

ESEMPIO DI BUSINESS PLAN PER STARTUP DA 30-60-90 GIORNI

TITOLO DEL PIANO

PREPARATO DA

Business plan di 30-60-90 giorni per startup

Miguel Sanchez

SCOPO

DATA

Stabilire i nostri obiettivi aziendali e i deliverable e creare un piano d'azione di 90 giorni per sviluppare il nostro business plan

05/25

PRIMI 30 GIORNI

DATA DI INIZIO

06/01

DATA DI FINE

30/06

OBIETTIVI PRINCIPALI

Definisci chiaramente il problema da risolvere

Definisci chiaramente la soluzione al problema

Decidi se procedere con l'idea aziendale

DELIVERABLE

Dichiarazione di problema/opportunità

Report di ricerca di mercato

PIANO GIORNI 1 - 30

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	ASSEGNATO A	DATA DI SCADENZA
Annota un riepilogo del problema			
Ricerca il problema per identificare i fattori che contribuiscono o lo peggiorano			
Annota fatti e statistiche relativi al problema			
Milestone - Obiettivo 1	Definisci il problema che stai risolvendo		
Fai un brainstorming ed elenca le idee			
Valuta e affina la tua lista di idee			
Decidi quali idee sono più fattibili	Intervista gli esperti pertinenti e stabilisci gli scenari aziendali		
Esegui valutazioni formali del tuo concetto	Studio di pre-fattibilità		
Restringi le tue idee tramite un processo di eliminazione			
Milestone - Scopo 2	Definisci la soluzione al problema		
Conduci ricerche sulle soluzioni esistenti al problema			
Conduci ricerche sui concorrenti			
Identifica le lacune o le opportunità che rendono la tua soluzione migliore			
Definisci chi è interessato dal problema			
Raccogli informazioni sui clienti dei concorrenti	Conduci interviste, invia sondaggi, osserva i clienti		
Ottieni feedback dai clienti sulla tua idea aziendale			
Milestone - Scopo 3	Decidi se procedere		

GIORNI 30 – 60

DATA DI INIZIO

01/07

DATA DI FINE

07/30

OBIETTIVI PRINCIPALI

Individua acquirente target

Sviluppa un modello di business

Cerca partnership strategiche

DELIVERABLE

Analisi SWOT

Piano di marketing

Piano operativo

Modello di business

PIANO GIORNI 30 - 60

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	ASSEGNATO A	DATA DI SCADENZA
Conduci una ricerca di mercato	Ottieni una visione approfondita del panorama competitivo		
Determina la nicchia di mercato a cui rivolgerti			
Identifica i punti dolenti dell'acquirente			
Sviluppa il tuo vantaggio competitivo	Stabilisci come ti distinguerai dalla concorrenza		
Ricerca segmenti di mercato target	Demografia, psicografia, problemi che si trovano ad affrontare		
Ricerca i report relativi al tuo prodotto e al tuo settore			
Milestone - Obiettivo 1	Individua acquirente target		
Determina le attività aziendali chiave			
Identifica le risorse aziendali necessarie	Capitale, proprietà intellettuale, spazi per ufficio, attrezzature, talenti		
Conduci analisi SWOT			
Determina il processo di produzione del prodotto			
Determina il processo per portare il prodotto al cliente			
Sviluppa la tua proposta di valore esclusiva	Apporta valore duraturo ai clienti		
Milestone - Scopo 2	Sviluppa un modello di business		
Cerca rivenditori locali che si allineano al tuo marchio e al tuo prodotto			
Cerca partner pubblicitari			
Valuta i costi e i benefici delle partnership			
Milestone - Scopo 3	Cerca partnership strategiche		

GIORNI 60 - 90

DATA DI INIZIO

07/31

DATA DI FINE

08/29

OBIETTIVI PRINCIPALI

Sviluppa piano di vendita

Sviluppa piano finanziario

Completa piano business

DELIVERABLE

Piano di vendita

Piano finanziario

Business plan

Pitch deck per gli investitori

PIANO GIORNI 60 - 90

ATTIVITÀ	DESCRIZIONE	ASSEGNATO A	DATA DI SCADENZA
Definisci gli obiettivi di vendita per la tua azienda	Allinea i tuoi obiettivi e strategie con le esigenze del mercato di riferimento		
Delinea i passaggi da intraprendere per raggiungere i tuoi obiettivi di vendita			
Sviluppa una strategia di abilitazione delle vendite			
Crea una previsione delle vendite che prevedi di raggiungere	Previsione di vendita 1-3 anni		
Stabilisci i sistemi da mettere in atto per supportare le vendite dei tuoi prodotti			
Milestone - Obiettivo 1	Sviluppa piano di vendita		
Identifica i costi di input			
Stabilisci il prezzo di vendita del tuo prodotto			
Conduci un'analisi del punto di pareggio			
Prepara un budget startup			
Prepara un bilancio pro forma			
Prepara un conto economico pro forma			
Prepara un estratto di flusso di cassa pro forma			
Prepara una dichiarazione delle fonti e degli utilizzi dei fondi			
Milestone - Scopo 2	Sviluppa piano finanziario		
Documenta gli obiettivi aziendali attuali e futuri	Stabilisci gli obiettivi SMART per i prossimi 1-3 anni		
Sviluppa la tua dichiarazione di missione e visione			
Documenta il tuo team di gestione	Breve biografia, inclusa l'esperienza pertinente che apporta valore		
Dettaglia le offerte di prodotti e servizi	Comunica come soddisfano le esigenze degli acquirenti e fornisci dettagli sulle offerte future		
Definisci la struttura della tua azienda			
Riepiloga la storia dell'azienda	Quando l'azienda è iniziata e le milestone chiave		
Milestone - Scopo 3	Completa piano business		

DICHIARAZIONE DI NON RESPONSABILITÀ

Qualsiasi articolo, modello o informazione è fornito da Smartsheet sul sito web solo come riferimento. Pur adoperandoci a mantenere le informazioni aggiornate e corrette, non offriamo alcuna garanzia o dichiarazione di alcun tipo, esplicita o implicita, relativamente alla completezza, l'accuratezza, l'affidabilità, l'idoneità o la disponibilità rispetto al sito web o le informazioni, gli articoli, i modelli o della relativa grafica contenuti nel sito. Qualsiasi affidamento si faccia su tali informazioni è pertanto strettamente a proprio rischio.