Business plan 2025-2029

Attività svolta	*Produzione apparecchiature elettroniche*

Ragione sociale	*Fido drone Srl*				
Indirizzo	*Via dei colli 164*				
P. IVA	*0*				
Capitale sociale	100.000,00	350.000,00	350.000,00	350.000,00	350.000,00
Anno	2025	2026	2027	2028	2029

[Esempio di business plan realizzato con il software business plan start-up di Bsness.com]

Destinatario del business plan: Banca Popolare

Destinatario del business plan:

Partner chiave

-Fornitori di componenti: per l'acquisto di materiali e componenti di alta qualità.
- Servizi logistici: partner per la gestione delle spedizioni e della distribuzione.
- Agenzie di marketing: per campagne pubblicitarie e promozionali.

Attività chiave

- Sviluppo e innovazione di prodotti: ricerca e sviluppo continuo per mantenere la leadership tecnologica.
- Marketing e vendite: attività per promuovere i prodotti e raggiungere i diversi segmenti di mercato.
- Gestione della catena di approvvigionamento: ottimizzazione dell'approvvigionamento e della logistica per garantire efficienza e ridurre i costi.

Risorse chiave

- Team di R&D: per l'innovazione continua e lo sviluppo di nuove tecnologie.
- Impianti di produzione: infrastrutture per l'assemblaggio e il testing dei droni.
- Partnership strategiche: con fornitori, distributori e istituti tecnologici.
- Piattaforme tecnologiche: per la vendita online e la gestione dei clienti.

Proposte di valore

- Innovazione tecnologica: droni all'avanguardia con le ultime tecnologie, inclusi sensori avanzati e capacità di volo autonomo.
- Alta qualità e affidabilità: prodotti robusti e affidabili, con un focus sulla sicurezza e la durabilità.
- Servizi personalizzati: offerte personalizzate in base alle esigenze specifiche di ciascun segmento di mercato.
- Supporto e formazione: servizi post-vendita completi, inclusi assistenza tecnica, formazione e programmi di manutenzione.

Relazioni con i clienti

- Supporto personalizzato: assistenza diretta per garantire la massima soddisfazione del cliente.
- Comunità online: forum e piattaforme social per il supporto peer-to-peer e l'engagement diretto con l'azienda.
- Programmi di fidelizzazione: incentivi per la fedeltà e riconoscimenti per clienti abituali.

Canali

- Vendita diretta online: sito web di Fido drone per acquisti diretti.
- Rivenditori e distributori: partner selezionati per la distribuzione nei mercati locali e internazionali.
- Piattaforme e-commerce di terzi: come Amazon per raggiungere un ampio pubblico globale.
- Eventi e fiere di settore: per demo e vendite dirette a un pubblico professionale.

Segmenti di clientela

- Professionisti e imprese: include settori come la fotografia aerea, la sicurezza, l'agricoltura di precisione, e il monitoraggio ambientale.
- Consumatori privati: appassionati di tecnologia e fotografia aerea.
Istituzioni educative e di ricerca: università e centri di ricerca che usano droni per scopi educativi e di ricerca.
- Enti governativi: uso dei droni per operazioni di sicurezza pubblica, monitoraggio e gestione delle emergenze.

Struttura dei costi

- Costi di produzione: materiali, manodopera e operazioni di produzione.
- Spese di R&D: investimenti continui in ricerca e sviluppo.
- Marketing e promozione: costi associati alle attività di marketing.
- Gestione operativa: costi generali e amministrativi.

Flussi di ricavi

- Vendita di prodotti: ricavi dalla vendita di droni e accessori.
- Servizi post-vendita: contratti per assistenza estesa, manutenzione e formazione.
- Personalizzazioni e upgrade: pagamenti per personalizzazioni specifiche e aggiornamenti di prodotto.

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
    4.3 La distribuzione
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 dei prodotti/servizi
    5.5 I mercati di approvvigionamento e la logistica
    5.6 L'ambiente
    5.7 L'analisi SWOT
    5.8 L'analisi TOWS
    5.9 Il business model canvas
6. Il piano economico-finanziario
    6.1 Stima dei ricavi
        6.1.1 I volumi di vendita
        6.1.2. Le agevolazioni a fondo perduto
    6.2 I costi
        6.2.1 I costi variabili di produzione dei prodotti/servizi
        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 Il calcolo degli indici di bancabilità
    6.7 Bilancio previsionale
        6.7.1 Bilancio CEE previsionale – scenario realistico
        6.7.2 Bilancio CEE previsionale – scenario ottimistico
        6.7.3 Bilancio CEE previsionale – scenario pessimistico
        6.7.4 La redditività aziendale
7. Conclusioni dell'imprenditore
8. Clausola di riservatezza
9. Privacy

1. Descrizione sintetica della Business Idea

Fido drone nasce con l'obiettivo di posizionarsi come leader nella produzione e vendita di apparecchiature elettroniche innovative, con un focus particolare sui droni ad uso commerciale e ricreativo. La società intende stabilire la sua sede operativa e produttiva in Italia, beneficiando delle competenze tecniche locali e delle politiche di sostegno alle imprese hi-tech. Si prevede l'avvio delle operazioni entro i prossimi sei mesi, con l'obiettivo di raggiungere la piena capacità produttiva entro il primo anno. L'investimento iniziale sarà destinato all'acquisto di attrezzature avanzate, alla configurazione di una linea di produzione efficiente e all'implementazione di sistemi di controllo qualità all'avanguardia.

• *I prodotti/servizi offerti:*

Il core business di Fido drone sarà la produzione di due linee principali di droni: una dedicata a applicazioni professionali come la fotografia aerea, la sorveglianza e l'agricoltura di precisione; e una seconda linea destinata al mercato consumer, per appassionati di tecnologia e fotografia. In aggiunta, verranno sviluppati accessori complementari, inclusi kit di upgrade, componenti di ricambio e software di pilotaggio avanzato, per ampliare ulteriormente il portfolio prodotti e incrementare il valore percepito dai clienti.

PREZZI VENDITA	Fido drone	Fido drone Pro								
2025	750,00	1.250,00								
2026	750,00	1.250,00								
2027	1.600,00	2.400,00								
2028	1.700,00	2.550,00								
2029	1.800,00	2.700,00								

• *La clientela:*

La clientela di Fido drone sarà variegata, comprendendo professionisti e aziende nel settore della sicurezza, agricoltura, media e intrattenimento, nonché consumatori individuali appassionati di tecnologia. Gli sforzi di marketing saranno orientati verso la creazione di soluzioni su misura per le esigenze specifiche di ciascun segmento di clientela, con un focus particolare sulla qualità, l'affidabilità e l'innovazione tecnologica dei prodotti offerti.

• *Motivazione all'acquisto:*

Fido drone si distinguerà per l'elevata qualità e l'innovazione dei suoi prodotti. La società investirà in R&D per sviluppare tecnologie che migliorano la performance, la sicurezza e la facilità d'uso dei droni. Inoltre, Fido drone si impegnerà in una strategia di prezzo competitiva e in servizi post-vendita eccellenti, incluse garanzie estese, assistenza tecnica rapida e programmi di formazione per gli utenti.

• *Organizzazione dell'attività:*

L'impresa sarà guidata da cinque soci operativi con competenze complementari in gestione aziendale, ingegneria elettronica, esperti in R&D, produzione, vendite, marketing e supporto clienti. Le operazioni saranno strutturate in modo da garantire flessibilità e scalabilità, con l'adozione di metodologie agile sia nella produzione che nello sviluppo di prodotto.

L’azienda nasce dall’idea di cinque amici, che dopo anni di differenti esperienze sul mercato decidono di mettersi in gioco e di impegnarsi a tempo pieno in questo progetto. I primi due anni di vita dell’azienda li vedranno lavorare nella taverna della villa di uno di loro per progettare e realizzare il primo prototipo di Fido. Durante il secondo esercizio inizierà un crowfunding verso tutti coloro che saranno interessati e che avranno l’opportunità di finanziare l’impresa con l’acquisto anticipato di Fido drone ad un prezzo ridotto. Dalla metà del secondo esercizio entrerà un nuovo socio di capitali che sottoscriverà un aumento di capitale di 150.000 € a fronte di una quota sociale del 15%, verrà affittato e allestito un capannone ed inizierà la produzione vera e propria.

Tutti i componenti del drone saranno fatti costruire ad imprese ed officine esterne oppure acquistati sul mercato e, internamente, si procederà all’assemblaggio, programmazione, collaudo e spedizione. La progettazione del drone sarà svolta completamente all’interno dell’azienda.

• *Risorse umane e singole esperienze:*

Panoramica delle persone che faranno parte dell'organizzazione
Il team di Fido Drone includerà:

- CEO e Co-fondatore: esperienza decennale nella gestione di start-up tecnologiche, con un forte background in strategia aziendale e finanza;
- CTO e Co-fondatore: ingegnere elettronico con vasta esperienza in sviluppo di prodotti hi-tech, specialmente in ambito droni e robotics;
- Capo del R&D e Co-fondatore: specialista in aerodinamica e sistemi di controllo, con precedenti esperienze in progetti di ricerca applicata nel settore aerospaziale;
- Direttore di produzione e Co-fondatore: esperto in processi di manifattura lean e gestione della qualità;
- Direttore commerciale e Co-fondatore: profondo conoscitore del mercato dei droni con una solida rete di contatti nel settore retail e corporate;
- Responsabile marketing: specializzato in digital marketing, con competenze specifiche nel posizionamento di prodotti tecnologici nel mercato.

Con una solida base di leadership e un team esperto in tutte le aree chiave, Fido drone è pronta per entrare e dominare il mercato delle apparecchiature elettroniche in Italia.

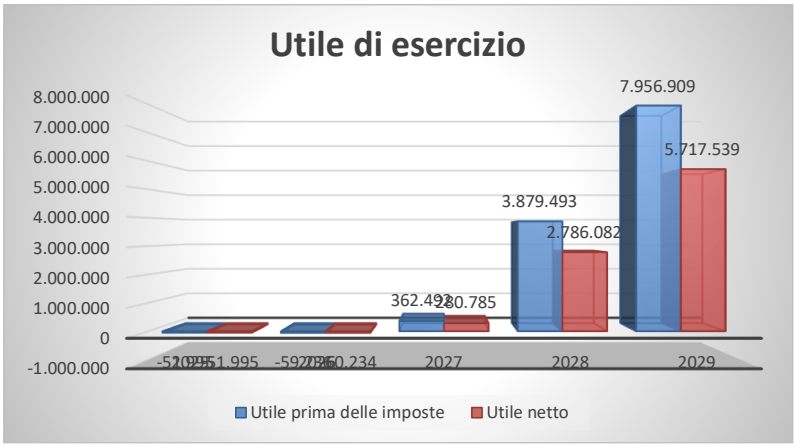
• *Risorse finanziarie:*

Le risorse finanziarie necessarie per far partire il business sono state valutate in circa 900.000 € complessivi che intendiamo raccogliere con le seguenti modalità:

- 100.000 € di capitale sociale sottoscritto e versato dai soci, 20.000 € ciascuno;
- 200.000 € di finanziamento bancario, garantito personalmente dai soci e dal presente business plan erogato dalla Banca Popolare a seguito dell’approvazione del progetto da parte della regione;
- 100.000 € erogati a fondo perduto a fronte degli investimenti sostenuti nei primi due esercizi in ricerca e sviluppo;
- 250.000 € circa raccolti con la campagna di crowfunding realizzata tramite la vendita online in anteprima, del Fido drone al prezzo di 750 €/1.250 € a fronte dei 1.600 €/2.400 € a cui verrà lanciato sul mercato.
- 250.000 € di sottoscrizione di nuovo capitale da parte di un investitore esterno a fronte del 15% delle quote della società con il quale siamo già d’accordo e che entrerà in società al momento della registrazione del brevetto, prevista per giugno del secondo anno;
- 20.000 di affidamento sul conto corrente aperto presso Bper.

- ***Risultati finanziari attesi e rendimento dell'investimento:***

Ci aspettiamo di rispettare l'equilibrio finanziario e cioè di riuscire a realizzare l'investimento ed avviare il progetto con le risorse finanziarie a disposizione.
Il primo anno è prevista una perdita di 50.000 € (grazie al fatto che la maggior parte delle spese sostenute sono ammortizzate in cinque o più anni) ed il secondo anno di circa 60.000 €. Il terzo anno con l'avvio della produzione, la produzione e consegna dei droni venduti nel corso del secondo esercizio al prezzo di 750 €/1.250 € e con le vendite ai nuovi clienti, riusciremo comunque a maturare un utile dopo le imposte di 280.000 € mentre dal quarto anno con la produzione e vendita a pieno regime prevediamo utili netti vicini o superiori ai 3 milioni di euro.



2. Il mercato

Fido drone entrerà nel mercato italiano delle apparecchiature elettroniche, concentrando la propria attività nella specifica nicchia dei droni. Questo settore include sia applicazioni professionali che ricreative, coprendo un'ampia gamma di utilizzi che vanno dalla fotografia aerea e cinematografia, alla sorveglianza, fino all'agricoltura di precisione e al monitoraggio ambientale.

Il mercato italiano dei droni è caratterizzato da una forte crescita grazie all'innovazione tecnologica continua e all'aumento della domanda in diversi settori industriali. Questa crescita è supportata anche da un crescente interesse del consumatore medio verso tecnologie avanzate e hobby tecnologici. I droni sono visti non solo come strumenti per professionisti ma anche come dispositivi di intrattenimento personale.

In termini di struttura di mercato, l'Italia presenta una composizione variegata di aziende attive nel settore: da piccole start-up innovative a grandi aziende tecnologiche internazionali che offrono prodotti avanzati. Il mercato è inoltre influenzato da una serie di regolamenti, sia a livello nazionale che europeo, che governano l'utilizzo di queste tecnologie in spazi pubblici e privati. Questi regolamenti hanno lo scopo di garantire la ... scarica qui la versione completa.

Ricerca di mercato sull'andamento del settore dei droni in Italia

La ricerca di mercato sull'andamento del settore dei droni in Italia evidenzia una traiettoria di crescita significativa negli ultimi anni. Secondo dati recenti, il mercato italiano dei droni è cresciuto esponenzialmente, con previsioni che indicano un ulteriore incremento sia in termini di volume di vendite che di applicazioni nel prossimo decennio.

Studi pubblicati da enti come l'ENAC (ente nazionale per l'aviazione civile) e diverse associazioni di categoria, come ASSORPAS (associazione italiana sistemi operativi a pilotaggio remoto), mostrano che il settore ha visto un aumento del numero di operatori certificati e di droni registrati. L'ENAC, per esempio, rilascia regolarmente aggiornamenti e linee guida che influenzano direttamente l'operatività delle imprese del settore. Al 2021, si registrano oltre 30.000 droni attivi e più di 5.000 operatori certificati in Italia.

Inoltre, la diffusione della tecnologia drone è facilitata dall'adozione nei diversi settori commerciali: dalla sicurezza alla logistica, dall'agricoltura alla cinematografia, ogni ambito sta scoprendo i vantaggi dell'uso dei droni. Questa espansione è supportata dall'innovazione continua in termini di tecnologia di volo, autonomia, e capacità di carico, rendendo i droni strumenti sempre più versatili e efficienti.

Secondo una ricerca di mercato condotta da Frost & Sullivan, il mercato europeo dei droni raggiungerà un ... scarica qui la versione completa.

2.1 Segmentazione del mercato di riferimento

Fido drone mira a servire una clientela diversificata, segmentata secondo criteri specifici basati sull'utilizzo dei prodotti e sulle esigenze dei vari gruppi. La segmentazione del mercato di Fido drone include:

- Professionisti e aziende: questo segmento include utilizzatori professionali dei droni, come aziende di sicurezza per la sorveglianza, aziende agricole per il monitoraggio delle colture, compagnie di media per riprese aeree, e organizzazioni governative per il monitoraggio e l'intervento in situazioni di emergenza. Questi clienti richiedono droni con specifiche tecniche elevate, capacità di volo prolungate, e funzionalità avanzate come il riconoscimento di immagini e l'integrazione con altri sistemi tecnologici;

- Appassionati e consumatori individuali: comprendono gli utenti che acquistano droni per uso personale o ricreativo, come l'hobby della fotografia aerea o il volo ricreativo. Questi clienti cercano droni facili da usare, con buone prestazioni di base e un costo accessibile, senza necessariamente richiedere tutte le funzionalità avanzate dei modelli professionali;

- Istituzioni educative e di ricerca: università, centri di ricerca e altre istituzioni educative che utilizzano droni per scopi di ricerca, sviluppo e insegnamento. Questi clienti hanno bisogno ... scarica qui la versione completa.

Attraverso questa segmentazione, Fido drone può indirizzare specificamente le proprie attività di marketing e sviluppo prodotto, creando soluzioni su misura che soddisfano le esigenze di ciascun segmento di clientela, migliorando così le opportunità di penetrazione del mercato e di fidelizzazione della clientela.

2.2 Evoluzione del mercato

L'evoluzione del mercato dei droni in Italia mostra una traiettoria di crescita notevole, con diverse tendenze che si prevede influenzeranno il settore nei prossimi anni. L'ingresso di Fido drone in questo contesto è strategico, e si prevede che l'azienda contribuirà e trarrà vantaggio dalle seguenti dinamiche:

- Innovazione tecnologica continua: la rapidità dello sviluppo tecnologico nel campo dei droni è un fattore chiave che spinge l'evoluzione del mercato. L'innovazione in sensoristica, autonomia di volo e software di gestione avanzato apre nuove applicazioni e migliora l'efficienza e l'attrattività dei droni. Fido drone, con un forte impegno in R&D, si posiziona come un'azienda all'avanguardia, pronta a introdurre nuove soluzioni che soddisfano e anticipano le esigenze del mercato;

- Regolamentazione e normative: le normative europee e italiane che regolano l'uso dei droni sono in continuo aggiornamento, con l'obiettivo di garantire sicurezza e privacy. L'adattamento a queste regole è essenziale e rappresenta una sfida per i nuovi entranti. Fido drone si impegna a rispettare tutte le normative vigenti, offrendo prodotti che non solo soddisfano, ma superano gli standard richiesti, garantendo così un vantaggio competitivo;

- Crescente domanda da settori vari: l'uso dei droni sta diventando sempre più trasversale, estendendosi oltre i tradizionali ambiti di applicazione. Settori come la ... scarica qui la versione completa.

In questo contesto dinamico e in rapida evoluzione, l'entrata di Fido drone nel mercato non solo è opportuna ma anche essenziale per sfruttare le opportunità emergenti. Con una strategia ben definita e una visione chiara delle tendenze del mercato, Fido drone è posizionata per diventare un attore chiave nel settore dei droni in Italia.

2.3 La concorrenza

L'analisi della concorrenza per Fido drone rivela un panorama competitivo variegato con una serie di giocatori che variano da start-up innovative a grandi conglomerati internazionali. Ecco come si presenta il contesto competitivo:

- Grandi produttori internazionali: questi competitor dispongono di risorse considerevoli in termini di R&D, marketing e distribuzione. Marchi come DJI e Parrot dominano il mercato per la loro capacità di innovazione e per la vasta gamma di prodotti che spaziano da modelli entry-level a droni professionali ad alta performance. La loro presenza globale e la forza del brand rappresentano una sfida significativa in termini di quota di mercato e visibilità;

- Aziende specializzate locali: in Italia, esistono numerose piccole e medie imprese che si specializzano nella produzione di droni per nicchie specifiche, come l'agricoltura di precisione o la sorveglianza. Queste aziende vantano un'ottima conoscenza del mercato locale e spesso godono di stretti rapporti con i clienti italiani, offrendo servizi personalizzati e supporto tecnico di prossimità;

- Start-up innovative: il settore dei droni è caratterizzato da una continua emergenza di start-up che introducono tecnologie disruptive e modelli di business innovativi. Queste aziende sono spesso agili, con una forte capacità di adattarsi rapidamente alle esigenze del mercato e di sperimentare con nuove applicazioni dei droni.

- Barriere all'entrata: le principali barriere all'entrata nel settore dei droni includono la complessità tecnologica e i requisiti di capitale per lo sviluppo e la produzione. Inoltre, le ... scarica qui la versione completa.

In conclusione, l'analisi della concorrenza mostra un mercato competitivo ma anche ricco di opportunità per un'azienda che, come Fido drone, è in grado di offrire prodotti innovativi con un alto valore aggiunto. L'impegno verso l'eccellenza, la focalizzazione sulle specifiche esigenze dei diversi segmenti di clientela e la capacità di rispondere rapidamente alle dinamiche di mercato saranno determinanti per il successo dell'impresa.

3. I prodotti/servizi erogati

Fido drone si impegna a produrre una gamma di droni e accessori che rispondono alle specifiche esigenze dei diversi segmenti di mercato identificati. La linea di prodotti include:

- Droni per applicazioni professionali: questi droni sono progettati per essere robusti, con una maggiore autonomia di volo e capacità di portare attrezzature aggiuntive come telecamere ad alta risoluzione, sensori multispettrali e termici. Sono ideali per professionisti nei settori della sicurezza, dell'agricoltura di precisione, del rilevamento ambientale e delle riprese aeree professionali. Le caratteristiche chiave includono la resistenza alle condizioni atmosferiche avverse, sistemi avanzati di navigazione e sicurezza, e software di elaborazione dati integrato;

- Droni per consumatori e appassionati: questi modelli sono progettati per essere più accessibili, facili da usare e con un ottimo rapporto qualità-prezzo. Sono perfetti per gli appassionati di fotografia aerea, video making e per chi desidera esplorare il volo di droni. Questi droni presentano caratteristiche come ... scarica qui la versione completa.

Ogni categoria di prodotto è sviluppata tenendo in considerazione i requisiti specifici del segmento di clientela a cui si rivolge, garantendo che le caratteristiche tecniche dei droni non solo rispondano, ma superino le aspettative dei clienti in termini di performance, sicurezza e affidabilità. Questa attenzione al dettaglio nelle specifiche di prodotto permette a

Fido drone di posizionarsi come un leader nel mercato dei droni, offrendo soluzioni che sono precisamente allineate con le esigenze e le aspettative del mercato.

3.1 Descrizione tecnica dei prodotti

La gamma di prodotti di Fido drone è stata progettata con specifiche tecniche che mirano a soddisfare e superare le esigenze dei nostri diversi segmenti di mercato. Di seguito, una descrizione dettagliata delle caratteristiche tecniche dei nostri prodotti:

Droni per applicazioni professionali:

- Telecamere ad alta risoluzione e sensori: per la sorveglianza e la fotografia aerea, equipaggiati con telecamere che possono registrare in 4k e sensori che catturano dati in infrarosso o multispettrale;
- Autonomia di volo estesa: batterie di alta capacità che permettono tempi di volo fino a 60 minuti, ideali per missioni prolungate senza necessità di ricarica frequente;
- Software avanzato di analisi dati: integrato per elaborare in tempo reale le immagini e i dati raccolti, utilizzabile in ambiti come l'agricoltura di precisione e il monitoraggio ambientale.

Droni per consumatori e appassionati:

- Controllo intuitivo tramite app: un'applicazione dedicata che facilita il controllo del drone, anche per utenti meno esperti, con funzionalità come il decollo e l'atterraggio automatico;
- Sistemi di stabilizzazione dell'immagine: per garantire riprese video e foto di alta qualità, anche in condizioni di vento o movimento;
- Modalità di volo automatizzate: come il seguito di percorsi predefiniti e la modalità "follow me", che rendono il pilotaggio più semplice e divertente.

Droni per istituzioni educative e di ricerca:

- Piattaforme modulabili: capacità di aggiungere o rimuovere sensori e attrezzature a seconda delle necessità specifiche del progetto di ricerca;
- Software open-source e programmabile: per consentire agli utenti di personalizzare il comportamento del drone secondo specifiche esigenze di ricerca;
- Supporto per la telemetria avanzata: per il monitoraggio remoto e la raccolta di dati da luoghi inaccessibili.

Droni per la pubblica amministrazione:

- Tecnologie di crittografia e sicurezza dati: per assicurare che le informazioni raccolte rimangano protette e private, una necessità in operazioni governative e di sicurezza;
- Capacità di volo prolungato e sistemi di comunicazione avanzati: per garantire ... scarica qui la versione completa.

Queste specifiche tecniche riflettono l'impegno di Fido drone nel fornire prodotti altamente performanti e affidabili, capaci di rispondere efficacemente alle diverse esigenze dei clienti nei vari settori di applicazione.

3.2 Tempistiche

Progettazione:

La fase di progettazione dei droni di Fido drone si svolgerà principalmente durante il primo anno di attività, con inizio immediato a gennaio 2025. Questo periodo comprende la definizione dei requisiti tecnici, la progettazione iniziale e l'iterazione basata sui feedback tecnici e di mercato. La fase di progettazione si estenderà fino alla metà del secondo

anno, durante la quale si affineranno i design per assicurare che i prodotti soddisfino le esigenze del mercato e le aspettative dei clienti in termini di funzionalità e sicurezza.

Produzione dei prototipi:

Subito dopo la fase di progettazione, inizieremo la realizzazione e i test dei primi prototipi. Questa fase è cruciale per garantire che ogni aspetto del drone funzioni come previsto e rispetti gli standard di qualità e sicurezza. I test dei prototipi serviranno anche per identificare eventuali miglioramenti necessari e per validare la produzione su scala più ampia. Questa fase si prevede sia completata entro la fine del secondo anno di operatività.

Commercializzazione:

La produzione in serie e la commercializzazione dei primi esemplari di droni sono programmate per iniziare a gennaio del terzo anno, con un prezzo di lancio di 1.600 € per unità. Il prezzo iniziale è stato stabilito per attrarre il primo gruppo di clienti e per stabilire una presenza solida nel mercato. Prevediamo di implementare un modello di prezzo crescente per le versioni successive, che incorporeranno miglioramenti tecnologici e funzionali basati sui feedback dei clienti e sull'evoluzione delle esigenze del mercato.

Strategie di lancio e crescita:

Parallelamente alla fase di test dei prototipi, avvieremo una campagna di marketing per costruire consapevolezza del brand e interesse attorno al lancio dei prodotti. Questo includerà attività promozionali, partecipazioni a fiere di settore, e collaborazioni con influencer nel campo tecnologico. L'obiettivo è creare un ... scarica qui la versione completa.

In sintesi, Fido drone segue un calendario dettagliato e strategico per il lancio dei suoi prodotti, dalla progettazione iniziale alla commercializzazione, assicurando che ogni fase sia ben pianificata e eseguita per garantire il successo nel mercato competitivo dei droni.

3.3 Servizi accessori

Fido drone è impegnato non solo nella produzione di droni di alta qualità, ma anche nel fornire un pacchetto completo di servizi accessori che arricchiscono l'esperienza del cliente e rafforzano la loro fiducia nei nostri prodotti. Ecco i servizi accessori che offriremo:

Assistenza tecnica e supporto post-vendita:

Offriremo un servizio di assistenza tecnica completo, disponibile sia telefonicamente che online. Questo servizio aiuterà i clienti nella risoluzione di problemi tecnici, nella manutenzione dei droni e nella configurazione delle funzionalità avanzate. Inoltre, prevediamo centri di assistenza autorizzati in diverse regioni per garantire risposte rapide e riparazioni qualificate.

Garanzia estesa e opzioni di assicurazione:

Tutti i droni Fido drone verranno venduti con una garanzia standard che copre i difetti di fabbricazione. Offriremo inoltre la possibilità di acquistare garanzie estese e piani di assicurazione che coprono danni accidentali e perdita, fornendo così una maggiore sicurezza agli investimenti dei nostri clienti.

Programmi di formazione e certificazione:

Organizzeremo corsi di formazione per utenti di tutti i livelli, dai principianti agli esperti, che desiderano migliorare le loro abilità di pilotaggio e conoscenza dei droni. Questi programmi includeranno sessioni pratiche di volo, teoria del volo UAV, sicurezza e conformità normativa. Inoltre, offriremo certificazioni che possono essere utili professionalmente per coloro che intendono utilizzare i droni in contesti commerciali.

Aggiornamenti software e manutenzione:

Forniremo regolari aggiornamenti software per migliorare le prestazioni dei droni e introdurre nuove funzionalità. Questi aggiornamenti saranno disponibili per il download diretto dai nostri clienti. Offriremo anche … scarica qui la versione completa.

Questi servizi accessori sono progettati per assicurare che ogni cliente di Fido drone riceva non solo un prodotto di alta qualità, ma anche un supporto completo che amplifica il valore del loro acquisto e migliora la loro esperienza complessiva.

4. Il piano di marketing

Il piano di marketing di Fido drone è progettato per stabilire e consolidare la presenza dell'azienda nel mercato dei droni in Italia, mirando a posizionarsi come un leader innovativo nel settore. Le azioni di marketing sono pianificate per supportare il lancio dei prodotti, massimizzare la penetrazione di mercato e costruire una solida reputazione del brand. Gli obiettivi specifici includono:

- Aumentare la consapevolezza del brand: posizionare Fido drone come sinonimo di innovazione, qualità e affidabilità nel mercato dei droni. Questo sarà realizzato attraverso campagne pubblicitarie mirate, presenza sui media e partecipazione attiva a eventi di settore;
- Generare domanda e lead di vendita: attrarre e convertire potenziali clienti in acquirenti effettivi attraverso tattiche di marketing strategico, inclusi la promozione online, il direct marketing e le relazioni pubbliche;
- Fidelizzare la clientela: creare un rapporto duraturo con i clienti attraverso programmi di loyalty, supporto post-vendita eccellente e comunicazione continua. L'obiettivo è di trasformare i clienti iniziali in promotori del brand, che condividano le loro esperienze positive e attraggano nuovi clienti;
- Espandere la quota di mercato: estendere la portata di Fido drone non solo nel segmento dei professionisti e delle imprese, ma anche tra i consumatori privati e le istituzioni educative. Ciò sarà ottenuto attraverso una diversificata strategia di prodotto e prezzo, oltre a partnership strategiche.

Le azioni previste per raggiungere questi obiettivi includono:

- Campagne pubblicitarie multicanale: utilizzeremo una combinazione di pubblicità online (tramite social media, SEO, PPC) e tradizionale (stampa, radio, tv) per raggiungere un ampio pubblico;
- Eventi e sponsorizzazioni: partecipazione a fiere di settore, eventi di tecnologia e … scarica qui la versione completa.

Questo approccio integrato al marketing assicura che Fido drone possa raggiungere i suoi obiettivi di mercato, guidando la crescita e la visibilità in un settore competitivo.

4.1 Il prezzo di vendita

Il processo di determinazione dei prezzi di vendita per i prodotti di Fido drone è stato attentamente progettato per garantire competitività sul mercato, attrattività per il cliente e sostenibilità finanziaria per l'azienda. Questo processo si basa su vari fattori chiave:

Costi di produzione:

La base per la determinazione del prezzo di ogni prodotto parte dal calcolo dei costi di produzione, che include i costi diretti come materiali e manodopera, e i costi indiretti come ammortamento delle attrezzature e costi operativi generali. A questi costi si aggiungono i costi di sviluppo, test dei prototipi e conformità alle normative, che sono particolarmente significativi nel settore tecnologico avanzato dei droni.

Analisi della concorrenza:

Fido drone analizza attentamente i prezzi praticati dai concorrenti, considerando sia i grandi produttori internazionali sia le piccole imprese locali. Questo permette di posizionarsi strategicamente nel mercato, offrendo prezzi competitivi per prodotti simili o superando le offerte dei concorrenti con caratteristiche e servizi aggiuntivi.

Valore percepito dal cliente:

Una componente fondamentale nella strategia di prezzo è il valore percepito dai clienti. Fido drone valorizza i propri droni non solo attraverso le caratteristiche tecniche superiori ma anche mediante l'offerta di servizi aggiuntivi, come l'assistenza tecnica estesa, programmi di formazione e garanzie migliori. Questo permette di giustificare prezzi premium per prodotti che offrono maggiore valore.

Strategie di penetrazione e skimming:

Per i nuovi prodotti, Fido drone adotterà strategie di prezzo differenziate in base alle fasi del ciclo di vita del prodotto e agli obiettivi di mercato specifici:

- Strategia di penetrazione: inizialmente, potremmo stabilire prezzi più bassi per accelerare l'adozione del mercato e guadagnare rapidamente quote di mercato. Questo è particolarmente utile ... scarica qui la versione completa.

In conclusione, la politica di prezzo di Fido drone è progettata per riflettere il valore dei prodotti, garantire la competitività sul mercato e supportare gli obiettivi di crescita aziendale, mentre si mantiene un occhio attento sull'equilibrio finanziario complessivo dell'azienda.

PREZZI VENDITA	Fido drone	Fido drone Pro								
2025	750,00	1.250,00								
2026	750,00	1.250,00								
2027	1.600,00	2.400,00								
2028	1.700,00	2.550,00								
2029	1.800,00	2.700,00								

4.2 La promozione

Le strategie di promozione di Fido drone sono progettate per massimizzare la visibilità del brand e l'attrattiva dei prodotti, utilizzando una combinazione di tecniche di marketing tradizionali e digitali. Ecco i dettagli delle strategie e degli strumenti utilizzati, inclusi i budget previsti per ciascun esercizio.

Strategie e strumenti di promozione:

- Pubblicità online: Fido drone investirà in campagne di pay-per-click (PPC), display advertising e social media marketing su piattaforme come Google ads, Facebook, Instagram, e LinkedIn. Questi strumenti permettono di targetizzare specifici segmenti di mercato, come professionisti del settore tecnologico, appassionati di droni e aziende in specifici settori industriali;
- Ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO): saranno allocate risorse per migliorare la visibilità organica del sito web di Fido drone attraverso l'ottimizzazione per i motori di ricerca. Ciò include la creazione di contenuti rilevanti, l'ottimizzazione delle parole chiave e la costruzione di un profilo di backlink di qualità;
- Eventi e fiere di settore: partecipazione attiva a fiere di settore e conferenze su tecnologie innovative, dove Fido drone potrà esporre i suoi prodotti, organizzare dimostrazioni dal vivo e interagire direttamente con potenziali clienti. Questi eventi sono anche un'opportunità per stabilire relazioni B2B;
- Programmi di referral e loyalty: implementazione di programmi di referral per incentivare i clienti esistenti a raccomandare i nostri prodotti, e programmi di loyalty per premiare la fedeltà dei clienti ricorrenti con sconti, upgrade o servizi esclusivi;
- Content marketing: sviluppo di contenuti di valore come blog, video tutorial, case studies e white papers che non solo informano il pubblico ma anche posizionano Fido drone come un leader di pensiero nel settore dei droni;

- **Pr e media outreach**: lavoro con agenzie di PR per ottenere copertura mediatica in pubblicazioni di settore, giornali, riviste tecnologiche e trasmissioni televisive.

Budget di marketing:

Per garantire l'efficacia di queste strategie, Fido drone ha stanziato un budget di marketing che rappresenta circa il 15% del fatturato previsto per ciascun esercizio. Il budget sarà suddiviso nel seguente modo:

- **50% per marketing digitale (PPC, SEO, social media):** questo segmento riceve la maggior parte del budget a causa della sua tracciabilità e capacità di targetizzazione precisa;
- **20% per eventi e fiere**: investimenti significativi in eventi di settore per ... scarica qui la versione completa.

Queste allocazioni sono flessibili e saranno regolarmente riviste e adattate in base ai risultati delle campagne e alle dinamiche del mercato. L'obiettivo è di utilizzare il budget in modo efficiente per ottenere il massimo ritorno sull'investimento, aumentare la consapevolezza del brand e guidare le vendite.

4.3 La distribuzione

La strategia di distribuzione di Fido drone è stata attentamente pianificata per garantire che i nostri prodotti siano facilmente accessibili ai diversi segmenti di mercato che intendiamo servire. Ecco i canali di distribuzione principali:

Vendita diretta online:

Il sito web di Fido drone fungerà da principale piattaforma di vendita diretta, offrendo a clienti individuali e aziendali la possibilità di acquistare droni e accessori direttamente dalla fonte. Questo canale permette di controllare l'esperienza del cliente, fornire informazioni dettagliate sui prodotti e gestire direttamente promozioni e supporto post-vendita.

Rivenditori e distributori specializzati:

Per raggiungere una più ampia base di clienti, in particolare nel segmento professionale, collaboreremo con rivenditori e distributori che hanno un'esperienza consolidata nel mercato dei droni e della tecnologia. Questi partner saranno selezionati in base alla loro capacità di raggiungere specifici settori industriali e mercati geografici, e saranno supportati con materiali di marketing e formazione sui prodotti.

Piattaforme e-commerce di terzi:

I prodotti di Fido drone saranno disponibili anche su piattaforme e-commerce leader come Amazon, Ebay e altri siti specializzati in tecnologia e elettronica. Questo approccio aiuta a massimizzare la visibilità e la disponibilità dei nostri prodotti a un pubblico globale.

Negozi al dettaglio e catene di elettronica:

Per i consumatori che preferiscono un'esperienza di acquisto fisico, i prodotti di Fido drone saranno distribuiti attraverso negozi al dettaglio e catene di elettronica. Questo canale è particolarmente importante per i clienti che desiderano vedere e provare i droni prima dell'acquisto. Collaboreremo con negozi che ... scarica qui la versione completa.

La combinazione di questi canali di distribuzione assicura che i prodotti di Fido drone siano accessibili in vari modi, adeguandosi alle preferenze di acquisto dei diversi segmenti di clientela e massimizzando le opportunità di penetrazione del mercato. Questa strategia di distribuzione è progettata per essere flessibile e adattabile, consentendo a Fido drone di rispondere rapidamente alle evoluzioni del mercato e alle esigenze dei clienti.

5. Il piano organizzativo

Struttura organizzativa e funzioni internamente gestite:

Fido drone è strutturato per massimizzare l'efficienza e l'innovazione, mantenendo funzioni chiave all'interno dell'organizzazione. Internamente, gestiamo le seguenti funzioni essenziali:

- Ricerca e sviluppo (R&D): core della nostra innovazione, il team di R&D è interno e si concentra sullo sviluppo di nuovi prodotti e tecnologie. Comprende ingegneri, progettisti e specialisti in aerodinamica e robotica;
- Produzione: anche se alcuni componenti vengono esternalizzati, l'assemblaggio finale e il controllo qualità sono gestiti internamente per garantire che i prodotti rispettino gli standard elevati che caratterizzano il brand Fido drone;
- Marketing e vendite: queste funzioni sono cruciali per il posizionamento di mercato e la gestione della relazione con i clienti. Internamente, abbiamo team dedicati alla strategia di marketing, alla gestione dei social media, alle vendite e al servizio clienti;
- Amministrazione e finanza: il controllo delle finanze, la gestione contabile e amministrativa sono funzioni interne essenziali per la sostenibilità finanziaria e la conformità regolamentare dell'impresa.

Funzioni esternalizzate e competenze esterne:

Per mantenere la flessibilità e ridurre i costi operativi, alcune funzioni sono esternalizzate:

- Produzione di componenti specifici: alcuni componenti elettronici specializzati e parti che richiedono tecnologie di produzione avanzate sono prodotti da partner esterni selezionati per la loro expertise e qualità;
- Logistica e distribuzione: la gestione della logistica e la distribuzione fisica dei prodotti finiti sono affidate a partner esterni specializzati, per sfruttare reti di distribuzione già consolidate e ridurre i costi;
- Supporto IT e sicurezza dei dati: mentre la gestione dei sistemi it di base è interna, il supporto per l'infrastruttura IT avanzata e la sicurezza dei dati è spesso fornita da consulenti esterni, per garantire protezione contro le minacce informatiche e l'aggiornamento tecnologico continuo.

Competenze interne ed esterne:

Le competenze interne sono focalizzate su aree strategiche che richiedono un controllo diretto e una conoscenza approfondita del settore dei droni e delle tecnologie emergenti. Questo include competenze in ingegneria, design di prodotto, marketing strategico e analisi finanziaria. Le competenze esterne, d'altra parte, sono ... scarica qui la versione completa.

5.1 Le risorse umane a disposizione dell'impresa

Fido drone si impegna a costruire un team che rifletta la sua missione di innovazione e qualità. Ecco una panoramica delle capacità, competenze, ruoli e mansioni dei membri del team di Fido drone:

- CEO e co-fondatore: con una solida formazione in gestione aziendale e una vasta esperienza nel settore tecnologico, il ceo si occupa della strategia aziendale complessiva, del finanziamento e della guida dell'espansione aziendale. È responsabile della definizione della visione a lungo termine e della negoziazione di partnership strategiche;

- CTO e co-fondatore: esperto in ingegneria elettronica e sviluppo di prodotti hi-tech, il CTO guida il team di R&D, sovrintendendo allo sviluppo tecnologico dei prodotti, all'innovazione e alla gestione tecnica della produzione. Ha il compito di assicurare che i prodotti siano all'avanguardia e rispettino gli standard di qualità più elevati;

- Direttore di produzione: specializzato in processi di produzione lean e gestione della qualità, il direttore di produzione è responsabile dell'assemblaggio dei droni, della gestione della catena di approvvigionamento e del controllo qualità. Coordina le attività di produzione giornaliere e lavora strettamente con i fornitori per garantire la disponibilità dei materiali;

- Responsabile R&D: con un background in ingegneria aerospaziale, il responsabile del reparto R&D è incaricato di guidare le innovazioni nel design e nelle funzionalità dei droni, inclusa l'integrazione di nuove tecnologie. Lavora a stretto contatto con il CTO per trasformare le idee innovative in prodotti realizzabili;

- Direttore commerciale: con esperienza nel marketing e nelle vendite nel settore tecnologico, il direttore commerciale sviluppa e implementa strategie di vendita e marketing per raggiungere e superare gli obiettivi commerciali. Gestisce le relazioni con i clienti chiave e coordina le campagne promozionali;

- Responsabile marketing: esperto in digitale marketing, questo ruolo è cruciale per ... scarica qui la versione completa.

Ciascun membro del team è stato selezionato per la sua esperienza, competenza e capacità di contribuire attivamente agli obiettivi aziendali di Fido drone. Questo approccio assicura che ogni aspetto dell'operatività aziendale sia gestito con expertise e dedicazione, posizionando Fido drone per il successo nel settore dinamico e in rapida evoluzione dei droni.

5.2 La forma giuridica e la struttura societaria

Motivazioni della scelta:

La decisione di costituire Fido drone come una società a responsabilità limitata (srl) è stata guidata da diverse considerazioni strategiche:

- Limitazione della responsabilità personale: la srl offre ai soci la protezione dai debiti aziendali, limitando la loro responsabilità personale al capitale investito nella società. Questo è particolarmente vantaggioso in un settore ad alto rischio tecnologico e finanziario come quello dei droni;
- Flessibilità nella gestione: a differenza delle società per azioni, una srl consente una gestione più flessibile e meno formalità burocratiche, il che è ideale per un'azienda innovativa e dinamica come Fido drone che necessita di rapidi adattamenti strategici;
- Efficienza fiscale: la srl permette di gestire in modo più efficiente la tassazione degli utili, con la possibilità di reinvestire gli utili in azienda o distribuirli tra i soci in maniera flessibile e vantaggiosa dal punto di vista fiscale;
- Attrattività per gli investimenti: questo tipo di società può essere più attraente per gli investitori che desiderano entrare nel capitale sociale senza assumere un ruolo attivo nella gestione, offrendo una chiara distinzione tra i ruoli di governance e la proprietà.

Struttura societaria:

Fido drone è guidato da cinque soci operativi che detengono ciascuno il 50% delle quote societarie. Entrambi i soci sono anche amministratori della società, il che assicura un elevato livello di controllo diretto e personale sulla direzione aziendale:

- Ruoli e responsabilità: ogni socio amministratore ha responsabilità specifiche che riflettono le loro competenze e aree di expertise. Uno si concentra sulla gestione operativa e strategica complessiva, mentre l'altro è più coinvolto nell'innovazione tecnologica e nello sviluppo del prodotto. Questa divisione dei compiti garantisce che le aree critiche dell'azienda ricevano l'attenzione necessaria per il successo e l'innovazione continui;
- Decisioni strategiche: essendo entrambi amministratori, i soci hanno il potere di prendere decisioni strategiche in ... scarica qui la versione completa.

La struttura societaria di Fido drone, quindi, non solo soddisfa i requisiti legali e di gestione per operare efficacemente nel settore tecnologico avanzato ma anche allinea gli interessi dei soci con quelli dell'azienda, favorendo una crescita sostenibile e l'adattabilità nel dinamico mercato dei droni.

5.3 Know-how e tecnologie utilizzate

Per gestire efficacemente un'impresa tecnologica innovativa come Fido drone, è essenziale disporre di un ampio spettro di competenze nel team di leadership e nei vari dipartimenti aziendali. Ecco le aree chiave di conoscenza richieste:

- Gestione aziendale e strategia: conoscenze approfondite in business management, pianificazione strategica e decisioni making sono cruciali per guidare l'azienda verso il successo a lungo termine. Ciò include la capacità di analizzare il mercato, prevedere le tendenze, e adattare la strategia aziendale di conseguenza;
- Tecnologia e ingegneria: una solida comprensione delle tecnologie avanzate e delle metodologie ingegneristiche è fondamentale, poiché i prodotti di Fido drone sono al vertice dell'innovazione nel campo dei droni. Questo richiede competenze specifiche in ingegneria elettronica, meccanica, software e aerodinamica;
- Finanza e contabilità: competenze in finanza aziendale, contabilità e gestione del rischio sono essenziali per la sostenibilità finanziaria dell'azienda. Ciò include la gestione dei flussi di cassa, la pianificazione finanziaria e l'analisi degli investimenti;
- Marketing e vendite: conoscenze nel marketing digitale, gestione delle vendite e sviluppo del cliente sono cruciali per attrarre e mantenere una base di clienti solida. Questo richiede una comprensione delle strategie di marketing moderno, inclusi SEO, social media marketing e tecniche di engagement del cliente;
- Legale e conformità: dato il settore tecnologico e le implicazioni legali di operare con i droni, una conoscenza delle normative locali e internazionali relative all'uso dei droni è indispensabile. Questo include la conformità con le leggi sulla privacy, sicurezza dei dati e regolamenti aerei.

Tecnologie utilizzate per la realizzazione dei prodotti:

Le tecnologie impiegate nella produzione dei droni di Fido drone sono all'avanguardia nel settore. Ecco alcune delle principali tecnologie utilizzate:

- Sistemi CAD (computer-Aided design): utilizzati per la progettazione dettagliata dei componenti dei droni, questi sistemi permettono di modellare prototipi in 3d, ottimizzare il design e testare la funzionalità prima della produzione effettiva;
- Stampa 3d e prototipazione rapida: la stampa 3d è utilizzata per creare prototipi funzionali e componenti finali, permettendo una rapida iterazione e sviluppo del prodotto;
- Sistemi di automazione e robotica: nella linea di produzione, Fido drone impiega tecnologie robotiche e sistemi di automazione per … scarica qui la versione completa.

Queste tecnologie non solo migliorano la qualità e l'efficienza della produzione di Fido drone ma supportano anche la gestione complessiva dell'azienda, permettendo di rimanere competitivi in un mercato tecnologicamente avanzato.

5.4 La produzione (o la distribuzione)

Descrizione della produzione dei prodotti

Fasi di produzione:

La produzione dei droni di Fido drone è strutturata in diverse fasi chiave, alcune delle quali sono gestite internamente mentre altre possono richiedere la collaborazione con partner esterni specializzati:

- Progettazione e ingegneria: questa fase è completamente gestita internamente e si svolge nel reparto R&D dell'azienda. Utilizziamo software CAD per la progettazione dei componenti e software di simulazione per testare la funzionalità e l'aerodinamicità dei droni;

- **Prototipazione:** i prototipi sono realizzati usando stampanti 3d e attrezzature per la prototipazione rapida, che permettono di iterare rapidamente il design basato sul feedback del testing;
- **Produzione dei componenti**: alcuni componenti critici, come i circuiti elettronici e i sensori di precisione, sono prodotti da ... scarica qui la versione completa.

Luogo e attrezzature di produzione:

La produzione si svolge principalmente in un impianto situato in una zona industriale ad alta tecnologia, che offre accesso a infrastrutture logistiche ottimali. Le attrezzature e i macchinari utilizzati includono:

- **Stampanti 3d di alta qualità**: per la prototipazione rapida e la produzione di componenti finiti;
- **Linee di assemblaggio automatizzate**: dotate di bracci robotici e sistemi di trasporto automatizzati per l'assemblaggio efficiente e preciso dei componenti;
- **Banchi di prova e simulazione**: attrezzature specializzate per il testing dei droni, inclusi ... scarica qui la versione completa.

Questa struttura di produzione permette a Fido drone di mantenere elevati standard di qualità e innovazione, garantendo al contempo la flessibilità necessaria per adattarsi rapidamente alle evoluzioni del mercato e alle esigenze dei clienti.

5.5 I mercati di approvvigionamento e la logistica

Fido drone si affida a una rete globale di fornitori per l'approvvigionamento dei componenti necessari alla produzione dei droni. Questa rete è attentamente selezionata per garantire qualità, affidabilità e conformità con gli standard etici e ambientali. Ecco una panoramica dei mercati di approvvigionamento:

- **Componenti elettronici**: i circuiti integrati, sensori, e altri componenti elettronici critici sono generalmente acquistati da fornitori specializzati in asia, particolarmente in paesi come la Cina, il Giappone e la corea del sud, che sono leader nella produzione di componenti elettronici di alta precisione;
- **Materiali compositi e metalli**: materiali come fibra di carbonio, alluminio e titanio, utilizzati per i corpi e le strutture dei droni, sono generalmente acquistati da fornitori europei e americani, noti per la loro qualità superiore e le pratiche di sostenibilità;
- **Software e componenti IT:** mentre il software è principalmente sviluppato internamente, alcuni componenti IT e licenze software possono essere acquistati da aziende specializzate negli stati uniti e in Europa, che offrono ... scarica qui la versione completa.

Gestione della logistica:

La logistica di Fido drone è progettata per ottimizzare l'efficienza della catena di approvvigionamento e garantire la tempestiva disponibilità dei prodotti finiti ai clienti. La logistica comprende diversi aspetti chiave:

- **Gestione dell'inventario**: utilizziamo un sistema ERP avanzato per gestire l'inventario in modo dinamico, che aiuta a prevedere la domanda e a regolare i livelli di stock in modo proattivo per evitare carenze o eccessi;
- **Trasporto e magazzinaggio**: collaboriamo con fornitori logistici di terze parti per il trasporto dei materiali da e verso l'impianto di produzione. I magazzini sono strategicamente situati vicino ai principali nodi di trasporto per facilitare un rapido spostamento dei materiali e dei prodotti finiti;
- **Distribuzione:** la distribuzione dei prodotti finiti ai clienti è gestita attraverso una combinazione di spedizioni dirette dal nostro magazzino e attraverso partnership con distributori locali e internazionali, garantendo un'ampia copertura geografica e tempi di consegna ottimali;
- **Reverse logistics**: per gestire i ritorni e la manutenzione, Fido drone ha implementato una logistica inversa che permette di ... scarica qui la versione completa.

Questa infrastruttura logistica integrata assicura che Fido drone possa mantenere una catena di approvvigionamento fluida e rispondere efficacemente alle esigenze dei clienti, riducendo al contempo i costi e massimizzando la soddisfazione del cliente.

5.6 L'ambiente

L'attività di produzione e distribuzione di droni di Fido drone ha un impatto sull'ambiente che include:

- Consumo di energie e materiali: la produzione di componenti elettronici e l'assemblaggio dei droni richiedono significativi input energetici e materiali, alcuni dei quali possono avere un impatto negativo sull'ambiente, come l'estrazione di metalli e la produzione di plastica;
- Emissioni di CO2: il trasporto dei componenti e dei prodotti finiti contribuisce alle emissioni di gas serra, soprattutto quando si utilizzano mezzi di trasporto convenzionali alimentati a combustibili fossili;
- Rifiuti elettronici: i droni a fine vita e i componenti difettosi rappresentano una forma di rifiuto elettronico che necessita di smaltimento appropriato per evitare contaminazioni ambientali.

Contromisure adottate:

Per minimizzare l'impatto ambientale, Fido drone ha implementato una serie di strategie e pratiche sostenibili:

- Efficienza energetica e materiali sostenibili: lavoriamo per migliorare l'efficienza energetica nelle nostre operazioni e selezioniamo materiali più sostenibili o riciclati per la produzione dei nostri droni. Questo include l'utilizzo di alluminio riciclato e plastica riciclata dove possibile;
- Logistica verde: per ridurre le emissioni di CO2, Fido drone collabora con fornitori logistici che utilizzano veicoli alimentati da fonti alternative, come l'elettricità o i biocarburanti. Inoltre, ottimizziamo le rotte di trasporto per minimizzare le distanze percorse e migliorare l'efficienza del carico;
- Programmi di riciclo e ritiro: implementiamo programmi per il ritiro dei prodotti usati, incentivando i clienti a restituire i droni non più funzionanti o obsoleti. Questi prodotti vengono poi smontati e i materiali riciclabili sono recuperati e reintrodotti nel ciclo produttivo;
- Produzione a impatto ridotto: adottiamo tecnologie di produzione che riducono il consumo di risorse e la generazione di rifiuti, come la stampa 3d che permette di ... scarica qui la versione completa.

Queste contromisure non solo aiutano a ridurre l'impronta ecologica di Fido drone ma rafforzano anche la nostra immagine di azienda responsabile e attenta alle questioni ambientali, contribuendo a costruire un rapporto di fiducia con i clienti e i partner che valorizzano la sostenibilità.

5.7 L'analisi SWOT

Analisi SWOT di Fido drone

L'analisi SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats) di Fido drone fornisce una panoramica comprensiva dei punti di forza e debolezza interni dell'azienda, nonché delle opportunità e delle minacce esterne che influenzano il suo ambiente operativo. Questa analisi strategica è fondamentale per capire la posizione attuale di Fido drone nel competitivo mercato dei droni e per pianificare efficacemente le future direzioni strategiche.

Punti di forza (strengths):

- Innovazione tecnologica: forte capacità di R&D interna che consente l'innovazione continua e il miglioramento dei prodotti.
- Qualità e affidabilità dei prodotti: impegno nell'offrire droni di alta qualità che soddisfano rigorosi standard di sicurezza e performance.
- Diversificazione dei prodotti: ampia gamma di droni che si rivolgono a vari segmenti di mercato, inclusi professionisti, enti governativi, istituzioni educative e consumatori.
- Strategie di marketing efficaci: campagne di marketing integrato che utilizzano sia canali digitali che tradizionali per raggiungere un vasto pubblico target.
- Struttura organizzativa agile: struttura organizzativa che permette rapidi adattamenti strategici e decisioni operative tempestive.

Punti di debolezza (weaknesses):

- Dipendenza da fornitori esterni: dipendenza da fornitori esterni per componenti critici può portare a vulnerabilità in caso di interruzioni della catena di approvvigionamento.
- Limitazioni nella capacità produttiva: le capacità produttive attuali potrebbero essere insufficienti per soddisfare una rapida crescita della domanda senza ulteriori investimenti in infrastruttura.
- Esposizione a fluttuazioni del mercato globale: la globalizzazione della catena di approvvigionamento e dei mercati di vendita espone l'azienda a rischi economici e politici internazionali.

Opportunità (opportunities):

- Espansione in nuovi mercati: potenzialità di crescita entrando in nuovi mercati geografici e verticali, come l'agricoltura di precisione e la gestione delle emergenze.
- Innovazioni tecnologiche: sviluppo di nuove tecnologie, come ... scarica qui la versione completa.

Questa analisi SWOT aiuta Fido drone a capitalizzare sui suoi punti di forza, affrontare le debolezze, sfruttare le opportunità di crescita e mitigare i rischi potenziali, guidando l'azienda verso decisioni strategiche informate e orientate al futuro.

5.8 L'analisi TOWS

L'analisi TOWS è un'estensione dell'analisi SWOT che consente a Fido drone di sviluppare strategie specifiche combinando sistematicamente i punti di forza e debolezza interni con le opportunità e minacce esterne. Questo approccio strategico è volto a massimizzare l'efficacia delle decisioni aziendali, garantendo che l'azienda non solo risponda alle sfide esterne ma anche capitalizzi le opportunità di mercato. Di seguito, l'analisi TOWS per Fido drone:

Strategie SO (sfruttare i punti di forza per cogliere le opportunità):

- Innovazione e espansione di mercato: utilizzare la forte capacità di R&D e innovazione tecnologica di Fido drone per sviluppare nuovi prodotti che soddisfino le esigenze di mercati emergenti, come l'agricoltura di precisione e la gestione delle emergenze.
- Collaborazioni strategiche: levarsi dei solidi punti di forza nel marketing e delle competenze tecniche per formare alleanze con istituti di ricerca e aziende tecnologiche, ampliando l'accesso a nuovi mercati e tecnologie.

Strategie ST (utilizzare i punti di forza per minimizzare le minacce):

- Differenziazione attraverso la qualità e l'innovazione: sfruttare la qualità superiore e l'innovazione dei prodotti per distinguersi dai concorrenti in un mercato competitivo, mitigando il rischio di perdita di quota di mercato.
- Adattamento alle normative: utilizzare la conoscenza interna e la flessibilità organizzativa per adattarsi rapidamente alle nuove normative, trasformando potenziali minacce regolamentari in opportunità di consolidare la leadership di mercato.

Strategie WO (minimizzare le debolezze sfruttando le opportunità):

- Espansione della capacità produttiva: affrontare le limitazioni della capacità produttiva attuale investendo in nuove tecnologie e impianti di produzione per sostenere l'espansione nei nuovi mercati geografici e settoriali.
- Formazione e sviluppo del personale: investire nella formazione del personale per … scarica qui la versione completa.

Questa analisi TOWS fornisce a Fido drone un quadro chiaro di come le sue capacità interne possono essere allineate con l'ambiente esterno per formulare strategie robuste e resilienti. Attraverso questo processo, l'azienda può non solo navigare efficacemente nel suo contesto competitivo ma anche posizionarsi per una crescita sostenuta e innovativa nel futuro.

5.9 Il business model canvas

Business model canvas di Fido drone

Il business model canvas è uno strumento strategico che fornisce una visione comprensiva del modello di business di Fido drone. Attraverso nove componenti fondamentali, questo strumento permette di visualizzare come l'azienda crea, distribuisce e cattura valore. Ecco il dettaglio di ciascun blocco del canvas, basato sulle informazioni e strategie delineate fino ad ora.

Segmenti di mercato:

- Professionisti e imprese: include settori come la fotografia aerea, la sicurezza, l'agricoltura di precisione, e il monitoraggio ambientale.
- Consumatori privati: appassionati di tecnologia e fotografia aerea.
- Istituzioni educative e di ricerca: università e centri di ricerca che usano droni per scopi educativi e di ricerca.
- Enti governativi: uso dei droni per operazioni di sicurezza pubblica, monitoraggio e gestione delle emergenze.

Proposte di valore:

- Innovazione tecnologica: droni all'avanguardia con le ultime tecnologie, inclusi sensori avanzati e capacità di volo autonomo.
- Alta qualità e affidabilità: prodotti robusti e affidabili, con un focus sulla sicurezza e la durabilità.
- Servizi personalizzati: offerte personalizzate in base alle esigenze specifiche di ciascun segmento di mercato.
- Supporto e formazione: servizi post-vendita completi, inclusi assistenza tecnica, formazione e programmi di manutenzione.

Canali:

- Vendita diretta online: sito web di Fido drone per acquisti diretti.
- Rivenditori e distributori: partner selezionati per la distribuzione nei mercati locali e internazionali.
- Piattaforme e-commerce di terzi: come Amazon per raggiungere un ampio pubblico globale.
- Eventi e fiere di settore: per demo e vendite dirette a un pubblico professionale.

Relazioni con i clienti:

- Supporto personalizzato: assistenza diretta per garantire la massima soddisfazione del cliente.
- Comunità online: forum e piattaforme social per il supporto peer-to-peer e l'engagement diretto con l'azienda.
- Programmi di fidelizzazione: incentivi per la fedeltà e riconoscimenti per clienti abituali.

Flussi di ricavi:

- Vendita di prodotti: ricavi dalla vendita di droni e accessori.
- Servizi post-vendita: contratti per assistenza estesa, manutenzione e formazione.
- Personalizzazioni e upgrade: pagamenti per personalizzazioni specifiche e aggiornamenti di prodotto.

Risorse chiave:

- Team di R&D: per l'innovazione continua e lo sviluppo di nuove tecnologie.
- Impianti di produzione: infrastrutture per l'assemblaggio e il testing dei droni.
- Partnership strategiche: con fornitori, distributori e istituti tecnologici.
- Piattaforme tecnologiche: per la vendita online e la gestione dei clienti.

Attività chiave:

- Sviluppo e innovazione di prodotti: ricerca e sviluppo continuo per mantenere la leadership tecnologica.
- Marketing e vendite: attività per promuovere i prodotti e raggiungere i diversi segmenti di mercato.
- Gestione della catena di approvvigionamento: ottimizzazione dell'approvvigionamento e della logistica per ... scarica qui la versione completa.

Utilizzando il business model canvas, Fido drone può chiaramente visualizzare e strategizzare su come operare efficacemente nel mercato dei droni, garantendo che ogni aspetto del modello di business sia allineato e ottimizzato per il successo.

6. Il piano economico-finanziario

Il piano economico e finanziario di Fido drone è stato elaborato per delineare le strategie finanziarie e le previsioni economiche dell'azienda nei prossimi anni. Questo documento cruciale fornisce una visione dettagliata della struttura dei costi, delle fonti di finanziamento, delle previsioni di vendita, e della redditività attesa, con l'obiettivo di assicurare la sostenibilità finanziaria e supportare la crescita strategica dell'impresa.

Attraverso l'analisi finanziaria, esploriamo la fattibilità del nostro modello di business, valutiamo i rischi finanziari e definiamo le azioni necessarie per raggiungere gli obiettivi economici stabiliti. Il piano si concentra sui seguenti aspetti chiave:

- Previsioni di vendita: stime dettagliate delle vendite basate sulle analisi di mercato e sulle strategie di marketing pianificate;
- Budget e gestione dei costi: un'analisi approfondita di tutte le spese previste, incluse quelle operative, di produzione, e di marketing, per garantire un controllo efficace dei costi;

- Investimenti e finanziamenti: identificazione delle necessità di capitale per supportare le operazioni aziendali e le strategie di finanziamento per coprire tali necessità, inclusi investimenti interni, prestiti bancari, e possibili investimenti esterni;
- Flussi di cassa: proiezioni dei flussi di cassa per assicurare che l'azienda disponga delle risorse necessarie per ... scarica qui la versione completa.

Questo piano economico e finanziario è essenziale per navigare la complessità del settore tecnologico e per garantire che Fido drone possa raggiungere i suoi obiettivi strategici, mantenersi competitiva nel mercato e soddisfare gli interessi dei suoi stakeholder.

6.1 Stima dei ricavi

La previsione dei ricavi di Fido drone è stata formulata su una serie di basi ben definite, che integrano analisi di mercato, dati storici, assunzioni strategiche e obiettivi di crescita aziendale. Ecco i principali pilastri su cui si basano le previsioni dei ricavi:

Analisi del mercato e delle dimensioni del target:

Abbiamo condotto ricerche di mercato approfondite per identificare le dimensioni attuali e future del mercato dei droni, focalizzandoci sui segmenti di mercato specifici a cui ci rivolgiamo: professionisti, consumatori, istituzioni educative e settore pubblico. Le previsioni delle dimensioni del mercato e delle quote che possiamo realisticamente raggiungere sono state stimate basandoci su fonti autorevoli del settore e analisi competitive.

Prezzi di vendita:

I ricavi sono stati calcolati considerando la struttura di prezzo definita per i diversi modelli di droni e accessori. Abbiamo considerato una strategia di pricing che include prezzi di lancio promozionali, seguiti da un aumento programmato conforme all'aggiunta di nuove funzionalità e miglioramenti tecnologici. La sensibilità del mercato ai prezzi e le reazioni dei concorrenti sono state prese in considerazione per stabilire un equilibrio tra competitività e redditività.

Volume delle vendite stimate:

Le stime del volume delle vendite sono basate sulla capacità produttiva dell'impianto, sulle previsioni di crescita del mercato e sull'espansione prevista dei canali di distribuzione. Abbiamo utilizzato modelli statistici per prevedere la domanda, tenendo conto di variabili come tendenze di mercato, attività promozionali e feedback dei clienti.

Strategie di marketing e promozionali:

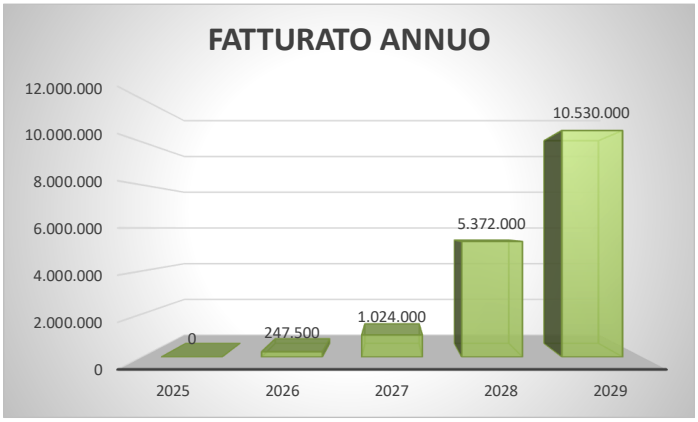
Le previsioni di vendita riflettono l'impatto delle nostre campagne di marketing e attività promozionali pianificate. Queste includono lanci di nuovi prodotti, campagne pubblicitarie online e offline, partecipazioni a fiere di settore e altre iniziative che aumentano la visibilità del brand e stimolano la domanda.

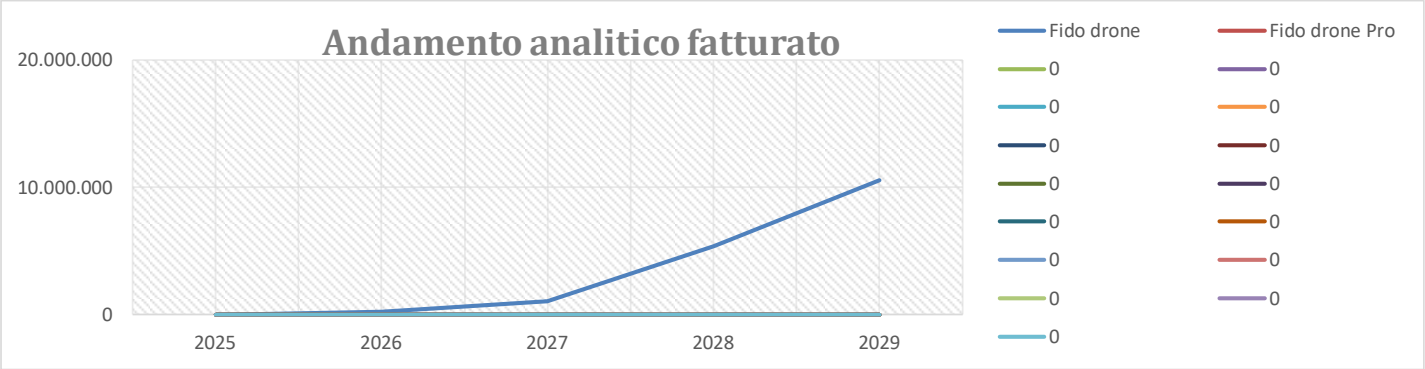
Espansione geografica e nuovi mercati:

I ricavi futuri sono calcolati anche considerando l'espansione geografica nei nuovi mercati e la diversificazione in nuove applicazioni di droni, come ... scarica qui la versione completa.

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

	2025	2026	2027	2028	2029
GEN	0	7.500	64.000	204.000	756.000
FEB	0	15.000	64.000	255.000	810.000
MAR	0	22.500	64.000	306.000	864.000
APR	0	22.500	64.000	374.000	900.000
MAG	0	22.500	64.000	408.000	900.000
GIU	0	22.500	64.000	442.000	900.000
LUG	0	22.500	64.000	476.000	900.000
AGO	0	22.500	80.000	510.000	900.000
SET	0	22.500	96.000	544.000	900.000
OTT	0	22.500	112.000	578.000	900.000
NOV	0	22.500	128.000	612.000	900.000
DIC	0	22.500	160.000	663.000	900.000
TOTALI	0	247.500	1.024.000	5.372.000	10.530.000





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

	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0
2025	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2026	247.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2027	1.024.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2028	5.372.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2029	10.530.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0

6.1.1 I volumi di produzione e vendita dei prodotti

Abbiamo calcolato i volumi di produzione sulla base della capacità produttiva prevista e dei tempi necessari per le fasi di ricerca e sviluppo, progettazione, sviluppo dei prototipi e registrazione dei brevetti.
Riportiamo di seguito una tabella nella quale abbiamo calcolato la produzione complessiva per ogni modello (al momento è previsto un solo modello ma, qualora si rendesse necessario sviluppare differenti modelli, potremo indicare la percentuale di produzione per ... scarica qui la versione completa.

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:

2025	Quantità prodotte	Altro	Altro	Altro	% fatturata	Totale	% Fido drone	% Fido drone Pro	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	TOTALE
GEN	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
FEB	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
MAR	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
APR	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
MAG	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
GIU	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
LUG	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
AGO	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
SET	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
OTT	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
NOV	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
DIC	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%

2026	Quantità prodotte	Altro	Altro	Altro	% fatturata	Totale	% Fido drone	% Fido drone Pro	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	TOTALE
GEN	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
FEB	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
MAR	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
APR	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
MAG	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
GIU	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
LUG	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
AGO	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
SET	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
OTT	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
NOV	0	1	1	1	100%	0	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
DIC	10	1	1	1	100%	10	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%

2027	Quantità prodotte	Altro	Altro	Altro	% fatturata	Totale	% Fido drone	% Fido drone Pro	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	TOTALE
GEN	50	1	1	1	100%	50	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
FEB	100	1	1	1	100%	100	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
MAR	100	1	1	1	100%	100	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
APR	200	1	1	1	100%	200	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
MAG	200	1	1	1	100%	200	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
GIU	200	1	1	1	100%	200	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
LUG	200	1	1	1	100%	200	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
AGO	200	1	1	1	100%	200	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
SET	200	1	1	1	100%	200	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
OTT	200	1	1	1	100%	200	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
NOV	200	1	1	1	100%	200	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
DIC	200	1	1	1	100%	200	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%

2028	Quantità prodotte	Altro	Altro	Altro	% fatturata	Totale	% Fido drone	% Fido drone Pro	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	TOTALE
GEN	250	1	1	1	100%	250	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
FEB	250	1	1	1	100%	250	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
MAR	250	1	1	1	100%	250	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
APR	250	1	1	1	100%	250	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
MAG	250	1	1	1	100%	250	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
GIU	250	1	1	1	100%	250	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
LUG	300	1	1	1	100%	300	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
AGO	300	1	1	1	100%	300	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
SET	300	1	1	1	100%	300	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
OTT	300	1	1	1	100%	300	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
NOV	300	1	1	1	100%	300	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
DIC	300	1	1	1	100%	300	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%

2029	Quantità prodotte	Altro	Altro	Altro	% fatturata	Totale	% Fido drone	% Fido drone Pro	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	% 0	TOTALE
GEN	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
FEB	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
MAR	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
APR	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
MAG	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
GIU	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
LUG	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
AGO	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
SET	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
OTT	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
NOV	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
DIC	500	1	1	1	100%	500	60%	40%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%

Sulla base di tale impostazione abbiamo calcolato il totale dei prodotti realizzati per ogni mese e anno e per ogni singolo prodotto.
Riportiamo di seguito la tabella analitica della realizzazione dei prodotti per tutti e cinque gli anni.

2025	DIL. PAGAMENTO FORNITORI	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	TOTALI
ESISTENZE INIZIALI																									
GEN		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FEB		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MAR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
APR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MAG		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GIU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUG		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AGO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SET		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTT		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NOV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIC		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Volumi di produzione		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

2026	DIL. PAGAMENTO FORNITORI	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	TOTALI
GEN		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FEB		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MAR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
APR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MAG		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GIU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUG		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AGO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SET		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTT		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NOV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DIC		6	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10
Volumi di produzione		6	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

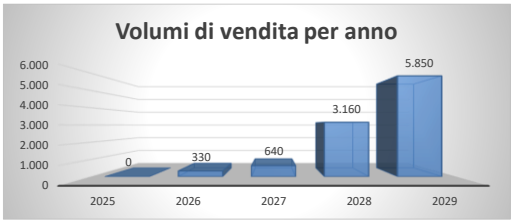
2027	DIL. PAGAMENTO FORNITORI	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	TOTALI
GEN		30	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50
FEB		60	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100
MAR		60	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100
APR		120	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
MAG		120	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
GIU		120	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
LUG		120	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
AGO		120	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
SET		120	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
OTT		120	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
NOV		120	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
DIC		120	80	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
Volumi di produzione		1230	820	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

2028	DIL. PAGAMENTO FORNITORI	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	TOTALI
GEN		150	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250
FEB		150	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250
MAR		150	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250
APR		150	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250
MAG		150	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250
GIU		150	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250
LUG		180	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
AGO		180	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
SET		180	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
OTT		180	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
NOV		180	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
DIC		180	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
Volumi di produzione		1980	1320	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

2029	DIL. PAGAMENTO FORNITORI	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	TOTALI
GEN		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
FEB		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
MAR		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
APR		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
MAG		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
GIU		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
LUG		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
AGO		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
SET		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
OTT		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
NOV		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
DIC		300	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
Volumi di produzione		3600	2400	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Il numero di prodotti venduti, salvo eccezioni, corrisponde al numero di quelli prodotti. Riportiamo di seguito i volumi di vendita complessivi, divisi per prodotto e per ogni anno.

	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2025	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2026	330	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2027	640	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2028	3.160	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2029	5.850	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totale venduto	9.980	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0



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

	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2025	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2026	6	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2027	1230	820	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2028	1980	1320	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2029	3600	2400	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

6.1.2 Le agevolazioni

L'impresa ha partecipato all'assegnazione di un contributo a fondo perduto erogato dalla regione a fronte degli investimenti in ricerca e tecnologie effettuati.
I contributi a fondo perduto verranno erogati in due tranche a giugno del primo e del secondo esercizio, previa rendicontazione parziale delle spese sostenute, dei contratti stipulati 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	50.000	30/06/25	2025	5	10.000
II acconto	50.000	30/06/26	2026	5	10.000
III acconto					
IV acconto					
Saldo					
TOTALE	100.000				

Contributi in conto esercizio

	Importo	erogazione	competenza
I acconto	0	00/01/00	
II acconto			
III acconto			
IV acconto			
Saldo			
TOTALE	0		

6.2 I costi

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

6.2.1 Costi variabili di produzione

I costi variabili di produzione di Fido drone sono quei costi che fluttuano in base al livello di attività produttiva dell'azienda, ovvero aumentano con l'aumento della produzione e diminuiscono con la sua riduzione. Questi costi sono direttamente legati al volume di droni e accessori prodotti. Ecco un elenco dei principali costi variabili che Fido drone sostiene:

Materie prime e componenti:

La spesa più significativa tra i costi variabili è rappresentata dall'acquisto di materie prime e componenti necessari per la costruzione dei droni. Questo include plastica, metalli, circuiti elettronici, e altri materiali specializzati come la fibra di carbonio. I costi di queste materie prime possono variare a seconda delle fluttuazioni dei prezzi sul mercato e della quantità di produzione.

Costi di lavoro diretto:

I costi di lavoro diretto includono i salari e i compensi pagati agli operai e ai tecnici che effettivamente assemblano i droni e installano i software e sistemi di controllo. Questi costi sono variabili perché dipendono dal numero di ore di lavoro necessarie, che a loro volta dipendono dal volume di produzione.

Imballaggio e materiale di confezionamento:

I materiali utilizzati per l'imballaggio dei droni per la spedizione ai clienti variano in base al numero di unità vendute. Ciò include scatole, materiali di protezione, etichette e altri materiali di confezionamento.

Energia consumata nella produzione:

I costi energetici per far funzionare le macchine e gli impianti di produzione sono ... scarica qui la versione completa.

Materiali di consumo per la produzione:

Questi includono tutti i materiali di consumo necessari per il processo produttivo, come lubrificanti per macchinari, utensili da taglio, e materiali per la manutenzione delle attrezzature, che devono essere riforniti regolarmente.

La gestione efficace dei costi variabili è cruciale per mantenere la redditività di Fido drone. Monitorare questi costi aiuta l'azienda a prendere decisioni informate sulla produzione, sulla pianificazione delle scorte e sulla strategia di prezzo, garantendo che le operazioni rimangano efficienti e che i margini di profitto siano ottimizzati.

Di seguito il totale dei costi variabili sostenuti per la realizzazione dei prodotti:

		2025	2026	2027	2028	2029
Camera		0	311	65.593	108.757	203.672
Compon. Elettroniche		0	323	68.116	112.940	211.505
Motore elettrico		0	346	73.162	121.306	227.173
Batteria		0	753	158.938	263.526	493.513
Telaio drone		0	418	88.299	146.403	274.174
Eliche e accessori		0	263	55.502	92.025	172.338
Bracciale comandi		0	430	90.822	150.587	282.007
Spese di spedizione		0	72	15.137	25.098	47.002
Componente 9		0	0	0	0	0
Componente 10		0	0	0	0	0
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		0	0	0	0	0
TOTALI		0	2.915	615.568	1.020.642	1.911.384

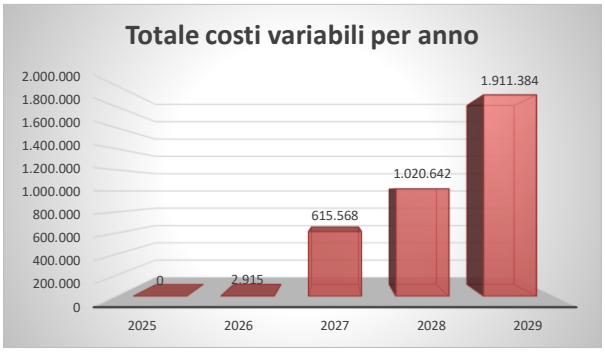
Tali valori sono stati ottenuti partendo dal costo unitario di produzione di ogni prodotto, il cui dettaglio del primo esercizio riportiamo di seguito (per le altre annualità rimandiamo alla stampa analitica del budget):

2025	CATEGORIA	PREZZO	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0
Camera	M	26,0000	1	1,4								
Compon. Elettroniche	M	27,0000	1	1,4								
Motore elettrico	M	29,0000	1	1,4								
Batteria	M	63,0000	1	1,4								
Telaio drone	M	35,0000	1	1,4								
Eliche e accessori	M	22,0000	1	1,4								
Bracciale comandi	M	36,0000	1	1,4								
Spese di spedizione	T	6,0000	1	1,4								
Componente 9	M											
Componente 10	M											
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											

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

RIEPILOGO COSTI VARIABILI

	2025	2026	2027	2028	2029
Materie prime	0	2.844	600.431	995.544	1.864.383
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	72	15.137	25.098	47.002
TOTALE COSTO PROD.	0	2.915	615.568	1.020.642	1.911.384
Acquisto merci	0	0	0	0	0
TOT COSTI VARIABILI	0	2.915	615.568	1.020.642	1.911.384



In caso di semplice rivendita di uno o più prodotti, indichiamo il costo di acquisto degli stessi direttamente nella tabella "Costi di acquisto" che riportiamo di seguito.

COSTI DI ACQUISTO	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2025																					
2026																					
2027																					
2028																					
2029																					

Il costo di realizzazione dei prodotti verrà poi calcolato sulla base dei costi variabili visti in precedenza o sulla base del [...] [scarica qui la versione completa.]

Riportiamo di seguito il costo sostenuto per la realizzazione dei prodotti (acquistati esternamente o prodotti internamente).

	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0
2025	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2026	1.508	1.407	0	0	0	0	0	0	0	0
2027	318.397	297.171	0	0	0	0	0	0	0	0
2028	527.918	492.724	0	0	0	0	0	0	0	0
2029	988.647	922.737	0	0	0	0	0	0	0	0

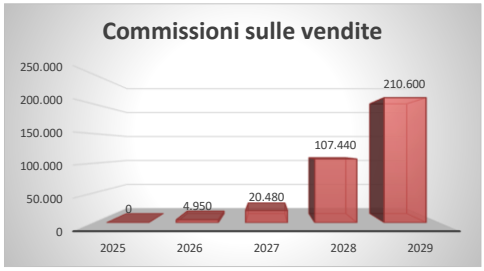
6.2.2. Costi variabili di vendita

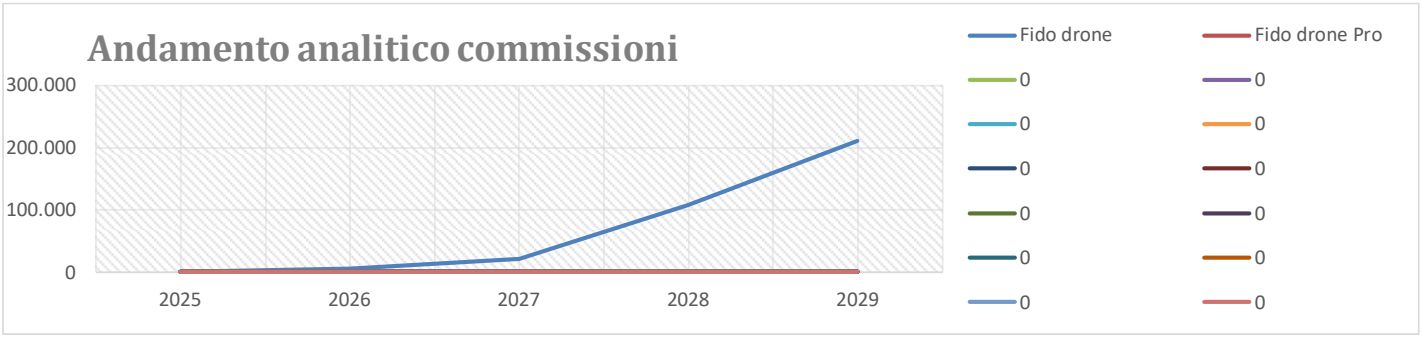
I costi variabili di vendita sono rappresentati dalle commissioni pagate agli intermediari finanziari per l'utilizzo del POS e per l'incasso con carta di credito e dalle provvigioni pagate alla rete vendita.
Le percentuali medie previste per 2% sono riportate nella seguente tabella:

PROVVIGIONI DI VENDITA	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0
2025	2,00%	2,00%								
2026	2,00%	2,00%								
2027	2,00%	2,00%								
2028	2,00%	2,00%								
2029	2,00%	2,00%								

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

	Fido drone	Fido drone Pro	0	0	0	0	0	0	0	0
2025	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2026	4.950	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2027	20.480	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2028	107.440	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2029	210.600	0	0	0	0	0	0	0	0	0





6.2.3. Costi fissi

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 fissi che riportiamo successivamente:

2022 - CALCOLO COSTO AZIENDALE DIPENDENTI	Assunzioni n° dip	DA lordo mese	Settembre tot lordo mese	9 contributi azienda	A inail	Dicembre TFR
Perito elettronico			0	0	0	0
Impiegata			0	0	0	0
Responsabile marketing			0	0	0	0
Addetto marketing			0	0	0	0
Responsabile risorse umane			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
TOTALI	0		0,00	0,00	0,00	0,00

2026	n° dip	lordo mese	tot lordo mese	contributi azienda	inail	TFR
Perito elettronico	1	1.800	1.800	522	22	1.512
Impiegata	1	1.600	1.600	464	19	1.344
Responsabile marke	1	1.800	1.800	522	22	1.512
Addetto marketing			0	0	0	0
Responsabile risorse umane			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
	3		5.200,00	1.508,00	62,40	4.368,00

2027	n° dip	lordo mese	tot lordo mese	contributi azienda	inail	TFR
Perito elettronico	4	1.854	7.416	2.151	89	6.229
Impiegata	1	1.648	1.648	478	20	1.384
Responsabile marke	1	1.854	1.854	538	22	1.557
Addetto marketing			0	0	0	0
Responsabile risorse umane			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
	6		10.918,00	3.166,22	131,02	9.171,12

2028	n° dip	lordo mese	tot lordo mese	contributi azienda	inail	TFR
Perito elettronico	5	1.910	9.550	2.770	115	8.022
Impiegata	1	1.697	1.697	492	20	1.425
Responsabile marke	1	1.910	1.910	554	23	1.604
Addetto marketing	1	1.600	1.600	464	19	1.344
Responsabile risors	1	1.600	1.600	464	19	1.344
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
	9		16.357,00	4.743,53	196,28	13.739,88

2029	n° dip	lordo mese	tot lordo mese	contributi azienda	inail	TFR
Perito elettronico	10	1.967	19.670	5.704	236	16.523
Impiegata	2	1.748	3.496	1.014	42	2.937
Responsabile marke	1	1.967	1.967	570	24	1.652
Addetto marketing	1	1.648	1.648	478	20	1.384
Responsabile risors	1	1.648	1.648	478	20	1.384
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
altro			0	0	0	0
	15		28.429,00	8.244,41	341,15	23.880,36

I costi fissi sostenuti da Fido drone rappresentano le spese che l'azienda deve affrontare indipendentemente dal volume di produzione o dalle vendite. Questi costi sono cruciali per la pianificazione finanziaria e il controllo della gestione aziendale. Ecco un elenco dettagliato dei principali costi fissi di Fido drone:

Affitto degli impianti di produzione e uffici:

Fido drone sostiene costi fissi per l'affitto degli spazi necessari per gli uffici amministrativi e per le linee di produzione. Questi costi sono relativamente stabili e includono i canoni di locazione degli spazi industriali e commerciali situati in zone strategiche per l'accesso ai mercati e la logistica.

Salari del personale amministrativo e fisso:

I salari del personale amministrativo, inclusi la direzione, il personale di supporto, e i dipendenti fissi nelle aree di produzione, R&D, vendite e marketing, rappresentano un costo fisso. Questi costi includono stipendi, contributi previdenziali, e altri benefit legati al lavoro.

Ammortamento:

L'ammortamento delle attrezzature, dei macchinari e delle tecnologie informatiche utilizzate in produzione e gestione è un costo fisso che riflette l'usura o la degradazione del valore di tali beni nel tempo. Questo include hardware di computer, stampanti 3d, sistemi di automazione, e altro equipaggiamento tecnologico.

Costi di manutenzione e riparazione:

I costi di manutenzione regolare e le riparazioni necessarie per mantenere in efficienza le attrezzature di produzione, i sistemi informatici e le infrastrutture fisiche sono considerati costi fissi, dato che devono essere sostenuti indipendentemente dal livello di produzione.

Assicurazioni:

Le polizze assicurative che coprono la proprietà, la responsabilità civile, gli errori di produzione, e altri rischi operativi sono costi fissi annuali o mensili che l'azienda deve sostenere per proteggersi da potenziali reclami o perdite.

Servizi e utility:

I costi per servizi essenziali come energia elettrica, acqua, gas, e servizi di telecomunicazione (internet e telefonia) sono costi fissi. Questi servizi sono cruciali per il funzionamento quotidiano degli uffici e della produzione.

Software e licenze:

Le licenze software per sistemi ERP, software di progettazione CAD, e altri strumenti software necessari per la gestione aziendale e la produzione rappresentano costi fissi, dato che l'accesso a queste tecnologie è essenziale per le operazioni di Fido drone.

Marketing e pubblicità:

Sebbene parte delle spese di marketing possa variare in base alle campagne, una porzione di queste spese è fissa e comprende abbonamenti a servizi di … scarica qui la versione completa.

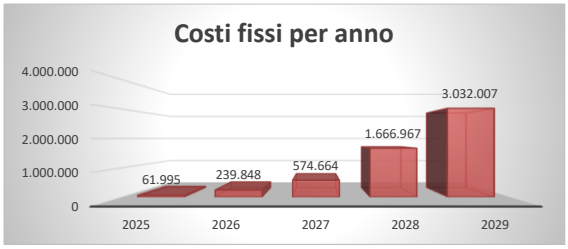
Di seguito riportiamo il dettaglio per il primo esercizio mentre i dati analitici relativi agli esercizi successivi potranno essere consultati nella stampa analitica del budget.

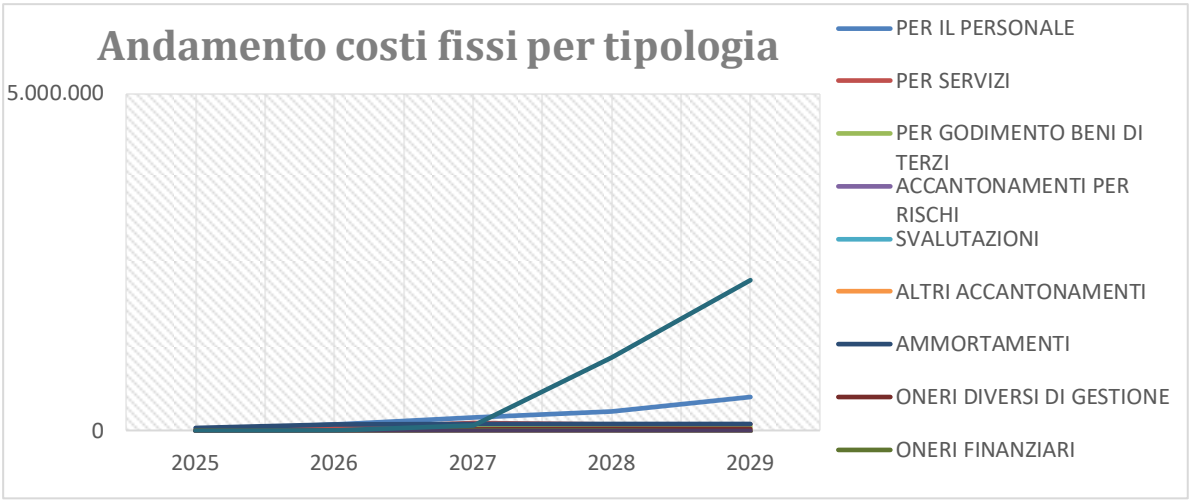
COSTI FISSI	2025											
	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giu	Lug	Ago	Set	Ott	Nov	Dic
PER IL PERSONALE	Costo totale anno 2025			0								
Salari e stipendi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Oneri sociali	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liquidazione TFR e trattamento di quiescenza												
Trattamento fine rapporto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Trattamento di quiescenza												
Inail e altri costi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PER SERVIZI	Costo totale anno 2025			18.600								
Costi amministrativi				1.000			1.000			1.000		
Consulenze legali				1.000			1.000			1.000		
Compenso amministratore												
Spese di manutenzione				150	150	150	150	150	150	150	150	150
Assicurazioni				100	100	100	100	100	100	100	100	100
Spese publicitarie e marketing				1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Utenze				150	150	150	150	150	150	150	150	150
Spese di trasporto												
Postali e bollati												
PER GODIMENTO BENI DI TERZI	Costo totale anno 2025			0								
Canoni di locazione												
Leasing auto												
Leasing attrezzature												
Noleggi												
ACCANTONAMENTI PER RISCHI	Costo totale anno 2025			0								
Accontonamento rischi di cambio												
Accantonamento perdite su crediti												
Accantonamento rischi diversi												

ALTRI ACCANTONAMENTI	Costo totale anno 2025			0									
SVALUTAZIONI	Costo totale anno 2025			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 2025			1.575									
Spese di pulizia													
Servizi bancari				25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Materiali di consumo				50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Cancelleria				50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Carburante													
Commissioni bancarie													
Oneri vari di gestione				50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Abbonamenti giornali													
ALTRI ONERI FINANZIARI	Costo totale anno 2025			0		Tot acconti versati		0					
Oneri bancari													
PAGAMENTO ACCONTI IMPOSTE													
IMPOSTE													
TOTALE FLUSSI IN USCITA	0	0	0	3.575	1.575	1.575	3.575	1.575	1.575	3.575	1.575	1.575	

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

CONTO ECONOMICO DEI COSTI FISSI	2025	2026	2027	2028	2029
PER IL PERSONALE	0	92.321	193.838	290.402	504.728
PER SERVIZI	18.600	38.900	120.500	96.500	102.500
PER GODIMENTO BENI DI TERZI	0	0	54.000	54.000	54.000
ACCANTONAMENTI PER RISCHI	0	0	0	0	0
SVALUTAZIONI	0	0	0	0	0
ALTRI ACCANTONAMENTI	0	0	0	0	0
AMMORTAMENTI	37.600	98.800	104.000	104.000	104.000
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	1.575	4.200	17.160	26.400	26.400
ONERI FINANZIARI	4.220	4.630	3.459	2.253	1.009
ALTRI ONERI FINANZIARI	0	0	0	0	0
IMPOSTE	0	998	81.707	1.093.412	2.239.369
TOTALE	61.995	239.848	574.664	1.666.967	3.032.007





6.3 Stima degli investimenti

Gli investimenti iniziali in beni materiali e immateriali sostenuti da Fido drone, come riportato nella tabella fornita, sono i seguenti:

Investimenti in beni materiali (m):

- Hardware e software: acquisto di hardware e software necessari per lo sviluppo dei prodotti, le operazioni aziendali e la gestione dell'ufficio, per un importo di 20.000,00 €;
- Attrezzature minute: acquisto di piccoli attrezzi e utensili utili per la produzione e la manutenzione, per un importo totale di 8.000,00 € (3.000,00 € + 5.000,00 €);
- Arredi capannone: acquisto di arredi per il capannone dove avverranno le operazioni produttive e logistiche, per un importo di 10.000,00 €;
- Hardware e software previsti per il 2026 e il 2027: investimenti futuri in hardware e software per rimanere aggiornati con le ultime tecnologie, per un importo annuo di 15.000,00 €.

Investimenti in beni immateriali (i):

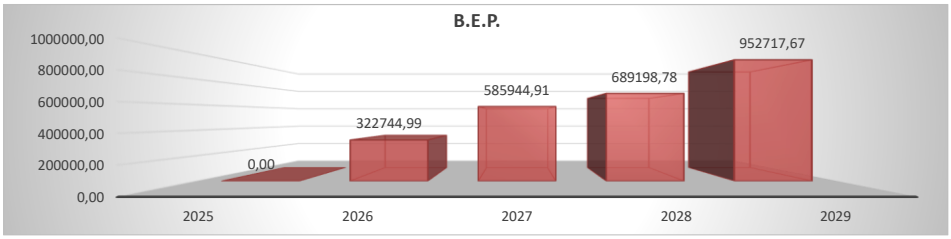
- Costituzione società: spese legali e burocratiche per la formazione della società, per un importo di 3.000,00 €;
- Spese di ricerca e sviluppo: investimenti significativi in R&D per lo sviluppo di nuove tecnologie e prodotti, con un … scarica qui la versione completa.

Gli investimenti in beni materiali ed immateriali che si ritiene necessario effettuare sono riportati di seguito con anche l'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 2025	AMM.TO 2026	AMM.TO 2027	AMM.TO 2028	AMM.TO 2029
Costituzione società	I	3.000,00	31/03/2025	2025	Ordinario	20,00%	100%	600	600	600	600	600
Hardware e software	M	20.000,00	31/03/2025	2025	Ordinario	20,00%	100%	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Spese ricerca e sviluppo	I	150.000,00	31/03/2025	2025	Ordinario	20,00%	100%	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Spese di ricerca e sviluppo	I	300.000,00	01/01/2026	2026	Ordinario	20,00%	100%		60.000	60.000	60.000	60.000
Attrezzature minute	M	3.000,00	30/04/2025	2025	Ordinario	100,00%	100%	3.000	0	0	0	0
Arredi capannone	M	10.000,00	10/01/2027	2027	Ordinario	12,00%	100%			1.200	1.200	1.200
Atrezzature minute	M	5.000,00	10/01/2027	2027	Ordinario	20,00%	100%			1.000	1.000	1.000
Hardware e soft. 2026	M	15.000,00	30/11/2026	2026	Ordinario	20,00%	100%		3.000	3.000	3.000	3.000
Hardware e soft. 2027	M	15.000,00	30/11/2027	2027	Ordinario	20,00%	100%			3.000	3.000	3.000
Spese di brevetto	I	6.000,00	30/11/2026	2026	Ordinario	20,00%	100%		1.200	1.200	1.200	1.200
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	I				Ordinario		100%					
	I				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					
	M				Ordinario		100%					

6.4 Analisi del punto di pareggio

Il punto di pareggio, o break-even point, è un concetto fondamentale nella pianificazione finanziaria di un'impresa. Rappresenta il momento in cui i ricavi totali dell'azienda eguagliano i costi totali, sia fissi che variabili, indicando il livello di vendite necessario per coprire tutti i costi senza generare profitto né perdita.
Secondo le nostre previsioni vi è un'alta probabilità di attuabilità del progetto con un … scarica qui la versione completa.



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

Anno	2025	2026	2027	2028	2029
TOTALI	0	247.500	1.024.000	5.372.000	10.530.000

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

Anno	2025	2026	2027	2028	2029
TOTALI	0	285.863	1.182.720	6.204.660	12.162.150

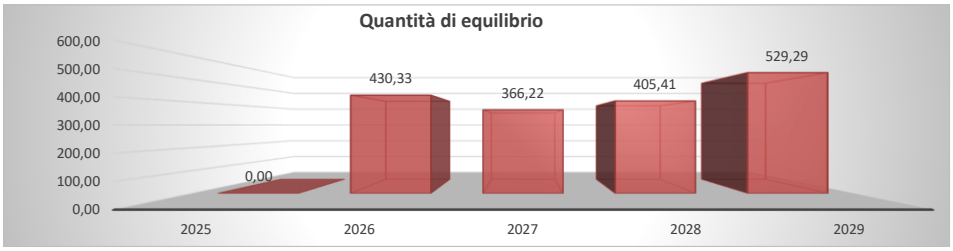
VARIAZIONI % SCENARIO OTTIMISTICO	
Variazione spese per investimenti	*0%*
Variazione prezzi di vendita	*5%*
Variazione provvigioni di vendita	*0%*
Variazione costi di acquisto	*0%*
Var. volumi di acquisto/produzione	*10%*
Variazione costi variabili	*0%*
Variazione volumi di vendita	*10%*
Variazione costi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

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

Anno	2025	2026	2027	2028	2029
TOTALI	0	198.000	819.200	4.297.600	8.424.000

VARIAZIONI % SCENARIO OTTIMISTICO	
Variazione spese per investimenti	*0%*
Variazione prezzi di vendita	*0%*
Variazione provvigioni di vendita	*0%*
Variazione costi di acquisto	*0%*
Var. volumi di acquisto/produzione	*-20%*
Variazione costi variabili	*0%*
Variazione volumi di vendita	*-20%*
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

Il Fido drone srl avrà bisogno per realizzare il proprio progetto di circa 750.000 € complessivi che intendiamo raccogliere con le seguenti modalità:

- 100.000 € di capitale sociale sottoscritto e versato dai soci, 20.000 € ciascuno raccolti da genitori, nonni o fratelli maggiori;
- 150.000 € di finanziamento bancario, garantito personalmente dai soci e dal presente business plan erogato dalla banca popolare a seguito dell'approvazione del progetto da parte della regione;
- 100.000 € erogati a fondo perduto dalla regione a fronte degli investimenti sostenuti nei primi due esercizi in ricerca e sviluppo;
- 230.000 € raccolti con la campagna di crowdfunding tramite la vendita online in anteprima e sulla parola, del Fido drone al prezzo di 700 € a fronte dei 1.600 € a cui verrà lanciato sul mercato.
- 150.000 € di sottoscrizione di nuovo capitale da parte di un investitore esterno a fronte del 15% delle ... scarica qui la versione completa.

Il ricorso a finanziamenti bancari (o di terzi) ammonta ad € 150.000 e verrà restituito in cinque anni al tasso fisso del 3 % come indicato nelle seguenti tabelle:

MUTUO 1	200.000,00	31/03/2025
MUTUO 2		
MUTUO 3		
MUTUO 4		
MUTUO 5		

MUTUO 1	
Importo acquisto	200.000,00
Percentuale finanziabile	100,00%
Importo finanziato	200.000,00
Tasso	3,00%
Periodicità (12=mens)	12
Numero rate	60
Data acquisto	31/03/25
Anticipo	0,00
RATA MUTUO	3.593,74
TOTALE RATE	215.624,29
TOTALE OPERAZIONE	215.624,29
INTERESSI PASSIVI	15.624,29
Debito già pagato	

	2025	2026	2027	2028	2029
GEN	0	3.594	3.594	3.594	3.594
FEB	0	3.594	3.594	3.594	3.594
MAR	0	3.594	3.594	3.594	3.594
APR	3.594	3.594	3.594	3.594	3.594
MAG	3.594	3.594	3.594	3.594	3.594
GIU	3.594	3.594	3.594	3.594	3.594
LUG	3.594	3.594	3.594	3.594	3.594
AGO	3.594	3.594	3.594	3.594	3.594
SET	3.594	3.594	3.594	3.594	3.594
OTT	3.594	3.594	3.594	3.594	3.594
NOV	3.594	3.594	3.594	3.594	3.594
DIC	3.594	3.594	3.594	3.594	3.594

IL CREDITO IVA

A seguito degli investimenti iniziali la società si troverà con un importante credito IVA che abbiamo deciso di non chiedere a rimborso ma che utilizzeremo in compensazione non appena la società sarà operativa.
Riportiamo di seguito il credito iniziale e le successive compensazioni previste:

CREDITI IVA						
	2025	2026	2027	2028	2029	**TOT**
GEN						
FEB						
MAR						
APR		-4.000		-4.000		
MAG						
GIU			-4.000			
LUG						
AGO						
SET	20.000					
OTT		-4.000				
NOV						
DIC			-4.000			
TOT	20.000	-8.000	-8.000	-4.000	0	0

I VERSAMENTI IN CONTO CAPITALE ED I CONFERIMENTI DI BENI

Per far fronte agli investimenti iniziali ed alla liquidità necessaria i soci prevedono di effettuare versamenti in conto capitale e conferimenti di beni così come risulta dallo schema riportato di seguito:

VERSAMENTI DI CAPITALE					
	2025	2026	2027	2028	2029
GEN					
FEB					
MAR					
APR					
MAG					
GIU					
LUG					
AGO					
SET					
OTT					
NOV					
DIC					
TOTALI	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

Altre riserve	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Sovrapprezzo azioni					
Rivalutazione					
Azioni proprie in port.					
Statutarie					

CONFERIMENTO BENI IN CONTO CAPITALE					
	2025	2026	2027	2028	2029
VALORE					

I flussi finanziari in uscita sono attribuibili ai costi di realizzazione dei prodotti, 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

	2025	2026	2027	2028	2029	TOTALI
GEN	0	5.319	64.216	125.225	233.093	
FEB	0	14.414	69.547	125.012	235.290	
MAR	38.000	42.564	66.047	121.032	229.870	
APR	21.594	38.564	96.074	118.392	230.590	
MAG	22.169	46.064	101.074	129.572	238.590	
GIU	20.169	42.564	93.471	237.144	1.679.660	
LUG	20.169	42.564	96.074	139.896	230.590	
AGO	22.169	46.064	96.394	147.076	238.590	
SET	40.169	42.564	91.714	141.256	230.590	
OTT	20.169	38.564	92.034	141.936	230.590	
NOV	22.169	67.064	112.953	198.140	894.637	
DIC	20.169	45.479	88.994	143.636	230.590	
TOTALI	246.944	471.790	1.068.595	1.768.318	4.902.683	8.458.329

CASH FLOW COSTI VARIABILI

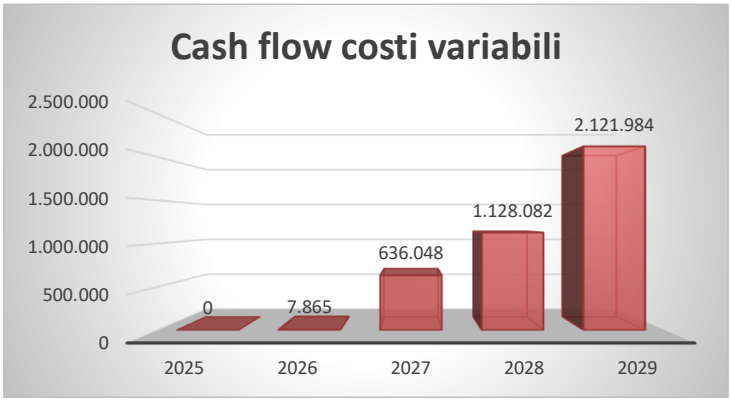
	2025	2026	2027	2028	2029	TOTALI
GEN	0	150	16.294	81.401	174.402	
FEB	0	300	31.308	82.421	175.482	
MAR	0	450	31.308	83.441	176.562	
APR	0	450	61.335	84.801	177.282	
MAG	0	450	61.335	85.481	177.282	
GIU	0	450	61.335	86.161	177.282	
LUG	0	450	61.335	102.306	177.282	
AGO	0	450	61.655	102.986	177.282	
SET	0	450	61.975	103.666	177.282	
OTT	0	450	62.295	104.346	177.282	
NOV	0	450	62.615	105.026	177.282	
DIC	0	3.365	63.255	106.046	177.282	
TOT	0	7.865	636.048	1.128.082	2.121.984	3.893.980

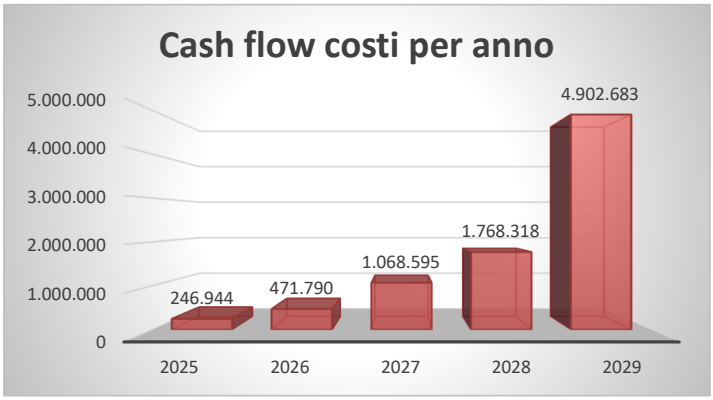
CASH FLOW INVESTIMENTI

	2025	2026	2027	2028	2029	TOTALI
GEN	0	3.594	18.594	3.594	3.594	
FEB	0	3.594	3.594	3.594	3.594	
MAR	38.000	33.594	3.594	3.594	3.594	
APR	21.594	29.594	3.594	-406	3.594	
MAG	18.594	33.594	3.594	3.594	3.594	
GIU	18.594	33.594	-406	3.594	3.594	
LUG	18.594	33.594	3.594	3.594	3.594	
AGO	18.594	33.594	3.594	3.594	3.594	
SET	38.594	33.594	3.594	3.594	3.594	
OTT	18.594	29.594	3.594	3.594	3.594	
NOV	18.594	54.594	18.594	3.594	3.594	
DIC	18.594	33.594	-406	3.594	3.594	
TOT	228.344	356.125	65.125	39.125	43.125	731.843

CASH FLOW SPESE GESTIONE

	2025	2026	2027	2028	2029	TOTALI
GEN	0	1.575	29.328	40.229	55.097	
FEB	0	10.520	34.645	38.997	56.215	
MAR	0	8.520	31.145	33.997	49.715	
APR	0	8.520	31.145	33.997	49.715	
MAG	3.575	12.020	36.145	40.497	57.715	
GIU	1.575	8.520	32.542	147.389	1.498.784	
LUG	1.575	8.520	31.145	33.997	49.715	
AGO	3.575	12.020	31.145	40.497	57.715	
SET	1.575	8.520	26.145	33.997	49.715	
OTT	1.575	8.520	26.145	33.997	49.715	
NOV	3.575	12.020	31.744	89.521	713.762	
DIC	1.575	8.520	26.145	33.997	49.715	
TOT	18.600	107.799	367.422	601.111	2.737.574	3.832.506





Il fabbisogno finanziario per l'avviamento e la gestione dell'attività, dettagliatamente indicato nella tabella riassuntiva "Cash flow totale costi" sarà soddisfatto attraverso le entrate derivanti dalla vendita dei prodotti, 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 … scarica qui la versione completa.

FINANZIAMENTI SOCI

	2025	2026	2027	2028	2029	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	

LIQUIDITÀ ISTANTANEA

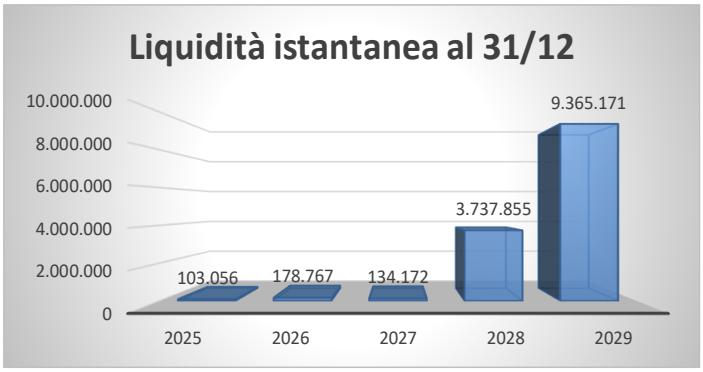
	2025	2026	2027	2028	2029	TOT
GEN	25.000	105.238	178.551	212.948	4.260.762	
FEB	25.000	105.823	173.004	342.936	4.835.471	
MAR	262.000	85.759	170.957	527.904	5.469.601	
APR	240.406	69.695	138.883	783.512	6.139.011	
MAG	218.238	46.131	101.809	1.061.940	6.800.420	
GIU	248.069	326.067	72.337	1.266.796	6.020.760	
LUG	227.900	306.003	40.263	1.602.900	6.690.170	
AGO	205.731	282.439	23.868	1.965.824	7.351.580	
SET	165.563	262.375	28.154	2.368.567	8.020.989	
OTT	145.394	246.310	48.120	2.804.631	8.690.399	
NOV	123.225	201.746	63.167	3.218.491	8.695.762	
DIC	103.056	178.767	134.172	3.737.855	9.365.171	

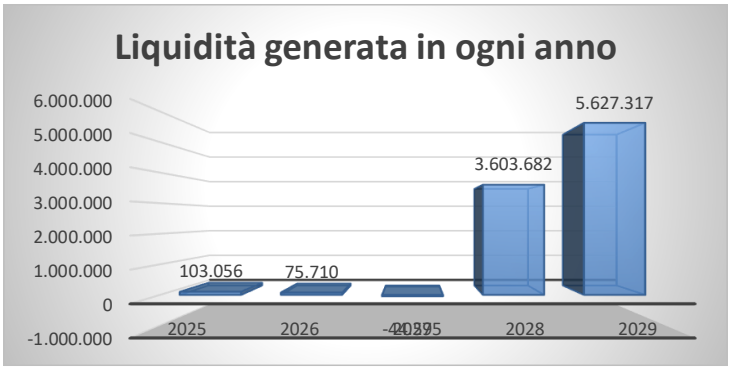
VARIAZIONE MENSILE LIQUIDITÀ

	2025	2026	2027	2028	2029	TOT
GEN	25.000	2.181	-216	78.775	522.907	
FEB	0	586	-5.547	129.988	574.710	
MAR	237.000	-20.064	-2.047	184.968	634.130	
APR	-21.594	-16.064	-32.074	255.608	669.410	
MAG	-22.169	-23.564	-37.074	278.428	661.410	
GIU	29.831	279.936	-29.471	204.856	-779.660	
LUG	-20.169	-20.064	-32.074	336.104	669.410	
AGO	-22.169	-23.564	-16.394	362.924	661.410	
SET	-40.169	-20.064	4.286	402.744	669.410	
OTT	-20.169	-16.064	19.966	436.064	669.410	
NOV	-22.169	-44.564	15.047	413.860	5.363	
DIC	-20.169	-22.979	71.006	519.364	669.410	
TOT	103.056	75.710	-44.595	3.603.682	5.627.317	9.365.171

FLUSSI DI CASSA IN ENTRATA

	2025	2026	2027	2028	2029	TOT
GEN	25.000	7.500	64.000	204.000	756.000	
FEB	0	15.000	64.000	255.000	810.000	
MAR	275.000	22.500	64.000	306.000	864.000	
APR	0	22.500	64.000	374.000	900.000	
MAG	0	22.500	64.000	408.000	900.000	
GIU	50.000	322.500	64.000	442.000	900.000	
LUG	0	22.500	64.000	476.000	900.000	
AGO	0	22.500	80.000	510.000	900.000	
SET	0	22.500	96.000	544.000	900.000	
OTT	0	22.500	112.000	578.000	900.000	
NOV	0	22.500	128.000	612.000	900.000	
DIC	0	22.500	160.000	663.000	900.000	
TOT	350.000	547.500	1.024.000	5.372.000	10.530.000	17.823.500





6.6 Il calcolo degli indici di bancabilità

Il debt service coverage ratio (DSCR) è un indice chiave nella valutazione finanziaria che misura la capacità di un'impresa di coprire i propri servizi del debito, ovvero il rimborso del capitale e il pagamento degli interessi, utilizzando il flusso di cassa operativo generato dalle attività aziendali. Un valore DSCR positivo è un indicatore di solidità finanziaria, essenziale per assicurare ai finanziatori e agli investitori la capacità dell'azienda di onorare i propri impegni finanziari.

Per Fido drone, l'analisi del DSCR rivela una posizione finanziaria robusta e una capacità più che adeguata di gestire i propri debiti. Il calcolo prende in considerazione l'earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization (EBITDA) come proxy del flusso di cassa operativo e lo confronta con gli obblighi di debito annuali.

I dati mostrano che Fido drone ha mantenuto un flusso di cassa operativo forte e costante, grazie a una crescita sostenuta delle vendite, una gestione attenta dei costi e una strategia di ... scarica qui la versione completa.

DSCR (Debt Service Cover Ratio) - INDICI DI BANCABILITA'
Gli indici della crisi d'impresa del CNDCEC

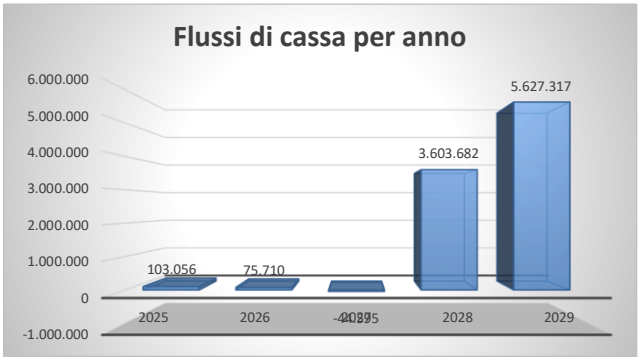
	DATA INIZIO ANALISI	**01/01/25**	Variazione data			
SETTORE DI APPARTENENZA DELL'IMPRESA:						
B) ESTRAZIONE - C) MANIFATTURA - D) PROD.ENERGIA/GAS						
		2025	2026	2027	2028	2029
VERIFICA PATRIMONIO NETTO		48.005	237.771	518.556	3.304.638	9.022.177
DSCR 1		4,66	2,97	-0,12	89,17	134,62
DSCR 1 A 6 MESI DAL	01/04/2025	-4,07				
DSCR 2		-0,58	3,06	0,48	84,47	131,49
DSCR 2 A 6 MESI DAL	01/04/2025	-0,62				
INDICI DI SETTORE	Valori di riferimento	2025	2026	2027	2028	2029
INDICE DI SOSTENIBILITÀ DEGLI ONERI FINANZIARI	3,00%	#DIV/0!	1,87%	0,34%	0,04%	0,01%
INDICE DI ADEGUATEZZA PATRIMONIALE	7,60%	22,49%	103,74%	199,33%	288,58%	722,60%
INDICE DI RITORNO LIQUIDO DELL'ATTIVO	0,50%	39,42%	16,06%	-5,63%	80,49%	54,52%
INDICE DI LIQUIDITÀ	93,70%	128,71%	72,88%	241,98%	378,56%	820,40%
INDICE DI INDEBITAMENTO PREVIDENZIALE O TRIBUTARIO	4,90%	0,00%	0,86%	11,13%	24,64%	21,86%

IL RENDICONTO FINANZIARIO

Il rendiconto finanziario è uno strumento essenziale all'interno di un business plan, poiché fornisce una panoramica dettagliata delle entrate e delle uscite di cassa dell'impresa. Questo report consente di monitorare come le risorse finanziarie vengono generate e utilizzate nel corso del tempo, offrendo una visione chiara della … scarica qui la versione completa.

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

	2025	2026	2027	2028	2029
Reddito operativo	-47.775	-54.606	365.951	3.881.746	7.957.918
Ammortamenti	37.600	98.800	104.000	104.000	104.000
Accantonamento TFR	0	4.368	9.171	13.740	23.880
AUTOFINANZIAMENTO OPERATIVO	**-10.175**	**48.562**	**479.122**	**3.999.486**	**8.085.799**
Variazione rimanenze finali	0	80.020	-447.497	-189.130	-321.531
Variazione crediti	-20.000	8.000	8.000	4.000	0
Aumento ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0
Variazione debiti	40.070	25.422	91.819	947.107	134.155
Variazione ratei e risconti passivi	40.000	30.000	-20.000	-20.000	-20.000
FLUSSO DI CASSA OPERATIVO	**49.895**	**192.004**	**111.444**	**4.741.462**	**7.878.423**
Prelievo riserve disponibili		0	0	0	0
Aumenti di capitale e versamenti a riserva	100.000	250.000	0	0	0
Accantonamenti	0	0	0	0	0
Variazione mutui e debiti a lungo termine	133.381	-39.666	-40.872	-42.116	-10.728
Variazione investimenti	-176.000	-321.000	-30.000	0	0
Variazione immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0
Liquidazione TFR	0	0	0	0	0
FLUSSO DI CASSA OPERATIVO E PATRIMONIALE	107.276	81.338	40.571	4.699.347	7.867.695
Gestione finanziaria	-4.220	-4.630	-3.459	-2.253	-1.009
Gestione straordinaria	0	0	0	0	0
Imposte	0	-998	-81.707	-1.093.412	-2.239.369
FLUSSO DI CASSA TOTALE	103.056	75.710	-44.595	3.603.682	5.627.317



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 OTTIMISTICO

Variazione spese per investimenti	*0%*
Variazione prezzi di vendita	*0%*
Variazione provvigioni di vendita	*0%*
Variazione costi di acquisto	*0%*
Var. volumi di acquisto/produzione	*-20%*
Variazione costi variabili	*0%*
Variazione volumi di vendita	*-20%*
Variazione costi fissi	*0%*
Variazione costi del personale	*0%*

FLUSSI FINANZIARI - SCENARIO PESSIMISTICO:

FINANZIAMENTI SOCI

	2025	2026	2027	2028	2029	TOT
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	
TOT	0	0	0	0	0	0
TOT FIN	0	0	0	0	0	

LIQUIDITÀ ISTANTANEA

	2025	2026	2027	2028	2029	TOT
GEN	25.000	103.768	121.083	63.908	3.225.418	
FEB	25.000	101.413	108.997	159.381	3.673.225	
MAR	262.000	76.939	100.412	299.837	4.169.867	
APR	240.406	56.465	67.805	497.605	4.694.733	
MAG	218.238	28.491	30.198	711.530	5.211.599	
GIU	248.069	304.017	1.191	899.498	4.534.759	
LUG	227.900	279.543	-31.416	1.160.863	5.059.625	
AGO	205.731	251.569	-51.479	1.442.384	5.576.491	
SET	165.563	227.095	-53.999	1.757.061	6.101.358	
OTT	145.394	206.620	-43.974	2.098.393	6.626.224	
NOV	123.225	157.646	-42.004	2.410.858	6.487.043	
DIC	103.056	130.840	9.653	2.818.831	7.011.909	

VARIAZIONE MENSILE LIQUIDITÀ

	2025	2026	2027	2028	2029	TOT
GEN	25.000	711	-9.757	54.256	406.587	
FEB	0	-2.354	-12.085	95.472	447.806	
MAR	237.000	-24.474	-8.585	140.456	496.642	
APR	-21.594	-20.474	-32.607	197.768	524.866	
MAG	-22.169	-27.974	-37.607	213.924	516.866	
GIU	29.831	275.526	-29.006	187.968	-676.839	
LUG	-20.169	-24.474	-32.607	261.365	524.866	
AGO	-22.169	-27.974	-20.063	281.521	516.866	
SET	-40.169	-24.474	-2.519	314.677	524.866	
OTT	-20.169	-20.474	10.025	341.333	524.866	
NOV	-22.169	-48.974	1.970	312.465	-139.181	
DIC	-20.169	-26.806	51.657	407.973	524.866	
TOT	103.056	27.783	-121.187	2.809.178	4.193.078	7.011.909

FLUSSI DI CASSA IN ENTRATA

	2025	2026	2027	2028	2029	TOT
GEN	25.000	6.000	51.200	163.200	604.800	
FEB	0	12.000	51.200	204.000	648.000	
MAR	275.000	18.000	51.200	244.800	691.200	
APR	0	18.000	51.200	299.200	720.000	
MAG	0	18.000	51.200	326.400	720.000	
GIU	50.000	318.000	51.200	353.600	720.000	
LUG	0	18.000	51.200	380.800	720.000	
AGO	0	18.000	64.000	408.000	720.000	
SET	0	18.000	76.800	435.200	720.000	
OTT	0	18.000	89.600	462.400	720.000	
NOV	0	18.000	102.400	489.600	720.000	
DIC	0	18.000	128.000	530.400	720.000	
TOT	350.000	498.000	819.200	4.297.600	8.424.000	14.388.800

6.7 Bilancio previsionale

Il bilancio previsionale è riportato in forma CEE ma nel Budget analitico allegato sono riportati … scarica qui la versione completa.

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:

6.7.1 Bilancio CEE previsionale - Scenario realistico:

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2025	2026	2027	2028	2029	S.P. 2024
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0	0	0	0	
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	100.000	250.000	0	0	0	
B) IMMOBILIZZAZIONI						
I. IMMATERIALI	153.000	459.000	459.000	459.000	459.000	
- (Ammortamenti)	30.600	122.400	214.200	306.000	397.800	
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	
Valore netto immobilizzazioni immateriali	122.400	336.600	244.800	153.000	61.200	0
II. MATERIALI	23.000	38.000	68.000	68.000	68.000	
- (Ammortamenti)	7.000	14.000	26.200	38.400	50.600	
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	
Valore netto immobilizzazioni materiali	16.000	24.000	41.800	29.600	17.400	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	138.400	360.600	286.600	182.600	78.600	0
C) Attivo circolante						
I. Rimanenze	0	-80.020	367.477	556.607	878.138	
II. Crediti						
- entro 12 mesi	20.000	12.000	4.000	0	0	
- oltre 12 mesi	0	0	0	0	0	
- (svalutazione crediti e disponibilità liquide)	0	0	0	0	0	
Totale crediti	20.000	12.000	4.000	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	103.056	178.767	134.172	3.737.855	9.365.171	
Totale attivo circolante	123.056	110.746	505.649	4.294.462	10.243.310	0
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO	261.456	471.346	792.249	4.477.062	10.321.910	**0**
STATO PATRIMONIALE PASSIVO						
A) Patrimonio netto						
I. Capitale	100.000	350.000	350.000	350.000	350.000	
II. Riserva da sovrapprezzo delle azioni	0	0	0	0	0	
III. Riserva di rivalutazione	0	0	0	0	0	
IV. Riserva legale	0	0	0	14.039	153.343	
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	-51.995	-112.229	154.517	2.801.294	
IX. Utile (perdita) d'esercizio	-51.995	-60.234	280.785	2.786.082	5.717.539	
Totale patrimonio netto	48.005	237.771	518.556	3.304.638	9.022.177	0
B) Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0	0	
C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato	0	4.368	13.539	27.279	51.159	
D) Debiti						
- entro 12 mesi	40.070	65.492	157.311	1.104.418	1.238.573	
- oltre 12 mesi	133.381	93.715	52.843	10.728	0	
Totale debiti	173.451	159.207	210.154	1.115.145	1.238.573	0
E) Ratei e risconti passivi	40.000	70.000	50.000	30.000	10.000	0
TOTALE PASSIVO	261.456	471.346	792.249	4.477.062	10.321.910	**0**

Conto economico previsionale – situazione reale.

	2025	2026	2027	2028	2029
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	10.000	267.500	1.044.000	5.392.000	10.550.000
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	0	247.500	1.024.000	5.372.000	10.530.000
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)	10.000	20.000	20.000	20.000	20.000
B) COSTI DELLA PRODUZIONE	57.775	322.106	678.049	1.510.254	2.592.082
6) Per materie prime	0	2.844	600.431	995.544	1.864.383
7) Per servizi	18.600	43.922	156.117	229.038	360.102
8) Per godimento di beni di terzi	0	0	54.000	54.000	54.000
9) Per il personale	0	92.321	193.838	290.402	504.728
a) salari e stipendi	0	67.600	141.934	212.641	369.577
b) oneri sociali	0	19.604	41.161	61.666	107.177
c) trattamento di fine rapporto	0	4.368	9.171	13.740	23.880
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	0	749	1.572	2.355	4.094
10) Ammortamento e svalutazioni	37.600	98.800	104.000	104.000	104.000
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	30.600	91.800	91.800	91.800	91.800
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	7.000	7.000	12.200	12.200	12.200
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	80.020	-447.497	-189.130	-321.531
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	1.575	4.200	17.160	26.400	26.400
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)	-47.775	-54.606	365.951	3.881.746	7.957.918
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-4.220	-4.630	-3.459	-2.253	-1.009
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	4.220	4.630	3.459	2.253	1.009
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)	-51.995	-59.236	362.492	3.879.493	7.956.909
22) Imposte sul reddito di esercizio	0	998	81.707	1.093.412	2.239.369
Utile (perdita) dell'esercizio	-51.995	-60.234	280.785	2.786.082	5.717.539

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

	2025	2026	2027	2028	2029
Utile d'esercizio	-51.995	-59.236	362.492	3.879.493	7.956.909
Saldo liquidità	103.056	178.767	134.172	3.737.855	9.365.171
Fatturato di pareggio	#DIV/0!	322.745	585.945	689.199	952.718
Fatturato complessivo	0	247.500	1.024.000	5.372.000	10.530.000

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

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2025	2026	2027	2028	2029	S.P. 2024
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	100.000	250.000	0	0	0	
B) IMMOBILIZZAZIONI						
I. IMMATERIALI	153.000	459.000	459.000	459.000	459.000	0
- (Ammortamenti)	30.600	122.400	214.200	306.000	397.800	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	122.400	336.600	244.800	153.000	61.200	0
II. MATERIALI	23.000	38.000	68.000	68.000	68.000	0
- (Ammortamenti)	7.000	14.000	26.200	38.400	50.600	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	16.000	24.000	41.800	29.600	17.400	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	138.400	360.600	286.600	182.600	78.600	0
C) Attivo circolante						
I. Rimanenze	0	-88.022	404.225	612.268	965.952	0
II. Crediti						
- entro 12 mesi	20.000	12.000	4.000	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	20.000	12.000	4.000	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	103.056	216.071	264.322	4.536.207	11.367.425	0
Totale attivo circolante	123.056	140.048	672.547	5.148.474	12.333.377	0
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO	261.456	500.648	959.147	5.331.074	12.411.977	**0**
STATO PATRIMONIALE PASSIVO						
A) Patrimonio netto						
I. Capitale	100.000	350.000	350.000	350.000	350.000	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	18.689	184.413	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	-51.995	-84.070	271.024	3.419.771	0
IX. Utile (perdita) d'esercizio	-51.995	-32.075	373.783	3.314.470	6.756.156	0
Totale patrimonio netto	48.005	265.930	639.713	3.954.184	10.710.339	0
B) Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0	0	0
C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato	0	4.368	13.539	27.279	51.159	0
D) Debiti						
- entro 12 mesi	40.070	66.635	203.051	1.308.884	1.640.479	0
- oltre 12 mesi	133.381	93.715	52.843	10.728	0	0
Totale debiti	173.451	160.350	255.895	1.319.612	1.640.479	0
E) Ratei e risconti passivi	40.000	70.000	50.000	30.000	10.000	0
TOTALE PASSIVO	261.456	500.648	959.147	5.331.074	12.411.977	**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

	2025	2026	2027	2028	2029
Utile d'esercizio	-51.995	-29.935	501.231	4.612.349	9.397.431
Saldo liquidità	103.056	216.071	264.322	4.536.207	11.367.425
Fatturato di pareggio	#DIV/0!	320.487	582.324	683.533	944.832
Fatturato complessivo	0	285.863	1.182.720	6.204.660	12.162.150

Conto economico previsionale – scenario ottimistico

	2025	2026	2027	2028	2029
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	10.000	305.863	1.202.720	6.224.660	12.182.150
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	0	285.863	1.182.720	6.204.660	12.162.150
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)	10.000	20.000	20.000	20.000	20.000
B) COSTI DELLA PRODUZIONE	57.775	331.167	698.030	1.610.059	2.783.710
6) Per materie prime	0	3.128	660.474	1.095.099	2.050.821
7) Per servizi	18.600	44.696	160.805	248.201	397.445
8) Per godimento di beni di terzi	0	0	54.000	54.000	54.000
9) Per il personale	0	92.321	193.838	290.402	504.728
a) salari e stipendi	0	67.600	141.934	212.641	369.577
b) oneri sociali	0	19.604	41.161	61.666	107.177
c) trattamento di fine rapporto	0	4.368	9.171	13.740	23.880
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	0	749	1.572	2.355	4.094
10) Ammortamento e svalutazioni	37.600	98.800	104.000	104.000	104.000
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	30.600	91.800	91.800	91.800	91.800
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	7.000	7.000	12.200	12.200	12.200
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	88.022	-492.247	-208.043	-353.684
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	1.575	4.200	17.160	26.400	26.400
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)	-47.775	-25.305	504.690	4.614.601	9.398.440
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-4.220	-4.630	-3.459	-2.253	-1.009
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	4.220	4.630	3.459	2.253	1.009
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)	-51.995	-29.935	501.231	4.612.349	9.397.431
22) Imposte sul reddito di esercizio	0	2.141	127.447	1.297.879	2.641.275
Utile (perdita) dell'esercizio	-51.995	-32.075	373.783	3.314.470	6.756.156

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

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	2025	2026	2027	2028	2029	S.P. 2024
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0	0	0	0	0
Versamenti di capitale sociale effettuati nell'anno	100.000	250.000	0	0	0	
B) IMMOBILIZZAZIONI						
I. IMMATERIALI	153.000	459.000	459.000	459.000	459.000	0
- (Ammortamenti)	30.600	122.400	214.200	306.000	397.800	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni immateriali	122.400	336.600	244.800	153.000	61.200	0
II. MATERIALI	23.000	38.000	68.000	68.000	68.000	0
- (Ammortamenti)	7.000	14.000	26.200	38.400	50.600	0
- (Svalutazioni)	0	0	0	0	0	0
Valore netto immobilizzazioni materiali	16.000	24.000	41.800	29.600	17.400	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	138.400	360.600	286.600	182.600	78.600	0
C) Attivo circolante						
I. Rimanenze	0	-64.016	293.982	445.286	702.511	0
II. Crediti						
- entro 12 mesi	20.000	12.000	4.000	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	20.000	12.000	4.000	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	103.056	130.840	9.653	2.818.831	7.011.909	0
Totale attivo circolante	123.056	78.824	307.634	3.264.117	7.714.419	0
D) Ratei e risconti attivi	0	0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO	261.456	439.424	594.234	3.446.717	7.793.019	**0**
STATO PATRIMONIALE PASSIVO						
A) Patrimonio netto						
I. Capitale	100.000	350.000	350.000	350.000	350.000	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	8.399	115.741	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	-51.995	-143.154	16.422	2.055.916	0
IX. Utile (perdita) d'esercizio	-51.995	-91.159	167.975	2.146.836	4.458.739	0
Totale patrimonio netto	48.005	206.846	374.821	2.521.657	6.980.396	0
B) Fondi per rischi e oneri	0	0	0	0	0	0
C) Trattamento fine rapporto di lavoro subordinato	0	4.368	13.539	27.279	51.159	0
D) Debiti						
- entro 12 mesi	40.070	64.494	103.031	857.054	751.464	0
- oltre 12 mesi	133.381	93.715	52.843	10.728	0	0
Totale debiti	173.451	158.210	155.875	867.781	751.464	0
E) Ratei e risconti passivi	40.000	70.000	50.000	30.000	10.000	0
TOTALE PASSIVO	261.456	439.424	594.234	3.446.717	7.793.019	**0**

VARIAZIONI % SCENARIO OTTIMISTICO

Variazione spese per investimenti	*0%*
Variazione prezzi di vendita	*0%*
Variazione provvigioni di vendita	*0%*
Variazione costi di acquisto	*0%*
Var. volumi di acquisto/produzione	*-20%*
Variazione costi variabili	*0%*
Variazione volumi di vendita	*-20%*
Variazione costi fissi	*0%*
Variazione costi del personale	*0%*

INDICATORI SCENARIO OTTIMISTICO

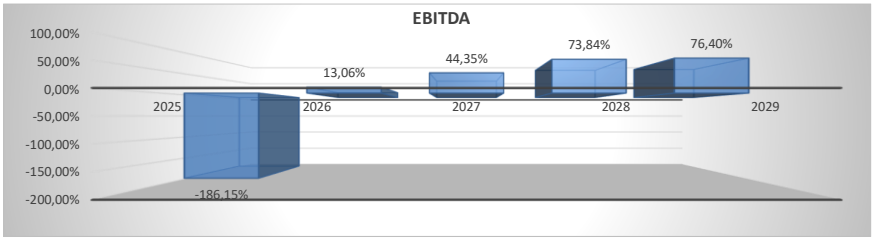
	2025	2026	2027	2028	2029
Utile d'esercizio	-51.995	-91.159	195.402	2.992.884	6.211.000
Saldo liquidità	103.056	130.840	9.653	2.818.831	7.011.909
Fatturato di pareggio	#DIV/0!	314.004	582.540	688.426	952.174
Fatturato complessivo	0	198.000	819.200	4.297.600	8.424.000

Conto economico previsionale – scenario pessimistico

	2025	2026	2027	2028	2029
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	10.000	218.000	839.200	4.317.600	8.444.000
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	0	198.000	819.200	4.297.600	8.424.000
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)	10.000	20.000	20.000	20.000	20.000
B) COSTI DELLA PRODUZIONE	57.775	304.529	640.339	1.322.464	2.231.991
6) Per materie prime	0	2.275	480.345	796.435	1.491.506
7) Per servizi	18.600	42.917	148.994	202.530	308.581
8) Per godimento di beni di terzi	0	0	54.000	54.000	54.000
9) Per il personale	0	92.321	193.838	290.402	504.728
a) salari e stipendi	0	67.600	141.934	212.641	369.577
b) oneri sociali	0	19.604	41.161	61.666	107.177
c) trattamento di fine rapporto	0	4.368	9.171	13.740	23.880
d) trattamento di quiescenza e simili	0	0	0	0	0
e) altri costi	0	749	1.572	2.355	4.094
10) Ammortamento e svalutazioni	37.600	98.800	104.000	104.000	104.000
a) ammortamento immobilizzazioni immateriali	30.600	91.800	91.800	91.800	91.800
b) ammortamento immobilizzazioni materiali	7.000	7.000	12.200	12.200	12.200
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	64.016	-357.998	-151.304	-257.225
12) Accantonamento per rischi	0	0	0	0	0
13) Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
14) Oneri diversi di gestione	1.575	4.200	17.160	26.400	26.400
Ratei passivi e risconti attivi	0	0	0	0	0
A-B (Differenza tra valore e costi della produzione)	-47.775	-86.529	198.861	2.995.136	6.212.009
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	-4.220	-4.630	-3.459	-2.253	-1.009
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	4.220	4.630	3.459	2.253	1.009
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)	-51.995	-91.159	195.402	2.992.884	6.211.000
22) Imposte sul reddito di esercizio	0	0	27.427	846.048	1.752.261
Utile (perdita) dell'esercizio	-51.995	-91.159	167.975	2.146.836	4.458.739

6.7.4 La redditività aziendale

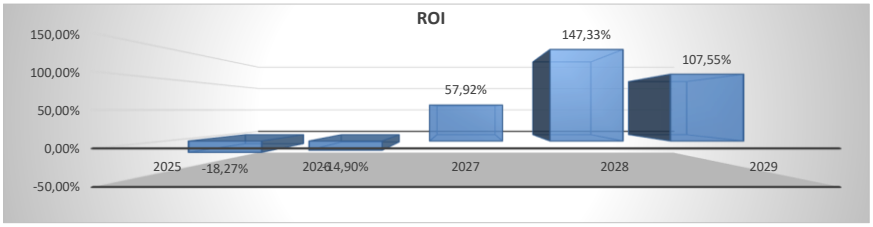
Sulla base di alcuni indici di bilancio valutiamo la redditività aziendale.
Come primo passo esaminiamo il risultato della gestione caratteristica o risultato operativo e lo facciamo attraverso l'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) che rappresenta l'utile prima degli ... scarica qui la versione completa.



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.



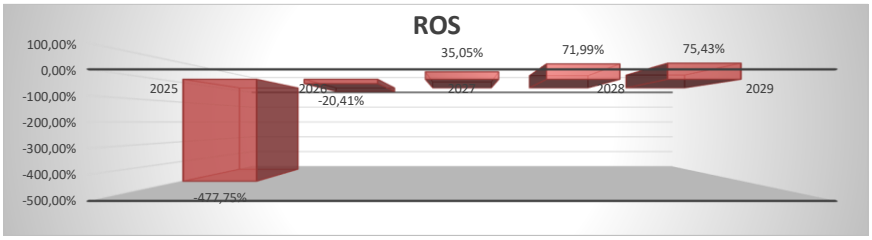
RISULTATI

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:

2025	2026	2027	2028	2029
2,43%	2,78%	1,87%	0,34%	0,09%

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 ... scarica qui la versione completa.

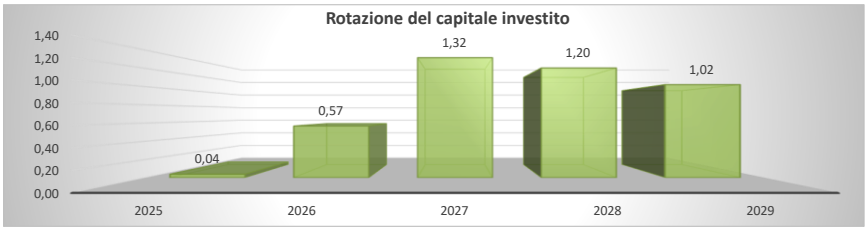
Il ROI dipende da altre due grandezze: il ROS (redditività delle vendite) e la "Rotazione del capitale investito". Al migliorare di questi due indici migliorerà la redditività aziendale.



RISULTATI

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

Il ROS rappresenta la rimunerativitá 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 ... scarica qui la versione completa.

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

Conclusioni finali del business plan di Fido drone

In conclusione, questo business plan ha esposto in modo approfondito la visione strategica, le capacità operative e le prospettive finanziarie di Fido drone, delineando un percorso chiaro verso il raggiungimento di una posizione di leadership nel mercato dei droni. La nostra impresa ha dimostrato di possedere una combinazione solida di innovazione tecnologica, qualità di prodotto e strategia di marketing agile, che ci consente di affrontare con fiducia le sfide di un mercato in rapida evoluzione.

L'analisi di mercato ha evidenziato un ambiente favorevole con un crescente interesse verso l'utilizzo di droni in vari settori, sia professionali che ricreativi. Il piano operativo ha rivelato la nostra capacità di bilanciare efficacemente le competenze interne con partnership esterne strategiche, ottimizzando i processi produttivi e la catena di approvvigionamento. Il nostro impegno nei confronti dell'innovazione e della sostenibilità ci ha permesso di non solo anticipare i trend tecnologici ma anche di adottare pratiche aziendali responsabili.

Il piano economico e finanziario, supportato da un solido DSCR, conferma la nostra capacità di gestire gli obblighi finanziari e di supportare la crescita aziendale. Le proiezioni dei flussi di cassa e i bilanci previsionali evidenziano la stabilità finanziaria e il potenziale di redditività di Fido drone.

Le strategie sviluppate, l'analisi SWOT e TOWS, e il business model canvas hanno fornito una mappa stradale dettagliata per la nostra crescita. L'attenta gestione dei costi fissi e variabili, insieme a un piano di investimenti ben strutturato, assicura che la nostra base finanziaria sia solida e ci permette di perseguire opportunità di espansione con determinazione.

Infine, i nostri punti di forza interni, combinati con le opportunità esterne che abbiamo identificato, ci collocano in una posizione di vantaggio per sfruttare il potenziale del mercato. Siamo pronti ad affrontare le sfide e capitalizzare le opportunità che il futuro ci riserva. Con una pianificazione strategica e una ... scarica qui la versione completa.

Questo business plan non è solo un documento guida per la nostra traiettoria aziendale ma anche una dichiarazione della nostra ambizione e del nostro impegno a diventare un leader nel settore dei droni, a beneficio dei nostri clienti, dipendenti e partner strategici.