



F.A.S.I.
**«Formazione Autoimprenditoria e Start up per
 Immigrati regolari»**

Asse 4 Azione 4.1.1.A (PON LEGALITA' 2014-2020)
CUP E55J18000010006

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up di una nuova Impresa – 32 ore



1

| ARTICOLAZIONE E DURATA - «IN PRESENZA» | | | | | |
|--|-------|--|-----------|-----------|-----------|
| AREA FORMATIVA | N. UD | TITOLO UD | Ore | | |
| | | | Tot. | Teoria | Pratica |
| Educazione civica | 1 | Fondamenti di Educazione Civica | 4 | 4 | 0 |
| | 2 | L'uso della lingua italiana nelle relazioni sociali e nel lavoro | 4 | 0 | 4 |
| Economia aziendale | 3 | Il Sistema Impresa ed il Sistema Mercato | 3 | 3 | 0 |
| | 4 | Elementi di Organizzazione Aziendale | 1 | 1 | 0 |
| Autoimprenditorialità & Start Up di Impresa | 5 | Autoimprenditorialità, Autoimpiego e Lavoro autonomo | 4 | 4 | 0 |
| | 6 | Pianificazione, progettazione e start up di una nuova Impresa | 32 | 24 | 8 |
| | 7 | Fiscalità di Impresa | 2 | 2 | 0 |
| | 8 | Aspetti previdenziali e assicurativi di Impresa | 2 | 2 | 0 |
| Marketing | 9 | Fondamenti di Marketing | 4 | 4 | 0 |
| Manageriale | 10 | Le Soft Skills dell'Imprenditore | 4 | 3 | 1 |
| Risorse Umane | 11 | Elementi di gestione e amministrazione del personale | 2 | 2 | 0 |
| Sicurezza sul lavoro | 12 | Sicurezza sui luoghi di lavoro | 2 | 2 | 0 |
| Credito & Finanza | 13 | Il sistema degli Intermediari finanziari | 2 | 1 | 1 |
| | 14 | I finanziamenti per lo Start up di Impresa | 2 | 2 | 0 |
| | 15 | Il Microcredito, l'E.N.M. ed il suo Modello di erogazione | 12 | 10 | 2 |
| Totale | | | 80 | 64 | 16 |

2

| ARTICOLAZIONE E DURATA - « A DISTANZA » | | | | | |
|---|-------|--|------|--------|---------|
| AREA FORMATIVA | N. UD | TITOLO UD | Ore | | |
| | | | Tot. | Teoria | Pratico |
| Educazione civica | 1 | Fondamenti di Educazione Civica | 4 | 4 | 0 |
| | 2 | L'uso della lingua italiana nelle relazioni sociali e nel lavoro | 4 | 4 | 0 |
| | 3 | Il Sistema Impresa ed il Sistema Mercato | 3 | 3 | 0 |
| Economia aziendale | 4 | Elementi di Organizzazione Aziendale | 1 | 1 | 0 |
| | 5 | Autoimprenditorialità, Autoimpiego e Lavoro autonomo | 4 | 4 | 0 |
| Autoimprenditorialità & Start Up di Impresa | 6 | Pianificazione, progettazione e start up di una nuova Impresa | 32 | 32 | 0 |
| | 7 | Fiscalità di Impresa | 2 | 2 | 0 |
| | 8 | Aspetti previdenziali e assicurativi di Impresa | 2 | 2 | 0 |
| Marketing | 9 | Fondamenti di Marketing | 4 | 4 | 0 |
| Manageriale | 10 | Le Soft Skills dell'Imprenditore | 4 | 4 | 0 |
| Risorse Umane | 11 | Elementi di gestione e amministrazione del personale | 2 | 2 | 0 |
| Sicurezza sul lavoro | 12 | Sicurezza sui luoghi di lavoro | 2 | 2 | 0 |
| Credito & Finanza | 13 | Il sistema degli Intermediari finanziari | 2 | 2 | 0 |
| | 14 | I finanziamenti per lo Start up di Impresa | 2 | 2 | 0 |
| | 15 | Il Microcredito, l'E.N.M. ed il suo Modello di erogazione | 12 | 12 | 0 |
| Totale | | | 80 | 80 | 0 |

3

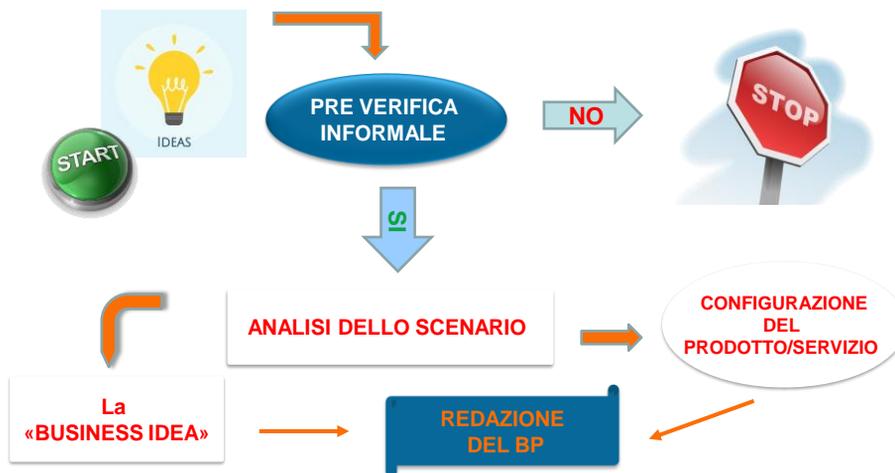


4

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



Percorso logico di creazione di una nuova impresa



5

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



RIENTRA NELL'APPROCCIO DENOMINATO "BUSINESS DESIGN"

È UTILIZZATO DA PIÙ DI 8.000 TRA CONSULENTI E IMPRENDITORI

È INSEGNATO IN CORSI SPECIFICI ALLA STANFORD E BERKLEY UNIVERSITY

È ENTRATO NEI PROGRAMMI DI FORMAZIONE DELLE MIGLIORI BUSINESS SCHOOL DEL MONDO

È UTILIZZATO QUOTIDIANAMENTE DA AZIENDE DI PRIMISSIMO PIANO

| | | | | |
|---|---|---|---|-------------------------|
| Con chi collabori ? (Partner fondamentali) | Che cosa fai ? (Attività fondamentali) | In che modo sei utile ? (Valore fornito) | Come ti relazioni ? (Rapporti con i clienti) | Chi vuoi ? (Clienti) |
| | Chi sei, e su cosa puoi contare ? (Risorse fondamentali) | | Tramite cosa ti fai conoscere, e tramite quali canali servizi? (Canali di contatto) | |
| Che cosa ti costa ? (Costi) | | Che cosa ne ricavi ? (Ricavi e guadagni) | | |

IL BMC (Business Model Canvas)

6

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



E' UNO STRUMENTO
ATTRAVERSO IL QUALE È
POSSIBILE
IDEARE E INNOVARE
IL PROPRIO BUSINESS



RAPPRESENTA IL MODO
IN CUI
UN'AZIENDA
CREA, DISTRIBUISCE,
CATTURA VALORE

| | | | | |
|---|---|---|--|---------------------------|
| Con chi collabori ? (Partner fondamentali) | Che cosa fai ? (Azioni fondamentali) | In che modo sei utile ? (Valore fornito) | Come ti relazioni ? (Rapporti con i clienti) | Chi sono i ? (Clienti) |
| | Chi sei, e su cosa puoi contare ? (Risorse fondamentali) | | Tramite cosa ti fai conoscere, e tramite cosa fornisci servizi? (Canali di contatto) | |
| Che cosa ti investi ? (Costi) | | Che cosa ne ricavi ? (Ricavi e guadagni) | | |

È COSTRUITO SULLA LOGICA DEL
VISUAL THINKING E CONSENTE
DI CONDIVIDERE CONCETTI COMPLESSI
IN MANIERA SEMPLICE

7

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



COMPLETEZZA
 può rappresentare
 efficacemente tutte le
 componenti e le dinamiche
 di un progetto di business

LINGUAGGIO VISUALE
 strumento capace di
 ridurre la complessità, le
 incomprensioni e gli
 errori

| | | | | |
|---|---|---|--|---------------------------|
| Con chi collabori ? (Partner fondamentali) | Che cosa fai ? (Azioni fondamentali) | In che modo sei utile ? (Valore fornito) | Come ti relazioni ? (Rapporti con i clienti) | Chi sono i ? (Clienti) |
| | Chi sei, e su cosa puoi contare ? (Risorse fondamentali) | | Tramite cosa ti fai conoscere, e tramite cosa fornisci servizi? (Canali di contatto) | |
| Che cosa ti investi ? (Costi) | | Che cosa ne ricavi ? (Ricavi e guadagni) | | |

SOLUTION ORIENTED
 aiuta concretamente
 a trasformare un'idea in un
 progetto realizzabile;

FAVORISCE IL LAVORO
DI GRUPPO
 maggiore coinvolgimento
 dei membri e una riduzione
 dei conflitti

8

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



COSA TI SERVE ?



... E TANTE BUONE IDEE !!

9

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



Output

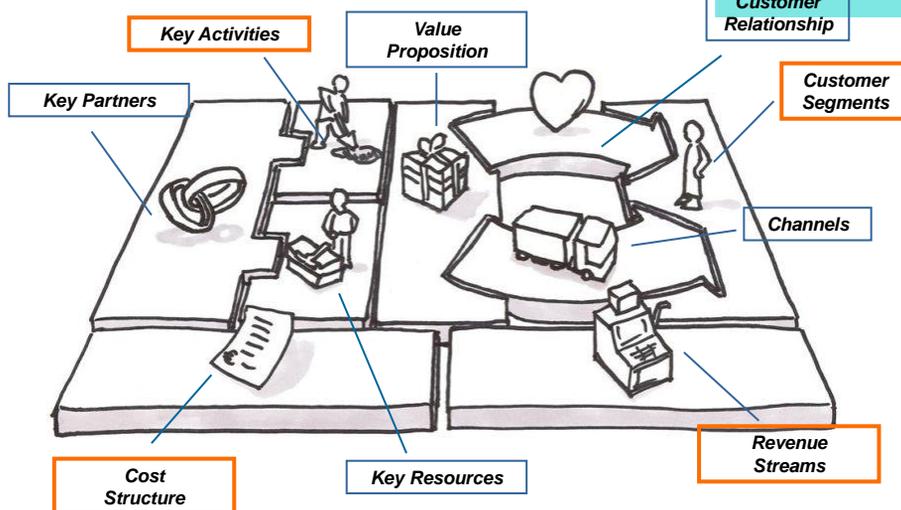
| | | | | |
|---|---|--|---|----------------------------------|
| <p>Con chi collabori ? (Partner fondamentali)</p> | <p>Che cosa fai ? (Azioni fondamentali)</p> | <p>In che modo sei utile ? (Valore fornito)</p> | <p>Come ti relazioni ? (Rapporti con i clienti)</p> | <p>Chi aiuti ? (Clienti)</p> |
| | | | | |
| <p>Chi sei, e su cosa puoi contare ? (Risorse fondamentali)</p> | | <p>Tramite cosa ti fai conoscere, e tramite cosa fornisci servizi ? (Canali di contatto)</p> | | |
| <p>Che cosa ci investi ? (Costi)</p> | | <p>Che cosa ne ricavi ? (Ricavi e guadagni)</p> | | |
| | | | | |

10

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



I NOVE ELEMENTI COSTITUTIVI



11

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



I NOVE ELEMENTI COSTITUTIVI: LA VALUE PROPOSITION



LA PROPOSTA DI VALORE

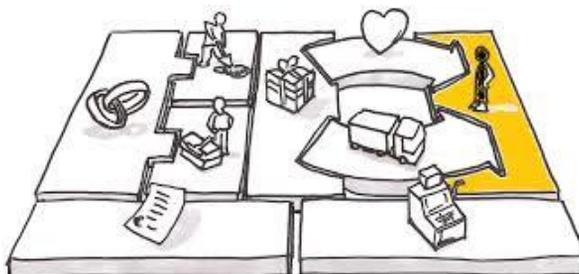
OSSIA I PRODOTTI E/O SERVIZI CHE L'AZIENDA OFFRE O VORRÀ
OFFRIRE

12

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



I NOVE ELEMENTI COSTITUTIVI: CUSTOMER SEGMENTS



I SEGMENTI DI CLIENTI

ai quali l'azienda vuole rivolgersi

13

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



I NOVE ELEMENTI COSTITUTIVI: CUSTOMER RELATIONSHIP



LE RELAZIONI

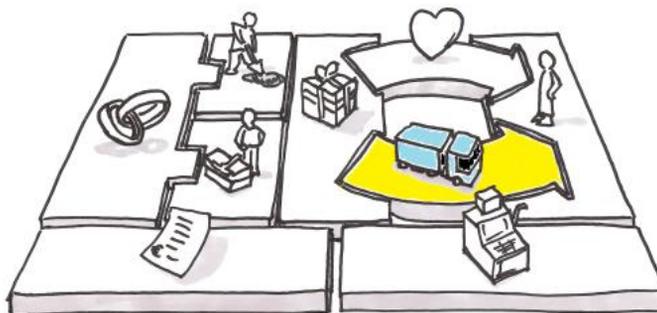
che si instaurano **con i clienti**

14

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



I NOVE ELEMENTI COSTITUTIVI: CHANNELS



I CANALI

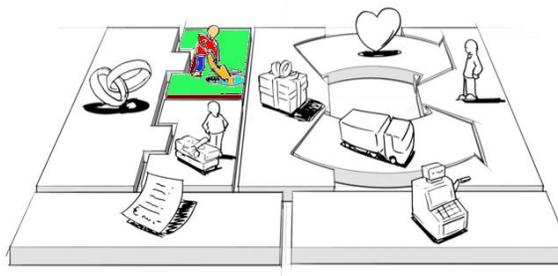
di contatto con i clienti e di distribuzione

15

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



I NOVE ELEMENTI COSTITUTIVI: KEY ACTIVITIES



LE ATTIVITÀ CHIAVE

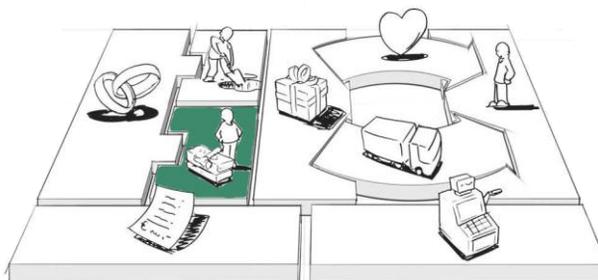
che servono per rendere funzionante il modello di
business aziendale

16

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



I NOVE ELEMENTI COSTITUTIVI: KEY RESOURCES



LE RISORSE CHIAVE

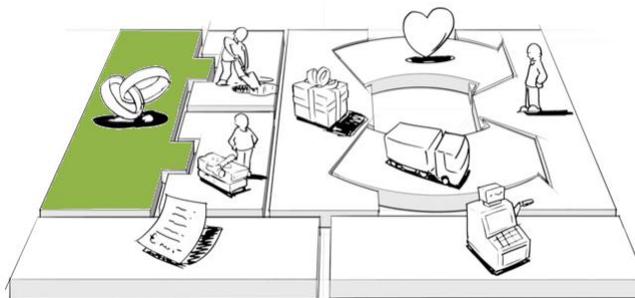
necessarie perché l'azienda funzioni correttamente

17

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



I NOVE ELEMENTI COSTITUTIVI: KEY PARTNERS



I PARTNER CHIAVE

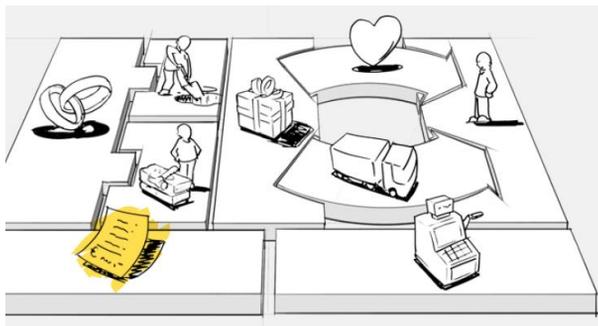
con cui l'impresa dovrà stringere alleanze

18

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



I NOVE ELEMENTI COSTITUTIVI: COST STRUCTURE



I COSTI DI STRUTTURA

che l'azienda dovrà sostenere

19

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



I NOVE ELEMENTI COSTITUTIVI: REVENUE STREAMS



IL FLUSSO DI INCASSI

generato dalla vendita dei prodotti e/o servizi;

20

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



OUTPUT

21

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



DAL BMC AL BP

Il **BUSINESS PLAN** rappresenta lo strumento essenziale per presentare e pianificare in modo organico, strutturato ed efficace, il **PROGETTO DI BUSINESS** che si intende realizzare

Sintetizza le caratteristiche produttive, commerciali ed operative dell'iniziativa che si intende avviare

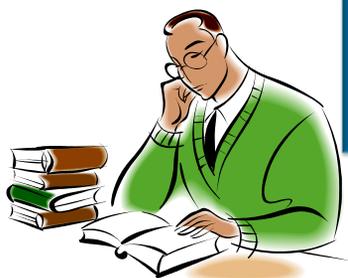
Consente di descrivere efficacemente i risultati della sua possibile implementazione

Consente di verificare la fattibilità economico-finanziaria dell'Iniziativa che si intende avviare



22

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore

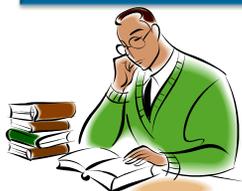


Obiettivo principale di un **BUSINESS PLAN**
è dimostrare che il progetto di Impresa sia
CONCRETAMENTE REALIZZABILE
e possa generare **REDDITO** sufficiente a
remunerare gli investimenti effettuati

FATTIBILITÀ

23

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



**Quando si utilizza il
Business Plan**

**NUOVE IMPRESE
IN "START UP"**



Pianificazione dell'avvio
dell'attività

Ricerca di finanziamenti

Strumento di
coinvolgimento

**IMPRESE GIÀ
ESISTENTI**



Diversificazione

Ampliamento

Ristrutturazioni

Operazioni straordinarie

Strumento di
ricerca di
**vantaggio
competitivo**

24

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



STRUTTURA DEL BUSINESS PLAN



una sezione **“INTRODUTTIVA”** che descrive l’idea imprenditoriale, la genesi dell’idea e i soci promotori dell’iniziativa



25

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



STRUTTURA DEL BUSINESS PLAN



una sezione **“TECNICO -OPERATIVA”** che analizza la fattibilità dell’idea imprenditoriale sul mercato e l’organizzazione dell’attività



26

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



STRUTTURA DEL BUSINESS PLAN



una sezione **“QUANTITATIVO - MONETARIA”**
che sviluppa le previsioni economico-finanziarie
dell'impresa



27

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



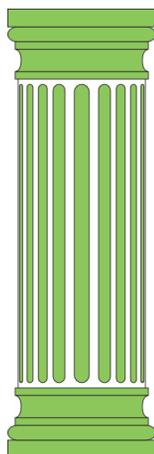
Al termine di questo processo di analisi e ricerca,
l'Imprenditore sarà in grado di affacciarsi sul mercato
con un ragionevole grado di certezza sulla potenzialità
dell'idea e sulla realizzabilità del progetto, avendo
identificate le principali azioni che saranno intraprese
nel primo triennio di vita dell'Impresa

28

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



**ELEMENTI DELLA FORMULA
IMPRENDITORIALE**



29

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



L'IMPRENDITORE ED IL SUO BACKGROUND

**VALUTAZIONE DEL PROFILO SOGGETTIVO
DELL'IMPRENDITORE**



**STUDI,
FORMAZIONE**

**ESPERIENZE
PROFESSIONALI**

**ALTRE
COMPETENZE**

**ABILITÀ
ATTITUDINI**

30

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



L'IMPRENDITORE ED IL SUO BACKGROUND

VALUTAZIONE DEL PROFILO SOGGETTIVO DELL'IMPRENDITORE



31

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



la scelta della **LOCALIZZAZIONE** di una nuova iniziativa viene compiuta sulla base delle proprie risorse e delle offerte disponibili localmente ed in rapporto al tipo di attività da esercitare e del suo mercato, nonché delle politiche distributive da attuare

32

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



questa scelta è particolarmente importante per le imprese commerciali e di servizi perché le loro potenzialità di vendita dipendono dal bacino d'utenza che le circonda e la **LOCALIZZAZIONE** influenza l'**IMMAGINE**

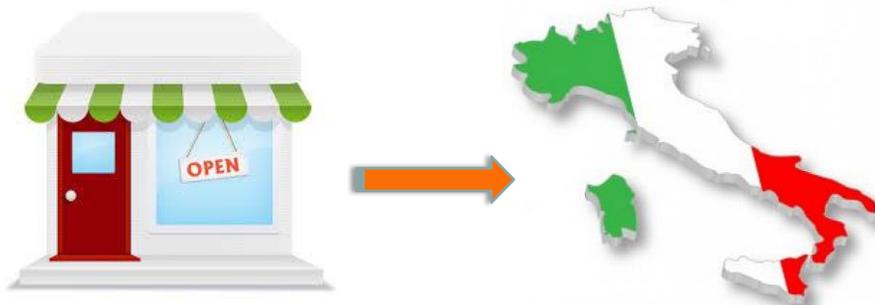


33

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



DALLA LOCALIZZAZIONE ALL'AREA DI BUSINESS



OPPORTUNITÀ E CONVENIENZA DI ALLARGARE L'AREA DI BUSINESS!

34

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



LA CLIENTELA ED I SUOI BISOGNI



CLIENTELA TARGET

gruppi di clienti potenziali a cui
offrire/erogare i prodotti/servizi

INDIVIDUARE UNA RISPOSTA COERENTE CON
LE ESIGENZE MANIFESTATE

35

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



SEGMENTAZIONE DI MERCATO



SUDDIVISIONE DEL MERCATO IN GRUPPI DI CLIENTI OMOGENEI AL LORO INTERNO
E DISTINTI TRA LORO, CHE SI PRESUME RICHIEDANO SPECIFICI PRODOTTI

36

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



LE IMPRESE PEGGIORI IGNORANO
I PROPRI CONCORRENTI

LE IMPRESE MEDIOCRI LI IMITANO

LE IMPRESE MIGLIORI NE DIVENGONO
LA GUIDA

P. Kotler, 2004

LA CONCORRENZA

37

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



La concorrenza esiste... **SEMPRE!**



Esiste **SEMPRE** qualcuno che offre un prodotto/servizio **ATTUALMENTE** in concorrenza con il tuo o che potrebbe **DIVENTARLO**

Quindi esiste **SEMPRE** una concorrenza, qualunque cosa tu decida di produrre o di offrire

Partendo da questo presupposto devi continuamente guardarti intorno e cercare

... **QUINDI** qualcuno in **CONCORRENZA** con **TE** lo trovi ... **SEMPRE!**

38

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



La concorrenza esiste... **SEMPRE!**



DIRETTA

competitor che vendono il tuo stesso
prodotto o erogano il medesimo
servizio

INDIRETTA

competitor che vendono prodotti
sucedanei o erogano servizi simili al
tuo, ovvero soddisfano gli stessi
bisogni con modalità alternative

39

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



La concorrenza è quella percepita

il servizio ferroviario, visto dalla parte del cliente, risponde
all'esigenza di trasporto



40



41



analizzare l'impatto dei principali fattori **interni** ed **esterni** che definiscono la situazione in cui si ritrova ad operare l'Organizzazione, per poter elaborare una successiva strategia di marketing

42

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



FATTORI INTERNI

PUNTI DI FORZA

Risorse, competenze o fattori produttivi che consentiranno all'organizzazione di attuare con successo le strategie a supporto della sua mission

PUNTI DI DEBOLEZZA

Elementi che interferiscono con il processo di attuazione della strategia e che riflettono le criticità interne dell'azienda

43

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



FATTORI ESTERNI

OPPORTUNITA'

Aree dell'ambiente esterno che, se correttamente individuate e sfruttate, possono consentire all'impresa di ottenere performance positive

MINACCE

Aree dell'ambiente esterno che influiscono negativamente sulle possibilità dell'impresa di ottenere performance positive

44

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



“Strategie di mercato: le politiche di promozione”

Per un' Impresa in fase di Start Up è assolutamente indispensabile farsi conoscere nel modo giusto



se si individua e si definisce adeguatamente il mercato di riferimento, avviare una giusta politica promozionale diventa automaticamente più semplice

45

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



“Strategie di mercato: le politiche di promozione”

Le domande da porsi

Come far conoscere la mia impresa ed i miei prodotti?

Quali sono gli strumenti pubblicitari più efficaci?

FINALITÀ

Individuare gli strumenti possibili per farsi conoscere e identificare i giusti canali di promozione

46

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



In fase di pianificazione di impresa occorre
DEFINIRE
la migliore modalità di vendita che si pensa di attivare
per distribuire i propri prodotti/servizi e dunque le
modalità con cui si è deciso di veicolareli fino ai
clienti a cui sono destinati



47

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



Vendita fisica



TARGET

SISTEMA DI OFFERTA

48

UNITÀ DIDATTICA N.6
 Pianificazione, progettazione e Start-Up
 di una nuova Impresa – 32 ore



Vendita on line



TARGET

SISTEMA DI OFFERTA

49

UNITÀ DIDATTICA N.6
 Pianificazione, progettazione e Start-Up
 di una nuova Impresa – 32 ore



PORTA A PORTA

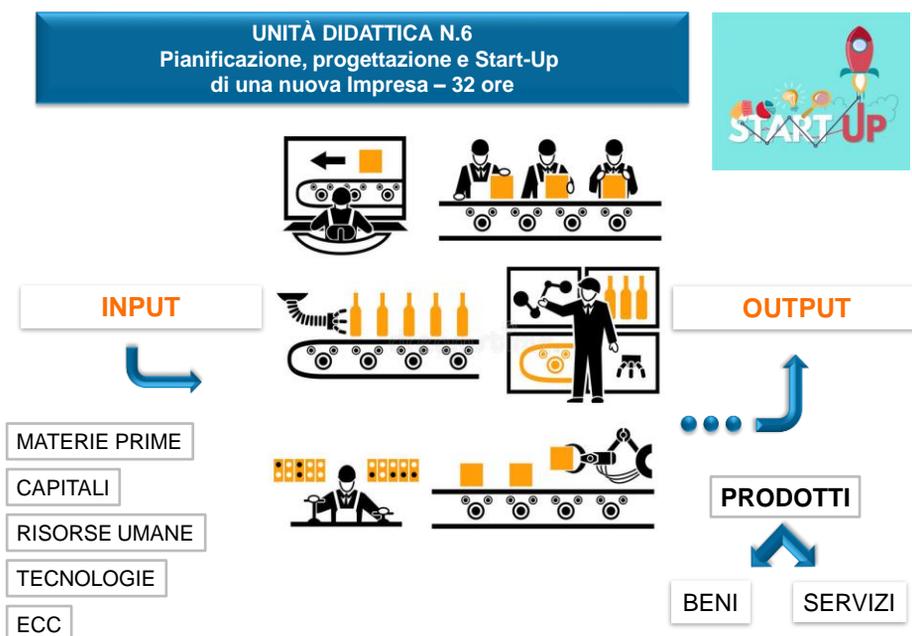


AMBULANTE

TARGET

SISTEMA DI OFFERTA

50



53



54



55



56



57



58

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



“CANTIERABILITÀ” ...

... un progetto di BUSINESS...



può “essere messo in cantiere”?

59

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



L'IDEA È CANTIERABILE?

in quanto tempo sarà possibile avviare la mia idea e, quindi,
trasformarla in un'impresa attiva ed operativa?

60

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



“CANTIERABILITÀ” AMMINISTRATIVA

ADEMPIMENTI BUROCRATICO - AMMINISTRATIVI PROPEDEUTICI ALL'AVVIO
E OPERATIVITÀ DELL'INIZIATIVA IMPRENDITORIALE/LAVORO AUTONOMO

FOCUS

TIPOLOGIA DI ADEMPIMENTO
ENTE/UIFFICIO PREPOSTO
TEMPI DI CONCLUSIONE
REQUISITI SOGGETTIVI (TITOLI)

61

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



PRINCIPALI ADEMPIMENTI BUROCRATICO - AMMINISTRATIVI



Attribuzione numero di P.IVA

Iscrizione C.C.I.A.A.
(Registro Imprese presso
Camere di Commercio)

I.N.P.S.

I.N.A.I.L.
(Artigianato e dipendenti)

Altre autorizzazioni
(ASL, SCIA, SAB, ecc)

62

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



Gli Enti pubblici per lo Start Up del Lavoro Autonomo

AGENZIA DELLE ENTRATE



ATTRIBUZIONE DEL
NUMERO DI P.IVA

63

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



Gli Enti pubblici per lo Start Up d'Impresa (ditta INATTIVA)

AGENZIA DELLE ENTRATE



ATTRIBUZIONE DEL
NUMERO DI P.IVA

C.C.I.A.A.
(Camera di Commercio)



ISCRIZIONE
REGISTRO IMPRESE



64

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



Gli Enti pubblici per lo Start Up d'Impresa (inizio ATTIVITÀ)



Artigianato

I.N.A.I.L.



I.N.P.S.

C.C.I. A.A.

65

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



Gli Enti pubblici per lo Start Up d'Impresa (inizio ATTIVITÀ)



COMMERCIO

COMUNE



I.N.P.S.

C.C.I. A.A.

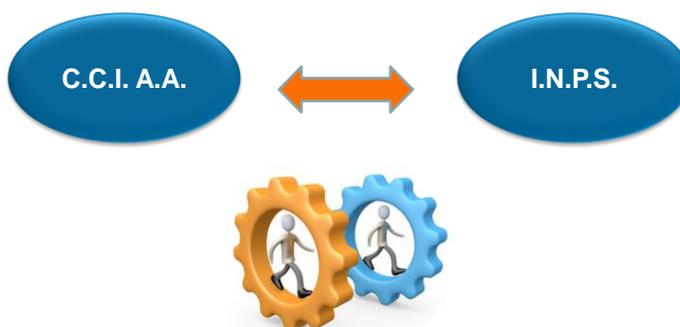
66

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



Gli Enti pubblici per lo Start Up d'Impresa (inizio ATTIVITÀ)

ALTRI SETTORI



67

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



GLI ALTRI REQUISITI SOGGETTIVI

CERTIFICATE OF COMPETENCY



L'INIZIATIVA IMPRENDITORIA
E DI LAVORO AUTONOMO
È «**PRONTAMENTE CANTIERABILE**»
QUANDO SUSSISTONO, TRA GLI ALTRI,
ANCHE TUTTI I REQUISITI SOGGETTIVI
NECESSARI PER IL SUO SVOLGIMENTO
(DIPLOMI, TITOLI ABILITANTI, ATTESTATI,
QUALIFICHE, ECC.)

68

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



La sostenibilità Economico - Finanziaria



L'IDEA È ECONOMICAMENTE CONVENIENTE?

è un'idea in grado di creare valore?

è un'idea in grado di generare redditività?

69

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



La sostenibilità Economico - Finanziaria



L'IDEA È FINANZIARIAMENTE SOSTENIBILE?

è un'idea in grado di generare fatturato e, quindi, flussi monetari per remunerare gli investimenti e garantire il rimborso di eventuali finanziamenti e un'adeguata copertura dei costi?

70

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



La sostenibilità Economico - Finanziaria



L'IDEA È PROFITTEVOLE?

riuscirò a garantirmi margini di profitto idonei a
ripagare gli sforzi?

71

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



La sostenibilità Economico - Finanziaria



PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

RAPPRESENTA UNA STIMA DELLA
CONVENIENZA DELL'INVESTIMENTO
CHE CI SI APPRESTA AD EFFETTUARE

72

UNITÀ DIDATTICA N.6 Pianificazione, progettazione e Start-Up di una nuova Impresa – 32 ore



PIANO DEGLI INVESTIMENTI

Mario Rossi
Via Cassale n. 123 Città
Partita Iva e Codice Fiscale
Recapiti Telefonici

Numero: _____
Cliente: xyz
Indirizzo: Città Paese
Recapiti: _____

Tipi di Documento

| Numero | Data | Pagina | A. Totale |
|--------|------------|--------|--------------|
| 000000 | 17/03/2017 | 1/1 | 0,0000000000 |

Posizioni

| Posizione | Saldo | Saldo | Saldo | Saldo | Saldo |
|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 000000 | 0,000000 | 0,000000 | 0,000000 | 0,000000 | 0,000000 |

Saldo

| Saldo | Saldo | Saldo | Saldo |
|----------|----------|----------|----------|
| 0,000000 | 0,000000 | 0,000000 | 0,000000 |

Accesso Webbing solo personale dal 01-01-2010 al 01-01-2017

| Programma Spese | Fornitore | N. Preventivo | Funzionalità nel ciclo produttivo | Imponibile | Iva | Nuovo / Usato |
|--|-----------|---------------|-----------------------------------|------------|-----|---------------|
| A. Impianti, macchinari, attrezzature e allacciamenti. | | | | | | |
| A) totale (€) | | | | | | |
| B. Beni immateriali ad utilità pluriennali | | | | | | |
| B) totale (€) | | | | | | |
| C. Ristrutturazione immobili | | | | | | |
| C) totale (€) | | | | | | |
| D. Spese avvio attività | | | | | | |
| D) totale (€) | | | | | | |
| TOTALE (A + B + C + D) (€) | | | | | | |

73

UNITÀ DIDATTICA N.6 Pianificazione, progettazione e Start-Up di una nuova Impresa – 32 ore



CONTO ECONOMICO PREVISIONALE (ESEMPIO)

| Conto economico Previsionale | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 |
|--|--------|--------|--------|
| A1) Ricavi di vendita | | | |
| A2) +/- Variazione rimanenze semilavorati e prodotti finiti | | | |
| A3) + Altri ricavi e proventi | | | |
| A) VALORE DELLA PRODUZIONE | | | |
| B1) Acquisti di materie prime sussidiarie, di consumo e merci | | | |
| B2) +/- Variazione rimanenze materie prime sussidiarie, di consumo e merci | | | |
| B3) + Servizi | | | |
| B4) + Godimento di beni di terzi | | | |
| B5) + Personale | | | |
| B6) + Ammortamenti | | | |
| B) COSTI DELLA PRODUZIONE | | | |
| C1) Proventi/Oneri Finanziari | | | |
| C2) Altri Proventi/Oneri | | | |
| C) PROVENTI/ONERI DELLA PRODUZIONE | | | |
| (A-B-/+C) Risultato economico | | | |
| Note: | | | |

**DESCRIVE I COSTI
SOSTENUTI ED I
RICAVI
CONSEGUITI
IMPUTABILI
ALL'ESERCIZIO,
METTENDO IN
EVIDENZA IL
RISULTATO
ECONOMICO**

74

UNITÀ DIDATTICA N.6
Pianificazione, progettazione e Start-Up
di una nuova Impresa – 32 ore



PROSPETTO FLUSSI DI CASSA



Il prospetto dei **FLUSSI DI CASSA** è uno dei principali prospetti finanziari predisposti dalle imprese alla fine di ogni esercizio contabile

Rappresenta in modo accurato lo **STATO DI SALUTE**, dal punto di vista finanziario, dell'**IMPRESA**