

BUSINESS PLAN MESSAGES

(USCIRA' GIOVEDI' 19 FEBBRAIO)



INFORMAZIONI SU QUESTO BONUS RELATIVO A BPM

In questo piccolo bonus relativo all'ebook completo che uscirà presto, ti diamo qualcosa di importante per cominciare ad agire ed organizzare le idee per realizzare il business plan perfetto!

Ricorda che in **BPM(business Plan Messages)** non solo troverai un esempio di realizzazione di un business plan relativo all'apertura di una specifica attività di massaggi, ma troverai anche un modello completo e modificabile che potrai usare subito per realizzare il tuo personale.

Troverai anche istruzioni pratiche di compilazione.

Ora vai avanti e comincia a prendere spunto dalla scaletta di 11 punti che troverai.

Si tratta dello scheletro del business plan perfetto, e anche se rappresenta il 5% delle informazioni dettagliate che troverai il giorno della presentazione di **BPM (Business Plan massages)**, ti può aiutare a ragionare e cominciare ad organizzarti al meglio.

Vi sono alcuni elementi necessari affinché il business plan sia completo ed efficace:

1. Descrizione del progetto

Piccola relazione riguardante l'idea imprenditoriale, con una illustrazione analitica di ogni servizio che si intende offrire e le sue caratteristiche tecniche, i punti di forza e di debolezza, i costi, le innovazioni, le idee.

2. La forma giuridica della società

Cosa intendi aprire: società, ditta individuale, attività da libero professionista, associazione

3. l'organico e la società

Evidenziare i soci, con le loro qualifiche professionali e le esperienze, definendone anche i ruoli e le responsabilità. Più il sistema di gestione delle risorse umane.

4. L'analisi di mercato

E' importante, prima di tuffarsi a capofitto in un progetto d'impresa, valutare l'andamento del mercato in proposito, considerando i target, la concorrenza, il servizio che si intende proporre e quant'altro di rilevante, per non perdere di vista gli obiettivi proposti.

5. La strategia di mercato

Definire correttamente un piano di marketing, è sempre utile. Può essere comodo avvalersi della regola micro economica delle "quattro p": Prodotto, Prezzo, Place (locazione), Promozione.

6. Conseguimento degli obiettivi

Descrivere tutti gli strumenti necessari che ci si è prefissati per raggiungere i propri target, è un buon metodo per tenerli sempre sotto controllo.

7. Organizzazione della società

Un piano completo prevede anche la stesura della gestione delle risorse umane impiegate: dipendenti, qualifiche, condizioni contrattuali, livelli amministrativi etc. etc.

8. Piano finanziario

Sezione molto delicata, rivolta a tutti i dati economici, comprendenti il piano finanziario, le fonti di credito (ove occorse), il tempo ed i metodi di rimborso.

9. Previsione dei costi di gestione

E' qui importante evitare di trascurare ogni dettaglio, per controllare le previsioni dei costi ed i relativi ricavi di guadagno.

10. Promozione e pubblicità

Individuare gli strumenti più adatti alla promozione d'impresa, il messaggio che fungerà da strumento di comunicazione, il tipo di investimento da sostenere.

11. La motivazione

Questa è una fase di stesura molto personale, volta ad esprimere quali sono i motivi che hanno spinto l'imprenditore ad addentrarsi nella strada della gestione d'impresa, e quali sono le proprie aspettative in proposito

BUSINESS PLAN MESSAGES

(USCIRA' GIOVEDI' 19 FEBBRAIO)

