

## COME FONDARE UNA START-UP

### **Business plan e Financial plan.**

Il business plan è un documento economico-finanziario molto importante nell'ambito della ricerca di finanziamenti. Spesso infatti viene richiesto dagli investitori che vogliono analizzare in profondità la strategia e il piano di azione della start up. Strutturare un business plan in modo completo richiede risorse e impegno, ma è essenziale se ti vuoi avvicinare ai venture capital, per esempio, o per attirare nuovi partner commerciali.

Questo documento è composto da 11 parti:

- Pagina introduttiva: comprende logo, nome della start up e modi per contattarla;
- Executive Summary: ovvero un riassunto del Business plan per dare un'idea generale di quello che gli investitori andranno a leggere;
- L'azienda: cosa realizza la startup, la sua mission e i bisogni di mercato a cui risponde;
- Prodotto e tecnologia: bisogna spiegare in cosa si differenzia il prodotto da quello dei concorrenti e come si immagina la sua evoluzione nel futuro;
- Analisi del cliente e del problema: bisogna convincere gli investitori che ci sono clienti per il proprio prodotto, descrivere le caratteristiche demografiche e socio comportamentali e descrivere il problema che si risolve con il prodotto offerto;
- Mercato e concorrenza: è necessario definire il target di mercato, il trend di quest'ultimo e la quota di mercato che si prevede di conquistare. Inoltre, è utile analizzare la concorrenza per evidenziare i punti di forza rispetto ad essa;
- SWOT Analysis: utile per definire punti di forza e di debolezza rispetto alla concorrenza, le opportunità e le minacce del progetto;
- Piano di marketing: che descrive il posizionamento del prodotto sul mercato, la politica di prezzo, i canali distributivi e pubblicitari utilizzati;
- Roadmap: cioè una descrizione dettagliata dei prossimi step operativi
- Team: all'interno del quale è importante definire il ruolo e le competenze di ogni membro. Dimostrare di avere persone valide all'interno del progetto è un vantaggio enorme;
- Piano economico-finanziario: ovvero il Financial Plan.

Quest'ultima parte del business plan è utile per prevedere tutti i costi, ricavi e flussi di cassa della start up nei prossimi anni. Si tratta ovviamente di una previsione, ma comunque estremamente importante per avere un'idea sulle disponibilità economiche future e sulle capacità di guadagno. Inoltre è un passaggio fondamentale per definire le nuove strategie.

Per creare il piano finanziario bisogna sviluppare un report dettagliato dei flussi di cassa, ovvero definire il Cash Flow Statement. Gli indicatori più importanti sono:

- FCFF (Free Cash Flow to the Firm): capacità di generare flussi di cassa verso la startup;
- FCFE (Free cash flow to equity): capacità di generare flussi di cassa per ripagare i debiti;
- Net Cashflow: saldo finanziario netto alla fine del periodo scelto;
- Cumulated Cash Flow: saldo bancario alla fine del periodo scelto.

Una volta definite le entrate e le uscite bisogna stabilire gli obiettivi finanziari della start up, il primo tra questi è quello di disporre di un fondo in caso di crisi finanziaria. Definire obiettivi specifici permette di seguire in modo coerente il piano finanziario e capire di quante risorse si ha bisogno.

Un altro aspetto importante è quello di stimare i ricavi di vendita, in base alla grandezza del mercato aggredito e in base al prezzo e ai volumi attesi. La grandezza del mercato si può calcolare con il metodo Tam, Sam, Som.

Con rispetto al piano finanziario, ovviamente, oltre ai ricavi, è necessario stimare anche i costi da sostenere. Si parla di costi di produzione, vendita, promozione, distribuzione, spese amministrative e generali, spese per le risorse umane ecc.

Un'altra parte sostanziale del financial plan è il piano di investimenti, che permette di stabilire gli obiettivi futuri e decidere la somma necessaria per portarli avanti, da inserire poi nel pitch per gli investitori e per definire le operazioni di ammortamento.

Ultimo step è quello di redigere il Conto economico, che permette di trovare il risultato economico d'esercizio previsionale.

Infine, da notare è il fatto che il piano finanziario è un documento che va aggiornato frequentemente, per tenere conto dei nuovi traguardi raggiunti e nei nuovi obiettivi prefissati. Permette di rendersi conto se la direzione intrapresa è quella giusta.

Per quanto riguarda la forma del business plan, ci sono alcune semplici regole da rispettare:

- essere concisi, perché un documento breve e conciso è più facile che venga letto e sarà più facile aggiornarlo.
- pensare al pubblico al quale è destinato. Bisogna far comprendere i benefici e le potenzialità del progetto; quindi, il consiglio è quello di evitare di usare un linguaggio troppo complesso e tecnico.