita	0%
Variazione costi di acquisto	0%
Var. volumi di acquisto/produzione	-10%
Variazione costi variabili	0%
Variazione volumi di vendita	-10%
Variazione costi fissi	0%
Variazione costi del personale	0%

A completamento dell'analisi del punto di pareggio indichiamo le quantità di equilibrio necessarie al raggiungimento del B.E.P.:

**6.5 Il fabbisogno finanziario**

Questa sezione è importantissima sia per il management che deve valutare se ha le risorse finanziarie sufficienti a realizzare l'idea di business sia per gli investitori e finanziatori che devono valutare se l'investimento potrà avere un ritorno e se l'azienda sarà in grado di far fronte al pagamento delle rate. Andrà inoltre illustrato come l'azienda intende sopperire al proprio fabbisogno finanziario e cioè se tramite capitale proprio oppure tramite capitale o finanziamenti di terzi.

Sulla base delle previsioni effettuate e dei conseguenti flussi di cassa, abbiamo osservato che il picco di risorse finanziarie necessarie, ammonta a circa e abbiamo quindi deciso di chiedere un finanziamento bancario che ci permetta di far fronte a tale fabbisogno finanziario.

Il ricorso a finanziamenti bancari (o di terzi) ammonta dunque ad € 90.000 e verrà restituito in 5 anni al tasso fisso del 5 % come indicato nelle seguenti tabelle:

MUTUO 1	90.000,00	10/01/2020
MUTUO 2		
MUTUO 3		
MUTUO 4		
MUTUO 5		

MUTUO 1		2020	2021	2022	2023	2024
Importo acquisto	90.000,00					
Percentuale finanziabile	100,00%	0	1.698	1.698	1.698	1.698
Importo finanziato	90.000,00	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698
Tasso	5,00%	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698
Periodicità (12=mens)	12	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698
Numero rate	60	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698
Data acquisto	10/01/20	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698
Anticipo	0,00	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698
RATA MUTUO	1.698,41	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698
TOTALE RATE	101.904,66	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698
TOTALE OPERAZIONE	101.904,66	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698
INTERESSI PASSIVI	11.904,66	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698
Debito già pagato		1.698	1.698	1.698	1.698	1.698

MUTUO 2

Importo acquisto	0,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	0,00
Tasso	0,00%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	12
Data acquisto	00/01/00
Anticipo	0,00
RATA MUTUO	0,00
TOTALE RATE	0,00
TOTALE OPERAZIONE	0,00
INTERESSI PASSIVI	0,00
Debito già pagato	

	2020	2021	2022	2023	2024
GEN	0	0	0	0	0
FEB	0	0	0	0	0
MAR	0	0	0	0	0
APR	0	0	0	0	0
MAG	0	0	0	0	0
GIU	0	0	0	0	0
LUG	0	0	0	0	0
AGO	0	0	0	0	0
SET	0	0	0	0	0
OTT	0	0	0	0	0
NOV	0	0	0	0	0
DIC	0	0	0	0	0

MUTUO 3

Importo acquisto	0,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	0,00
Tasso	0,00%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	12
Data acquisto	00/01/00
Anticipo	0,00
RATA MUTUO	0,00
TOTALE RATE	0,00
TOTALE OPERAZIONE	0,00
INTERESSI PASSIVI	0,00
Debito già pagato	

	2020	2021	2022	2023	2024
GEN	0	0	0	0	0
FEB	0	0	0	0	0
MAR	0	0	0	0	0
APR	0	0	0	0	0
MAG	0	0	0	0	0
GIU	0	0	0	0	0
LUG	0	0	0	0	0
AGO	0	0	0	0	0
SET	0	0	0	0	0
OTT	0	0	0	0	0
NOV	0	0	0	0	0
DIC	0	0	0	0	0

MUTUO 4

Importo acquisto	0,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	0,00
Tasso	0,00%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	12
Data acquisto	00/01/00
Anticipo	0,00
RATA MUTUO	0,00
TOTALE RATE	0,00
TOTALE OPERAZIONE	0,00
INTERESSI PASSIVI	0,00
Debito già pagato	

	2020	2021	2022	2023	2024
GEN	0	0	0	0	0
FEB	0	0	0	0	0
MAR	0	0	0	0	0
APR	0	0	0	0	0
MAG	0	0	0	0	0
GIU	0	0	0	0	0
LUG	0	0	0	0	0
AGO	0	0	0	0	0
SET	0	0	0	0	0
OTT	0	0	0	0	0
NOV	0	0	0	0	0
DIC	0	0	0	0	0

MUTUO 5

Importo acquisto	0,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	0,00
Tasso	0,00%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	12
Data acquisto	00/01/00
Anticipo	0,00
RATA MUTUO	0,00
TOTALE RATE	0,00
TOTALE OPERAZIONE	0,00
INTERESSI PASSIVI	0,00
Debito già pagato	

	2020	2021	2022	2023	2024
GEN	0	0	0	0	0
FEB	0	0	0	0	0
MAR	0	0	0	0	0
APR	0	0	0	0	0
MAG	0	0	0	0	0
GIU	0	0	0	0	0
LUG	0	0	0	0	0
AGO	0	0	0	0	0
SET	0	0	0	0	0
OTT	0	0	0	0	0
NOV	0	0	0	0	0
DIC	0	0	0	0	0

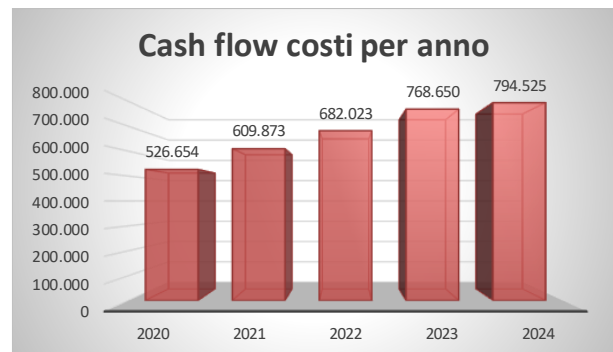
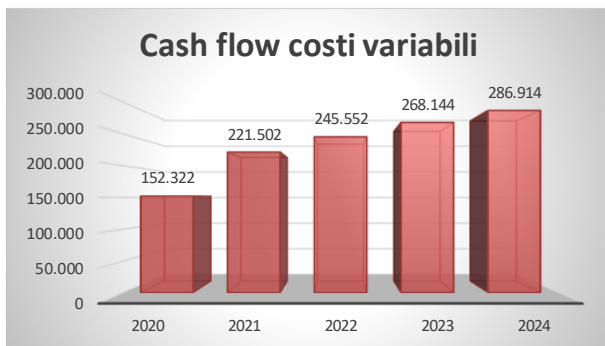
I flussi finanziari in uscita sono attribuibili ai costi variabili, ai costi fissi (inclusi oneri finanziari e imposte), al rientro dei finanziamenti accesi e alla gestione degli investimenti. Di seguito riportiamo il dettaglio mensile, anno per anno, dei flussi in uscita:

CASH FLOW TOTALE COSTI						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOTALI
GEN	90.075	45.969	50.612	55.267	57.615	
FEB	22.852	44.823	50.022	54.806	57.296	
MAR	34.629	44.202	49.220	53.856	56.202	
APR	39.120	49.019	54.511	59.580	62.310	
MAG	37.105	45.735	50.469	55.634	57.611	
GIU	52.248	81.558	96.475	125.272	127.729	
LUG	39.532	47.312	52.453	57.212	59.191	
AGO	37.925	45.826	50.567	55.841	57.879	
SET	38.798	46.156	50.883	56.061	58.034	
OTT	39.815	46.773	51.900	56.693	58.643	
NOV	40.252	47.272	52.056	57.328	58.879	
DIC	54.304	65.227	72.854	81.101	83.134	
TOTALI	526.654	609.873	682.023	768.650	794.525	3.381.724

CASH FLOW COSTI VARIABILI						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOTALI
GEN	0	16.728	18.415	19.986	21.821	
FEB	658	18.132	20.375	22.076	24.052	
MAR	11.435	16.511	18.574	20.125	21.957	
APR	15.377	20.778	23.315	25.299	27.516	
MAG	13.911	18.044	19.822	21.903	23.366	
GIU	14.815	18.673	20.921	22.654	24.169	
LUG	14.789	18.071	20.257	21.932	23.397	
AGO	15.732	19.135	20.921	23.111	24.635	
SET	15.604	18.465	20.237	22.330	23.789	
OTT	16.071	18.532	20.703	22.412	23.849	
NOV	17.058	19.582	21.410	23.598	24.635	
DIC	16.871	18.851	20.602	22.717	23.728	
TOT	152.322	221.502	245.552	268.144	286.914	1.174.433

CASH FLOW INVESTIMENTI						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOTALI
GEN	85.000	1.698	1.698	1.698	1.698	
FEB	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
MAR	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
APR	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
MAG	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
GIU	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
LUG	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
AGO	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
SET	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
OTT	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
NOV	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
DIC	1.698	1.698	1.698	1.698	1.698	
TOT	103.683	20.381	20.381	20.381	20.381	185.206

CASH FLOW SPESE GESTIONE						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOTALI
GEN	5.075	27.543	30.498	33.582	34.096	
FEB	20.495	24.993	27.948	31.032	31.546	
MAR	21.495	25.993	28.948	32.032	32.546	
APR	22.045	26.543	29.498	32.582	33.096	
MAG	21.495	25.993	28.948	32.032	32.546	
GIU	35.735	61.187	73.856	100.919	101.862	
LUG	23.045	27.543	30.498	33.582	34.096	
AGO	20.495	24.993	27.948	31.032	31.546	
SET	21.495	25.993	28.948	32.032	32.546	
OTT	22.045	26.543	29.498	32.582	33.096	
NOV	21.495	25.993	28.948	32.032	32.546	
DIC	35.735	44.678	50.554	56.686	57.708	
TOT	270.650	367.990	416.090	480.125	487.230	1.534.855



Il fabbisogno finanziario per l'allestimento, la gestione dell'attività e la produzione, dettagliatamente indicato nella tabella riassuntiva "Cash flow totale costi" sarà soddisfatto attraverso le entrate derivanti dalla vendita dei prodotti e servizi, dal capitale sociale inizialmente versato e attraverso l'accensione di un mutuo come sopra descritto

(modificare la descrizione sulla base della reale situazione).

I flussi di cassa in entrata sono illustrati nella tabella seguente e sono costituiti dagli incassi relativi alle vendite effettuate e dall'accensione dei mutui bancari.

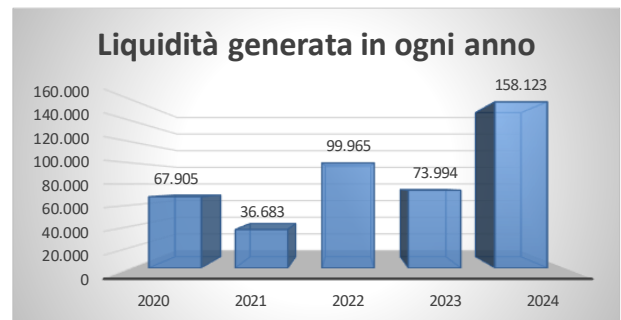
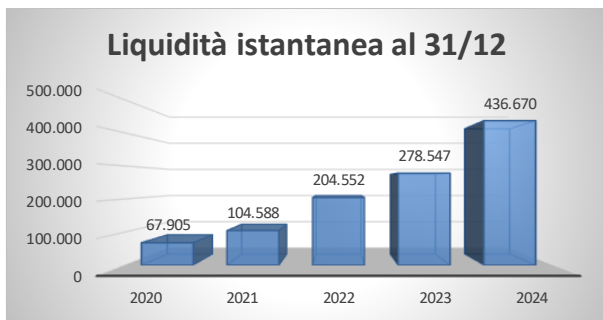
Sempre nella tabella successiva sono riportati i singoli flussi mensili generati dalla gestione, gli eventuali finanziamenti soci e, infine, il più importante e significativo "Cash flow saldi totali" che rappresenta il "conto corrente" dell'azienda e cioè la liquidità disponibile mese per mese per ognuno dei cinque anni.

FINANZIAMENTI SOCI						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOT
GEN						
FEB						
MAR						
APR						
MAG						
GIU						
LUG						
AGO						
SET						
OTT						
NOV						
DIC						
TOT	0	0	0	0	0	0
TOT FIN	0	0	0	0	0	0

LIQUIDITÀ ISTANTANEA						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOT
GEN	2.425	74.852	118.925	218.644	301.063	
FEB	12.492	77.116	126.631	225.508	315.016	
MAR	30.912	93.660	151.981	251.295	350.795	
APR	32.582	96.854	159.974	259.888	365.563	
MAG	39.107	105.389	175.883	275.102	388.084	
GIU	30.225	76.043	143.381	218.002	337.432	
LUG	37.033	84.346	157.305	233.059	359.907	
AGO	44.974	92.070	170.711	246.891	380.710	
SET	53.306	99.464	185.202	260.502	401.359	
OTT	63.735	109.597	201.231	277.601	424.382	
NOV	73.195	117.120	214.549	291.323	444.185	
DIC	67.905	104.588	204.552	278.547	436.670	
TOT						

VARIAZIONE MENSILE LIQUIDITÀ						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOT
GEN	2.425	6.947	14.337	14.091	22.516	
FEB	10.067	2.263	7.706	6.865	13.952	
MAR	18.420	16.544	25.350	25.787	35.780	
APR	1.671	3.194	7.993	8.592	14.767	
MAG	6.525	8.535	15.909	15.215	22.521	
GIU	-8.882	-29.346	-32.502	-57.100	-50.651	
LUG	6.808	8.303	13.924	15.057	22.475	
AGO	7.941	7.723	13.406	13.831	20.803	
SET	8.332	7.394	14.491	13.612	20.649	
OTT	10.428	10.134	16.029	17.099	23.023	
NOV	9.461	7.522	13.317	13.722	19.803	
DIC	-5.290	-12.532	-9.996	-12.776	-7.515	
TOT	67.905	36.683	99.965	73.994	158.123	436.670

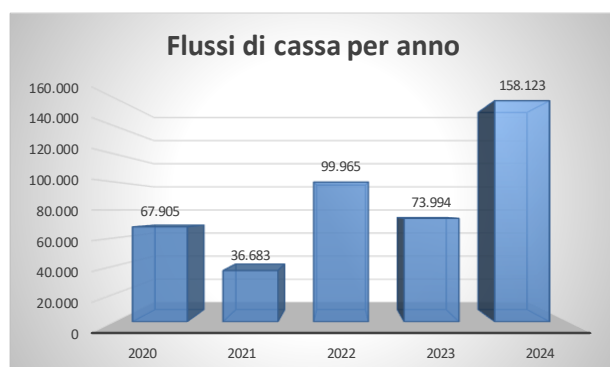
FLUSSI DI CASSA IN ENTRATA						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOT
GEN	92.500	52.916	64.949	69.358	80.132	
FEB	32.919	47.087	57.728	61.671	71.249	
MAR	53.048	60.746	74.570	79.643	91.982	
APR	40.791	52.213	62.504	68.172	77.078	
MAG	43.629	54.270	66.377	70.848	80.132	
GIU	43.366	52.213	63.974	68.172	77.078	
LUG	46.340	55.615	66.377	72.269	81.667	
AGO	45.867	53.550	63.974	69.672	78.683	
SET	47.130	53.550	65.374	69.672	78.683	
OTT	50.243	56.907	67.929	73.792	81.667	
NOV	49.712	54.795	65.374	71.051	78.683	
DIC	49.014	52.695	62.858	68.325	75.619	
TOT	594.559	646.555	781.988	842.644	952.648	3.818.394



IL RENDICONTO FINANZIARIO

Si riporta di seguito il rendiconto finanziario su base annua relativo ai cinque anni di riferimento del business plan.

	2020	2021	2022	2023	2024
Reddito operativo	34.778	47.206	115.313	107.807	190.717
Ammortamenti	11.900	11.900	11.900	11.900	11.900
Accantonamento TFR	9.240	13.020	14.952	16.968	17.304
AUTOFINANZIAMENTO OPERATIVO	55.918	72.126	142.165	136.675	219.921
Variazione rimanenze finali	0	0	0	0	0
Variazione crediti	0	0	0	0	0
Aumento ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0
Variazione debiti	49.190	9.110	23.329	2.816	8.365
Variazione ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0
FLUSSO DI CASSA OPERATIVO	105.108	81.236	165.494	139.491	228.285
Prelievo riserve disponibili		0	0	0	0
Aumenti di capitale e versamenti a riserva	10.000	0	0	0	0
Accantonamenti	0	0	0	0	0
Variazione mutui e debiti a lungo termine	58.125	-17.881	-18.796	-19.757	-1.691
Variazione investimenti	-85.000	0	0	0	0
Variazione immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
Liquidazione TFR	0	0	0	0	0
FLUSSO DI CASSA OPERATIVO E PATRIMONIALE	88.233	63.355	146.698	119.734	226.594
Gestione finanziaria	-3.818	-3.370	-2.500	-1.585	-624
Gestione straordinaria	0	0	0	0	0
Imposte	-16.510	-23.302	-44.233	-44.154	-67.847
FLUSSO DI CASSA TOTALE	67.905	36.683	99.965	73.994	158.123



A completamento dell'analisi finanziaria si riporta l'analisi dei flussi nello scenario pessimistico, con le seguenti variazioni, per individuare eventuali situazioni critiche:

VARIAZIONI % SCENARIO PESSIMISTICO

Variazione spese per investimenti	0%
Variazione prezzi di vendita	-5%
Variazione provvigioni di vendita	0%
Variazione costi di acquisto	0%
Var. volumi di acquisto/produzione	-10%
Variazione costi variabili	0%
Variazione volumi di vendita	-10%
Variazione costi fissi	0%
Variazione costi del personale	0%

Descrivere le soluzioni prospettate per far fronte a situazioni di carenza di liquidità che si potrebbero verificare nel caso lo scenario pessimistico dovesse realizzarsi.

FLUSSI FINANZIARI - SCENARIO PESSIMISTICO:

FINANZIAMENTI SOCI						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOT
GEN						
FEB						
MAR						
APR						
MAG						
GIU						
LUG						
AGO						
SET						
OTT						
NOV						
DIC						
TOT	0	0	0	0	0	0
TOT FIN	0	0	0	0	0	0

LIQUIDITÀ Istantanea						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOT
GEN	2.425	74.852	118.925	218.644	301.063	
FEB	12.492	77.116	126.631	225.508	315.016	
MAR	30.912	93.660	151.981	251.295	350.795	
APR	32.582	96.854	159.974	259.888	365.563	
MAG	39.107	105.389	175.883	275.102	388.084	
GIU	30.225	76.043	143.381	218.002	337.432	
LUG	37.033	84.346	157.305	233.059	359.907	
AGO	44.974	92.070	170.711	246.891	380.710	
SET	53.306	99.464	185.202	260.502	401.359	
OTT	63.735	109.597	201.231	277.601	424.382	
NOV	73.195	117.120	214.549	291.323	444.185	
DIC	67.905	104.588	204.552	278.547	436.670	

VARIAZIONE MENSILE LIQUIDITÀ						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOT
GEN	2.425	6.947	14.337	14.091	22.516	
FEB	10.067	2.263	7.706	6.865	13.952	
MAR	18.420	16.544	25.350	25.787	35.780	
APR	1.671	3.194	7.993	8.592	14.767	
MAG	6.525	8.535	15.909	15.215	22.521	
GIU	-8.882	-29.346	-32.502	-57.100	-50.651	
LUG	6.808	8.303	13.924	15.057	22.475	
AGO	7.941	7.723	13.406	13.831	20.803	
SET	8.332	7.394	14.491	13.612	20.649	
OTT	10.428	10.134	16.029	17.099	23.023	
NOV	9.461	7.522	13.317	13.722	19.803	
DIC	-5.290	-12.532	-9.996	-12.776	-7.515	
TOT	67.905	36.683	99.965	73.994	158.123	436.670

FLUSSI DI CASSA IN ENTRATA						
	2020	2021	2022	2023	2024	TOT
GEN	92.500	52.916	64.949	69.358	80.132	
FEB	32.919	47.087	57.728	61.671	71.249	
MAR	53.048	60.746	74.570	79.643	91.982	
APR	40.791	52.213	62.504	68.172	77.078	
MAG	43.629	54.270	66.377	70.848	80.132	
GIU	43.366	52.213	63.974	68.172	77.078	
LUG	46.340	55.615	66.377	72.269	81.667	
AGO	45.867	53.550	63.974	69.672	78.683	
SET	47.130	53.550	65.374	69.672	78.683	
OTT	50.243	56.907	67.929	73.792	81.667	
NOV	49.712	54.795	65.374	71.051	78.683	
DIC	49.014	52.695	62.858	68.325	75.619	
TOT	594.559	646.555	781.988	842.644	952.648	3.818.394

6.6 Bilancio previsionale

Il bilancio previsionale è riportato in forma CEE ma nel Budget analitico allegato sono riportati anche i conti economici e gli stati patrimoniali riclassificati.

Il periodo preso in esame è di cinque anni e, vista la probabilità che si verifichino scostamenti rispetto a quanto realisticamente previsto sono stati costruiti anche due scenari alternativi: uno pessimistico ed uno ottimistico con le seguenti variazioni:

6.6.1 Bilancio CEE previsionale - Scenario realistico:

Inserire qui eventuali commenti alla situazione patrimoniale

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2020	2021	2022	2023	2024	S.P. 2019
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0	0	0	0	
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	10.000	0	0	0	0	
B) IMMOBILIZZAZIONI						
I. IMMATERIALI	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	
- (Ammortamenti)	560	1.120	1.680	2.240	2.800	
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	
Valore netto immobilizzazioni immateriali	2.240	1.680	1.120	560	0	0
II. MATERIALI	82.200	82.200	82.200	82.200	82.200	
- (Ammortamenti)	11.340	22.680	34.020	45.360	56.700	
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	
Valore netto immobilizzazioni materiali	70.860	59.520	48.180	36.840	25.500	0
III. FINANZIARIE	0	0	0	0	0	
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0	0
Totale immobilizzazioni	73.100	61.200	49.300	37.400	25.500	0
C) Attivo circolante						
I. Rimanenze	0	0	0	0	0	
II. Crediti						
- entro 12 mesi	0	0	0	0	0	
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0	
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0	
Totale crediti	0	0	0	0	0	0
III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0	
- (svalutazione di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni)	0	0	0	0	0	
Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0	0
IV. Disponibilità liquide	67.905	104.588	204.552	278.547	436.670	
Totale attivo circolante	67.905	104.588	204.552	278.547	436.670	0
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO	141.005	165.788	253.852	315.947	462.170	0
STATO PATRIMONIALE PASSIVO						
A) Patrimonio netto						
I. Capitale	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	
II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	0	0	0	0	
III. Riserva di rivalutazione	0	0	0	0	0	
IV. Riserva legale	0	723	1.749	5.178	8.282	
V. Riserva per azioni proprie in portafoglio	0	0	0	0	0	
VI. Riserve statutarie	0	0	0	0	0	
VII. Altre riserve	0	0	0	0	0	
VIII. Utili (perdite) portati a nuovo	0	13.728	33.235	98.386	157.350	
IX. Utile (perdita) d'esercizio	14.451	20.534	68.580	62.068	122.246	
Totale patrimonio netto	24.451	44.984	113.564	175.631	297.877	0
B) Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0	0	
C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato	9.240	22.260	37.212	54.180	71.484	
D) Debiti						
- entro 12 mesi	49.190	58.299	81.628	84.444	92.809	
- oltre 12 mesi	58.125	40.244	21.449	1.691	0	
Totale debiti	107.315	98.544	103.077	86.136	92.809	0
E) Ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE PASSIVO	141.005	165.788	253.852	315.947	462.170	0

Conto economico previsionale – situazione reale.

Inserire qui eventuali commenti al conto economico previsionale

	2020	2021	2022	2023	2024
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	494.559	646.555	781.988	842.644	952.648
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	494.559	646.555	781.988	842.644	952.648
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finiti					
3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione					
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni					
5) Altri ricavi e proventi (con separata indicazione dei contributi in conto esercizio)	0	0	0	0	0
B) COSTI DELLA PRODUZIONE	459.781	599.349	666.675	734.838	761.931
6) Per materie prime	158.100	210.018	231.395	253.225	270.598
7) Per servizi	25.541	31.131	33.840	35.053	37.253
8) Per godimento di beni di terzi	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
9) Per il personale	209.340	291.400	334.640	379.760	387.280
a) salari e stipendi	156.000	217.000	249.200	282.800	288.400
b) oneri sociali	42.120	58.590	67.284	76.356	77.868
c) trattamento di fine rapporto	9.240	13.020	14.952	16.968	17.304
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	1.980	2.790	3.204	3.636	3.708
10) Ammortamento e svalutazioni	11.900	11.900	11.900	11.900	11.900
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	560	560	560	560	560
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	11.340	11.340	11.340	11.340	11.340
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
d) svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	0	0	0	0	0
11) Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	0	0	0	0	0
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	30.900	30.900	30.900	30.900	30.900
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)	34.778	47.206	115.313	107.807	190.717
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-3.818	-3.370	-2.500	-1.585	-624
15) Proventi da partecipazioni (con separata indicazione di quelli relativi a imprese controllate e collegate)					
16) Altri proventi finanziari	0	0	0	0	0
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni					
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni					
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
d) proventi diversi dai precedenti					
17) Interessi e altri oneri finanziari	3.818	3.370	2.500	1.585	624
D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE	0	0	0	0	0
18) Rivalutazioni	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni					
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni					
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
19) Svalutazioni:	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni	0	0	0	0	0
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI	0	0	0	0	0
20) Proventi	0	0	0	0	0
21) Oneri	0	0	0	0	0
A-B+/-C+/-D+/-E (risultato prima delle imposte)	30.960	43.836	112.813	106.222	190.093
22) Imposte sul reddito di esercizio	16.510	23.302	44.233	44.154	67.847
Utile (perdita) dell'esercizio	14.451	20.534	68.580	62.068	122.246
Riserva legale	723	1.027	3.429	3.103	6.112
Utile distribuibile	13.728	33.235	98.386	157.350	273.483
Utile distribuito					
Utile (perdita) portato a nuovo	13.728	19.507	65.151	58.964	116.133

Di seguito riportiamo i dati riassuntivi relativi all'utile di esercizio, liquidità, fatturato di pareggio e fatturato complessivo:

	2020	2021	2022	2023	2024
<i>Utile d'esercizio</i>	30.960	43.836	112.813	106.222	190.093
<i>Saldo liquidità</i>	67.905	104.588	204.552	278.547	436.670
<i>Fatturato di pareggio</i>	441.891	574.504	613.425	683.985	678.610
<i>Fatturato complessivo</i>	494.559	646.555	781.988	842.644	952.648

6.6.2 Bilancio CEE Previsionale - Scenario ottimistico: calcolato con le variazioni sotto riportate:

Inserire qui eventuali commenti alla situazione patrimoniale – scenario ottimistico

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2020	2021	2022	2023	2024	S.P. 2019
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	10.000	0	0	0	0	
B) IMMOBILIZZAZIONI						
I. IMMATERIALI	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	0
- (Ammortamenti)	560	1.120	1.680	2.240	2.800	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	2.240	1.680	1.120	560	0	0
II. MATERIALI	82.200	82.200	82.200	82.200	82.200	0
- (Ammortamenti)	11.340	22.680	34.020	45.360	56.700	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	70.860	59.520	48.180	36.840	25.500	0
III. FINANZIARIE	0	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0	0
Totale immobilizzazioni	73.100	61.200	49.300	37.400	25.500	0
C) Attivo circolante						
I. Rimanenze	0	0	0	0	0	0
II. Crediti						
- entro 12 mesi	0	0	0	0	0	0
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0	0
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0	0
Totale crediti	0	0	0	0	0	0
III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0	0
- (svalutazione di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni)	0	0	0	0	0	0
Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0	0
IV. Disponibilità liquide	128.786	226.274	400.490	550.669	798.066	0
Totale attivo circolante	128.786	226.274	400.490	550.669	798.066	0
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO	201.886	287.474	449.790	588.069	823.566	0
STATO PATRIMONIALE PASSIVO						
A) Patrimonio netto						
I. Capitale	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	0
II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	0	0	0	0	0
III. Riserva di rivalutazione	0	0	0	0	0	0
IV. Riserva legale	0	2.861	6.671	13.548	20.353	0
V. Riserva per azioni proprie in portafoglio	0	0	0	0	0	0
VI. Riserve statutarie	0	0	0	0	0	0
VII. Altre riserve	0	0	0	0	0	0
VIII. Utili (perdite) portati a nuovo	0	54.355	126.747	257.409	386.701	0
IX. Utile (perdita) d'esercizio	57.216	76.202	137.539	136.096	207.069	0
Totale patrimonio netto	67.216	143.418	280.957	417.053	624.123	0
B) Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0	0	0
C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato	9.240	22.260	37.212	54.180	71.484	0
D) Debiti						
- entro 12 mesi	67.305	81.553	110.173	115.144	127.959	0
- oltre 12 mesi	58.125	40.244	21.449	1.691	0	0
Totale debiti	125.430	121.797	131.621	116.835	127.959	0
E) Ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE PASSIVO	201.886	287.474	449.790	588.069	823.566	0

VARIAZIONI % SCENARIO OTTIMISTICO

Variazione spese per investimenti	0%
Variazione prezzi di vendita	5%
Variazione provvigioni di vendita	0%
Variazione costi di acquisto	0%
Var. volumi di acquisto/produzione	10%
Variazione costi variabili	0%
Variazione volumi di vendita	10%
Variazione costi fissi	0%
Variazione costi del personale	0%

INDICATORI SCENARIO OTTIMISTICO

	2020	2021	2022	2023	2024
Utile d'esercizio	90.274	121.046	208.457	208.897	307.740
Saldo liquidità	128.786	226.274	400.490	550.669	798.066
Fatturato di pareggio	431.933	561.253	601.044	669.878	665.673
Fatturato complessivo	571.216	746.771	903.196	973.254	1.100.308

Conto economico previsionale – scenario ottimistico

Inserire qui eventuali commenti al conto economico previsionale dello scenario ottimistico

	2020	2021	2022	2023	2024
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	571.216	746.771	903.196	973.254	1.100.308
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	571.216	746.771	903.196	973.254	1.100.308
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finiti	0	0	0	0	0
3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione					
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni					
5) Altri ricavi e proventi (con separata indicazione dei contributi in conto esercizio)	0	0	0	0	0
B) COSTI DELLA PRODUZIONE	477.124	622.355	692.238	762.772	791.944
6) Per materie prime	173.910	231.019	254.534	278.547	297.658
7) Per servizi	27.074	33.135	36.264	37.665	40.206
8) Per godimento di beni di terzi	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
9) Per il personale	209.340	291.400	334.640	379.760	387.280
a) salari e stipendi	156.000	217.000	249.200	282.800	288.400
b) oneri sociali	42.120	58.590	67.284	76.356	77.868
c) trattamento di fine rapporto	9.240	13.020	14.952	16.968	17.304
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	1.980	2.790	3.204	3.636	3.708
10) Ammortamento e svalutazioni	11.900	11.900	11.900	11.900	11.900
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	560	560	560	560	560
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	11.340	11.340	11.340	11.340	11.340
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
d) svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	0	0	0	0	0
11) Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	0	0	0	0	0
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	30.900	30.900	30.900	30.900	30.900
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)	94.092	124.416	210.958	210.482	308.364
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-3.818	-3.370	-2.500	-1.585	-624
15) Proventi da partecipazioni (con separata indicazione di quelli relativi a imprese controllate e collegate)					
16) Altri proventi finanziari	0	0	0	0	0
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
d) proventi diversi dai precedenti	0	0	0	0	0
17) Interessi e altri oneri finanziari	3.818	3.370	2.500	1.585	624
D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE	0	0	0	0	0
18) Rivalutazioni	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni					
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni					
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
19) Svalutazioni:	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni	0	0	0	0	0
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI	0	0	0	0	0
20) Proventi	0	0	0	0	0
21) Oneri	0	0	0	0	0
A-B+/-C+/-D+/-E (risultato prima delle imposte)	90.274	121.046	208.457	208.897	307.740
22) Imposte sul reddito di esercizio	33.058	44.844	70.918	72.800	100.671
Utile (perdita) dell'esercizio	57.216	76.202	137.539	136.096	207.069
Riserva legale	2.861	3.810	6.877	6.805	10.353
Utile distribuibile	54.355	72.392	130.662	129.292	196.716
Utile distribuito	0	0	0	0	0
Utile (perdita) portato a nuovo	54.355	72.392	130.662	129.292	196.716

6.6.3 Bilancio CEE previsionale - Scenario pessimistico calcolato con le variazioni sotto riportate:

Inserire qui eventuali commenti alla situazione patrimoniale – scenario pessimistico

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2020	2021	2022	2023	2024	S.P. 2019
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	10.000	0	0	0	0	
B) IMMOBILIZZAZIONI						
I. IMMATERIALI	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	0
- (Ammortamenti)	560	1.120	1.680	2.240	2.800	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	2.240	1.680	1.120	560	0	0
II. MATERIALI	82.200	82.200	82.200	82.200	82.200	0
- (Ammortamenti)	11.340	22.680	34.020	45.360	56.700	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	70.860	59.520	48.180	36.840	25.500	0
III. FINANZIARIE	0	0	0	0	0	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0	0
Totale immobilizzazioni	73.100	61.200	49.300	37.400	25.500	0
C) Attivo circolante						
I. Rimanenze	0	0	0	0	0	0
II. Crediti						
- entro 12 mesi	0	0	0	0	0	0
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0	0
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0	0
Totale crediti	0	0	0	0	0	0
III. Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0	0
- (svalutazione di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni)	0	0	0	0	0	0
Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	0	0	0	0	0
IV. Disponibilità liquide	11.871	0	12.210	22.101	100.814	0
Totale attivo circolante	11.871	0	12.210	22.101	100.814	0
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO	84.971	61.200	61.510	59.501	126.314	0
STATO PATRIMONIALE PASSIVO						
A) Patrimonio netto						
I. Capitale	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	0
II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	0	0	0	0	0
III. Riserva di rivalutazione	0	0	0	0	0	0
IV. Riserva legale	0	0	0	555	555	0
V. Riserva per azioni proprie in portafoglio	0	0	0	0	0	0
VI. Riserve statutarie	0	0	0	0	0	0
VII. Altre riserve	0	0	0	0	0	0
VIII. Utili (perdite) portati a nuovo	0	-30.462	-67.517	-56.967	-60.141	0
IX. Utile (perdita) d'esercizio	-30.462	-37.055	11.105	-3.174	47.491	0
Totale patrimonio netto	-20.462	-57.517	-46.412	-49.586	-2.095	0
B) Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0	0	0
C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato	9.240	22.260	37.212	54.180	71.484	0
D) Debiti						
- entro 12 mesi	38.068	56.213	49.262	53.215	56.925	0
- oltre 12 mesi	58.125	40.244	21.449	1.691	0	0
Totale debiti	96.193	96.457	70.710	54.907	56.925	0
E) Ratei e risconti passivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE PASSIVO	84.971	61.200	61.510	59.501	126.314	0

VARIAZIONI % SCENARIO PESSIMISTICO

Variazione spese per investimenti	0%
Variazione prezzi di vendita	-5%
Variazione provvigioni di vendita	0%
Variazione costi di acquisto	0%
Var. volumi di acquisto/produzione	-10%
Variazione costi variabili	0%
Variazione volumi di vendita	-10%
Variazione costi fissi	0%
Variazione costi del personale	0%

INDICATORI SCENARIO PESSIMISTICO

	2020	2021	2022	2023	2024
Utile d'esercizio	-23.507	-27.038	24.832	11.804	81.781
Saldo liquidità	11.871	-12.910	12.210	22.101	100.814
Fatturato di pareggio	453.445	589.896	627.715	700.286	693.508
Fatturato complessivo	422.848	552.805	668.600	720.461	814.514

Conto economico previsionale – scenario pessimistico

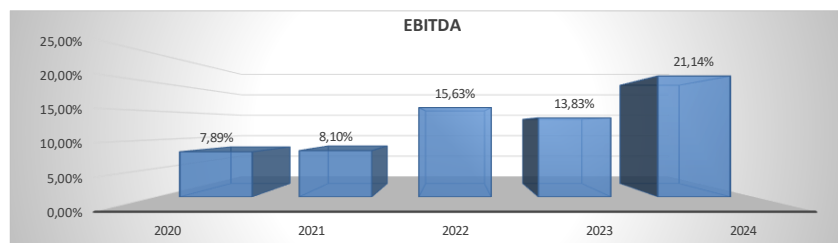
Inserire qui eventuali commenti al conto economico previsionale dello scenario pessimistico

	2020	2021	2022	2023	2024
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	422.848	552.805	668.600	720.461	814.514
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	422.848	552.805	668.600	720.461	814.514
2) Variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finiti	0	0	0	0	0
3) Variazione dei lavori in corso su ordinazione					
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni					
5) Altri ricavi e proventi (con separata indicazione dei contributi in conto esercizio)	0	0	0	0	0
B) COSTI DELLA PRODUZIONE	442.537	576.472	641.267	707.071	732.108
6) Per materie prime	142.290	189.016	208.255	227.902	243.538
7) Per servizi	24.107	29.256	31.572	32.609	34.490
8) Per godimento di beni di terzi	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
9) Per il personale	209.340	291.400	334.640	379.760	387.280
a) salari e stipendi	156.000	217.000	249.200	282.800	288.400
b) oneri sociali	42.120	58.590	67.284	76.356	77.868
c) trattamento di fine rapporto	9.240	13.020	14.952	16.968	17.304
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	1.980	2.790	3.204	3.636	3.708
10) Ammortamento e svalutazioni	11.900	11.900	11.900	11.900	11.900
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	560	560	560	560	560
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	11.340	11.340	11.340	11.340	11.340
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
d) svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	0	0	0	0	0
11) Variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	0	0	0	0	0
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	30.900	30.900	30.900	30.900	30.900
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)	-19.689	-23.667	27.332	13.390	82.405
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-3.818	-3.370	-2.500	-1.585	-624
15) Proventi da partecipazioni (con separata indicazione di quelli relativi a imprese controllate e collegate)					
16) Altri proventi finanziari	0	0	0	0	0
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni	0	0	0	0	0
b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
d) proventi diversi dai precedenti	0	0	0	0	0
17) Interessi e altri oneri finanziari	3.818	3.370	2.500	1.585	624
D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITA' FINANZIARIE	0	0	0	0	0
18) Rivalutazioni	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni					
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni					
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni					
19) Svalutazioni:	0	0	0	0	0
a) di partecipazioni	0	0	0	0	0
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	0	0	0	0	0
E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI	0	0	0	0	0
20) Proventi	0	0	0	0	0
21) Oneri	0	0	0	0	0
A-B+/-C+/-D+/-E (risultato prima delle imposte)	-23.507	-27.038	24.832	11.804	81.781
22) Imposte sul reddito di esercizio	6.955	10.018	13.727	14.979	34.290
Utile (perdita) dell'esercizio	-30.462	-37.055	11.105	-3.174	47.491

6.6.4 La redditività aziendale

Sulla base di alcuni indici di bilancio valutiamo la redditività aziendale.

Come primo passo esaminiamo il risultato della gestione caratteristica o risultato operativo e lo facciamo attraverso l'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) che rappresenta l'utile prima degli interessi passivi, imposte e ammortamenti su beni rapportato al fatturato di esercizio. Possiamo valutare il risultato confrontandolo con la tabella di raffronto a lato.

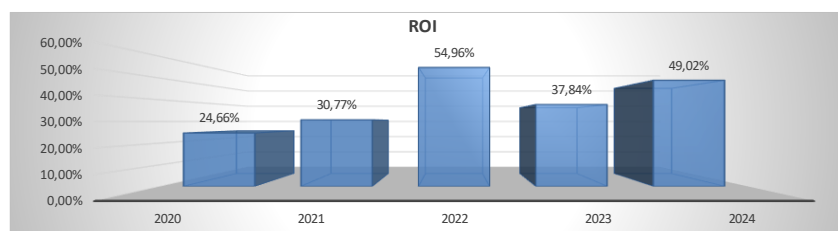


RISULTATI

	Industria	Gr. Distrib.	Distr. Dett.	Servizi
Scarso	< 10%	< 3%	<1%	<15%
Discreto	10% - 15%	3% - 8%	1% - 6%	15% - 20%
Buono	15% - 20%	8% - 13%	6% - 11%	20% - 25%
Ottimo	> 20%	> 13%	> 11%	> 25%

Per ritenere tale valore soddisfacente si rende necessario un termine di riferimento che esprima la reale dimensione dell'impresa, il valore che esprime al meglio la reale dimensione dell'azienda è il totale degli impieghi e pertanto dal confronto tra risultato operativo e totale capitale investito si determina il R.O.I. che è l'abbreviazione di "Return on investments".

A fianco del grafico è riportato il costo percentuale dei finanziamenti esterni da raffrontare con i valori del ROI.



RISULTATI

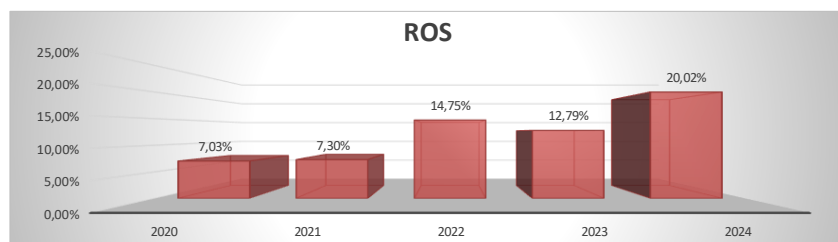
Il ROI deve essere superiore al costo percentuale dei finanziamenti esterni utilizzati per dar vita al capitale investito onde valutare la convenienza o meno di un ulteriore indebitamento allo scopo di sviluppare l'attività aziendale. Di seguito il costo % dei fin. esterni:

Anno	2020	2021	2022	2023	2024
Costo %	4,17%	3,89%	3,01%	2,11%	0,92%

Se i capitali investiti nella gestione caratteristica dell'azienda fruttano più di quanto è il costo che la stessa sostiene per il loro approvvigionamento, l'azienda può procurarsi capitali presso terzi, investirli nella propria gestione tipica ottenendo un rendimento di ritorno superiore al loro costo.

In questi casi è conveniente per l'azienda incrementare il proprio indebitamento in quanto la redditività della gestione tipica consente di remunerare il capitale di terzi e il rimanente, costituisce l'utile. Facendo leva sui capitali dei finanziatori l'azienda può dunque migliorare la redditività del capitale dei soci.

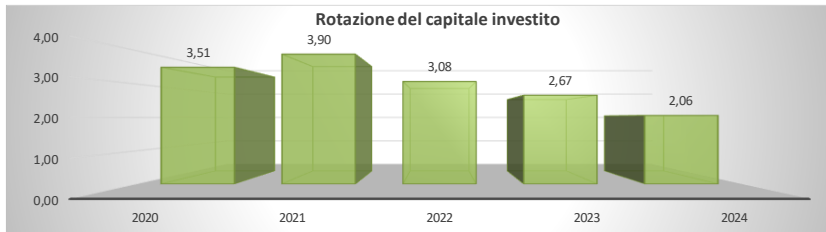
Il ROI dipende da altre due grandezze: il ROS (redditività delle vendite) e la "Rotazione del capitale investito". Al migliorare di questi due indici migliorerà la redditività aziendale.



RISULTATI

	Industria	Commercio		
Scarso				
Discreto				
Buono	6% - 7%	3% - 4%		
Ottimo	> 8%	> 5%		

Il ROS rappresenta la remuneratività dei ricavi, indica cioè quanto reddito operativo scaturisce da ogni unità di ricavo ed è dato dal rapporto tra reddito operativo e fatturato. In altre parole, esprime la quota di ricavo residua dopo la copertura dei costi relativi alla gestione caratteristica.



RISULTATI

Scarso	< 0,50
Discreto	tra 0,50 e 1
Buono	tra 1 e 2
Ottimo	> 2

Il tasso di rotazione del capitale investito mette in relazione il volume delle vendite con le dimensioni aziendali. Questo indice ha un duplice significato, economico e finanziario: da un punto di vista finanziario, l'indice di rotazione esprime la velocità di ritorno, tramite le vendite, dei capitali (liquidità, crediti, rimanenze, immobilizzazioni) investiti nella gestione; da un punto di vista economico l'indice riflette l'efficienza delle scelte in termini di sfruttamento della capacità produttiva (politica delle scorte, crediti verso la clientela) e delle scelte di struttura produttiva.

Un ROI non elevato può essere causato dal basso livello della rotazione del capitale investito e quindi occorre intervenire per aumentare la capacità produttiva in parte non utilizzata.

7. Conclusioni dell'imprenditore

Riportare le conclusioni tratte dall'imprenditore a seguito delle ipotesi e ragionamenti fatti nel corso della redazione del B.P. e dei risultati ottenuti. Ad esempio:

Sulla base delle motivazioni riportate nel corso del presente Business Plan e delle stime economiche e finanziarie illustrate si ritiene che la realizzazione e avvio del nostro progetto sia un ottimo investimento per i soci e per eventuali finanziatori esterni come la banca alla quale chiediamo l'erogazione di un finanziamento chirografario per il quale prevediamo di poter tranquillamente far fronte alla restituzione delle rate in scadenza in modo regolare.

8. Clausola di riservatezza:

Il sottoscritto In qualità di legale rappresentante di si impegna ed obbliga a garantire la riservatezza, a non utilizzare per scopi personali e a non rendere disponibili o comunque diffondere o divulgare a terzi, i dati le idee e/o le informazioni di natura economica, commerciale e/o tecnica (know how) comunicati con il presente business plan.

Per accettazione

9. Privacy

Si autorizza il sig. ... al trattamento dei dati personali riportati nel presente Business Plan ai sensi del D. L. 30 giugno 2003 n. 196 e successive modificazioni

Luogo e data,

Firma