

FAC-SIMILE BUSINESS PLAN GUIDA ALLA COMPILAZIONE

Questo documento è una guida strutturata per la costruzione del tuo progetto imprenditoriale. È suddiviso in due parti fondamentali: l'**Identità e il Progetto e il Mercato**.

Ogni sezione contiene domande chiave a cui rispondere per definire con chiarezza la tua idea d'impresa, il team, la sede, i clienti e il vantaggio competitivo

Makers Hub Brescia 2026-2029

Edizione IV

Sviluppo dell'autoimprenditorialità giovanile

L'Identità e il Progetto

La prima parte del business plan riguarda **chi sei, cosa fai e come sei organizzato**. Rispondere con precisione a queste domande ti aiuterà a costruire una base solida per il tuo progetto imprenditoriale.

01

L'Idea e la Motivazione

Perché vuoi metterti in proprio e perché hai scelto questo settore?

03

La Squadra e l'Inquadramento

Quante persone, quali mansioni, quale forma giuridica?

02

Il Prodotto/Servizio

Cosa produci o che servizio offri concretamente?

04

Sede e Spazi

Dove sarà la sede operativa e quanto costerà l'affitto?

Sede e Spazi

Dove sarà la tua sede operativa principale e quanto stimi che ti costerà l'affitto annuale?

La scelta della sede operativa è una decisione strategica che influenza costi, accessibilità per i clienti e visibilità sul mercato. È importante stimare con attenzione i costi di affitto annuale per includerli nel piano finanziario.



Localizzazione

Indica la città, il quartiere o la zona dove intendi stabilire la tua sede operativa principale.



Tipologia di Spazio

Descrivi il tipo di spazio necessario: ufficio, laboratorio, negozio, magazzino, spazio condiviso (coworking), ecc.



Costo Stimato

Indica la stima del costo annuale dell'affitto, da includere nel piano dei costi fissi dell'impresa.

Scrivi qui la tua risposta, indicando la sede operativa e il costo stimato dell'affitto annuale:

Il Mercato — Chi Compra e Chi Compete

La seconda parte del business plan si concentra sull'analisi del mercato in cui opererai. Conoscere i tuoi clienti e i tuoi concorrenti è essenziale per posizionare correttamente la tua offerta e costruire un vantaggio competitivo duraturo.




Rispondere con precisione alle domande di questa sezione ti permetterà di capire dove si trova il tuo mercato, chi sono i tuoi potenziali acquirenti e come differenziarti efficacemente dalla concorrenza già presente nel tuo territorio.

Riepilogo delle Sezioni del Business Plan

Di seguito un riepilogo completo di tutte le domande a cui rispondere per completare il tuo business plan. Utilizza questa tabella come checklist per verificare di aver compilato ogni sezione.

#	Sezione	Domanda Chiave	Parte
1	L'Idea e la Motivazione	Perché vuoi metterti in proprio e perché hai scelto proprio questo settore? Qual è la spinta dietro questo progetto?	Parte 1
2	Il Prodotto/Servizio	Descrivi in modo semplice la tua attività d'impresa. Cosa produci o che servizio offri concretamente?	Parte 1
3	La Squadra e l'Inquadramento	Quante persone lavoreranno in questo progetto e con quali mansioni? Quale forma giuridica pensi sia più adatta?	Parte 1
4	Sede e Spazi	Dove sarà la tua sede operativa principale e quanto stimerai che ti costerà l'affitto annuale?	Parte 1
5	I Tuoi Clienti	A chi vendi? B2C, B2B o negozi? In quale area geografica opererai principalmente?	Parte 2
6	I Concorrenti e il tuo "Vantaggio"	Chi offre già prodotti o servizi simili? Perché un cliente dovrebbe scegliere te al posto loro?	Parte 2

 **Prossimi passi:** Una volta compilate tutte le sezioni, rivedi le tue risposte con il supporto di un tutor o di un'Associazione di categoria per affinare il tuo piano e renderlo pronto per la presentazione a potenziali investitori o istituti di credito.