



Modello di Piano Aziendale

Preparati al successo con questa guida



Sia che tu stia avviando un'attività o stia redigendo un piano per definire gli obiettivi della tua azienda attuale, è importante stabilire chiaramente l'ambito di tutti gli aspetti dell'impresa: dalla missione, al target dei clienti, alle finanze e oltre.

All'inizio, può essere allettante pensare a un piano aziendale semplicemente con il nome della tua azienda e una descrizione del tuo prodotto o servizio: in realtà, la pianificazione di un'impresa implica il dover riflettere su molti più dettagli.

In questo modello e elenco di controllo del tuo Business Plan, ti guideremo attraverso le fasi di stesura delle descrizioni di società e prodotti, dell'impostazione degli obiettivi e dei piani di vendita e marketing, attraverso la logistica legale e finanziaria.

Costruire un piano di business che funzioni

Un piano aziendale è costituito dalle descrizioni di alto livello della tua azienda, struttura operativa, prodotti, obiettivi e altri fattori essenziali che devi considerare per vendere i tuoi prodotti o servizi. Questo modello guida l'utente attraverso i componenti chiave di un piano aziendale.

Per prima cosa progetterai una copertina che includa il nome, le informazioni di base e il logo della tua attività. Da lì, ti guideremo attraverso tutti i dettagli cruciali e le procedure operative che bisogna definire prima di avviare un'attività, dalla costruzione della linea di prodotti, alla pianificazione di una strategia di marketing fino alla realizzazione di progetti finanziari.

La tua copertina mostra informazioni di alto livello sulla tua attività. Includi il nome della tua azienda, il logo, l'indirizzo e le informazioni del fondatore.

Suggerimento Pro: le copertine di carta bianca insipide sono ormai superate. Invece, fai risaltare la tua attività con una copertina con il tuo marchio. Usa il tuo logo, i colori e le immagini del tuo brand ecc. per mostrare visivamente chi è e cosa fa la tua attività.

Esempio



Ristorante

**Rilassati e goditi il pranzo
con la vista panoramica!**

Piano Aziendale | Settembre 2019

Prova tu!

Piano Aziendale

Inserisci Nome attività



Inserisci Slogan

Piano Aziendale | Settembre 2019

Descrizione dell'attività

La sezione della descrizione dell'attività commerciale è il luogo dedicato alla storia della tua attività.

Quali prodotti e servizi offrirà la tua azienda e chi è il tuo pubblico di riferimento?

Descrivi qual è la tua attività, come risolve i problemi per il tuo cliente target e cosa differenzia la tua offerta di prodotti dalla concorrenza.

Descrizione dell'azienda

Mentre la descrizione della tua attività descrive il motivo per cui l'hai avviata e quale valore porti ai tuoi clienti, la descrizione della tua azienda dovrebbe riassumere il funzionamento interno della struttura. Impostare un piano per la struttura operativa ti aiuterà a rimanere organizzato e pronto alla scalata, per crescere dal primo giorno.

Come sarà organizzata la tua azienda?

Fornisci una panoramica della tua azienda. Chi sono i dipendenti chiave? Come sarà strutturata la tua organizzazione? Quali sono i suoi valori fondamentali?

Qual è la tua missione?

Ogni azienda ha bisogno di una chiara missione, un obiettivo per guidare il successo nel tempo. Pensa ai tuoi futuri dipendenti. Cosa vuoi che pensino dell'azienda per cui lavorano e per quali valori fondamentali vuoi che lavorino?

Chi?

Chi è il tuo pubblico di riferimento? Qual è il loro background? Che lavoro fanno? Con quali responsabilità? Hai tutte le informazioni demografiche?

Perché?

Perché sono interessati al tuo prodotto? Quali sono le maggiori sfide e gli obiettivi del tuo acquirente? Cosa puoi fare per aiutarli a risolvere quelle sfide?

Che cosa?

Qual è il tono che vuoi usare per dare al tuo acquirente un'idea chiara di come il tuo prodotto o servizio aiuti a risolvere le sue sfide?

Linea di prodotti e servizi

La linea di prodotti e servizi è una descrizione essenziale di tutti i prodotti, le opzioni e i servizi che i piani aziendali vendono. Ad esempio, se vendi servizi, la tua “linea di servizi” fornirebbe i dettagli sui servizi che intendi offrire e i diversi prezzi dei singoli servizi.

Descrivi in dettaglio il tuo prodotto o la tua linea di servizio.

Ad esempio, se aprirai un salone o una spa, questa sezione descriverà in dettaglio quali opzioni per i capelli, spa e trattamento metterai a disposizione dei tuoi clienti.

Descrivi il tuo modello di prezzo.

Cosa addebiterai e come verrai pagato? Hai bisogno di aiuto per determinare quale dovrebbe essere il tuo modello di prezzo?

Quali sono i vantaggi competitivi del tuo prodotto rispetto ai tuoi concorrenti?

Cosa rende il tuo prodotto più prezioso o degno dei soldi dei tuoi clienti rispetto ai prodotti della concorrenza? Concentrati su ciò che rende prezioso il tuo prodotto per il tuo cliente target piuttosto che abbattere il prodotto della concorrenza.

Marketing e Vendite

Quando si tratta di pianificare un business, è essenziale capire come sbarcherai sul mercato e venderai i tuoi prodotti e servizi. Ad esempio, assumerai rappresentanti di vendita per contattare potenziali acquirenti? Investirai nel marketing inbound per alimentare i lead inbound? Il tuo modello di marketing e di vendita potrebbe cambiare nel tempo, ma è importante avere un piano per quando inizi. Dai un'occhiata a questa guida su quiple.com.

Fornisci una panoramica del tuo piano di marketing.

Quali sono i tuoi principali canali di acquisizione clienti (ad es. Marketing sui motori di ricerca, marketing di eventi, blog, co-marketing, a pagamento, ecc.) e a quali progetti darai la priorità quest'anno?

Qual è il tuo piano di crescita per il prossimo anno?

A quale percentuale di traffico mese dopo mese stai mirando per il sito web della tua azienda? Quanti clienti prevedi di avere il prossimo mese, tra sei mesi e entro un anno? Assumerai più persone per aiutarti a ridimensionare la tua attività o hai un altro piano? Desideri aiuto nella definizione degli obiettivi per i tuoi processi di marketing e vendita? Possiamo aiutarti.

Considerazioni legali

La struttura legale della tua attività determinerà cosa devi fare per registrarti presso il governo, come sarai tassato, quali rischi dovrai assumere e così via.

Che tipo di struttura legale sarà la tua azienda?

Che tipo di struttura legale sarà la tua azienda?

Quali aspetti legali deve tenere in considerazione la tua azienda per le sue principali procedure operative?

Ad esempio, se stai aprendo un ristorante che serve alcolici, quali permessi hai già o dovrai acquisire? Compila tutte le informazioni pertinenti di seguito. Esempi di considerazioni legali potrebbero includere: registrazioni governative, permessi, codici sanitari, requisiti assicurativi e leggi sulla zonizzazione.

Proiezioni finanziarie

Le tue proiezioni finanziarie per l'anno sono una parte vitale della pianificazione di un'impresa. Ti aiutano a determinare quanto reddito ed equità hai, di quanto hai bisogno e come valutare il tuo successo finanziario per l'anno in corso.

Di quali finanziamenti avrai bisogno per rendere la tua azienda un successo quest'anno?

Raccoglierai finanziamenti in serie? Lavorerai con un budget d'avvio? Stipulerai un prestito per le piccole imprese? Hai denaro disponibile per supportare l'avvio della tua attività senza finanziamenti esterni?

Qual è il tuo profitto stimato per quest'anno?

Calcola quanto ti aspetti dalle vendite quest'anno e i costi totali che pensi di affrontare per raggiungere il tuo obiettivo di vendita. Quindi, calcola il profitto sottraendo i costi previsti dalle presunte entrate.

Cosa renderà la tua azienda un successo quest'anno? Quanti clienti o quanti profitti dovrai ottenere per misurare il tuo successo?

Cosa renderà la tua azienda un successo quest'anno?
Quanti clienti o quanti profitti dovrai ottenere per misurare il tuo successo?

Quali sono gli ostacoli e/o le sfide principali che la tua azienda deve affrontare quest'anno? Come affronterai queste sfide e dove speri di essere tra un anno?

Quali sono gli ostacoli e/o le sfide principali che la tua azienda deve affrontare quest'anno? Come affronterai queste sfide e dove speri di essere tra un anno?

**Risorse aggiuntive per
aiutarti a pianificare la
tua attività**

È impossibile conoscere tutto ciò che dovresti sapere quando hai appena avviato un'attività. Ecco perché qualsiasi imprenditore di successo deve sempre proattivamente apprendere ed incoraggiare anche i propri dipendenti ad acquisire esperienza.

Risorse Marketing di Quiple

Quando si avvia un'attività, è utile disporre di una serie di strumenti che consentono di impostare, creare, gestire, creare report e crescere. Fortunatamente, Quiple è qui per aiutarti.

Provalo adesso!

Con Quiple hai il pieno controllo sulle performance digitali del cliente grazie a un'efficace piattaforma!

