

Suggerimenti per il vostro business plan

Startup

Consigliamo alle startup di accontentarsi di un piano di base all'inizio e poi di migliorarlo continuamente.

Aziende in fase di avvio

Se un'azienda sta per essere fondata o è nel bel mezzo della fondazione, c'è spesso una grande incertezza riguardo ai potenziali clienti, ai concorrenti o ai punti di forza dell'azienda stessa. Le informazioni dettagliate o anche l'esperienza sono rare.

In questa fase, dovrete astenervi da un'ampia pianificazione dettagliata. Ciò che è importante sono le analisi fondamentali - del mercato, per esempio - e un piano strategico e operativo iniziale di base su cui si può costruire.

Aziende nell'attività operativa

Nel corso delle vostre attività operative e attraverso i contatti con clienti, fornitori e concorrenti, raccogliete esperienze e informazioni.

La pianificazione di base dovrebbe ora essere rivista e perfezionata. Il risultato è una pianificazione più realistica che favorisce il vostro successo nella crescita.

Pianificazione realistica

Non cercate di pianificare prima in modo isolato e poi di attuare rigorosamente il vostro piano!

La pianificazione e le attività operative dovrebbero sempre andare di pari passo. Solo allora la vostra preziosa esperienza e le vostre informazioni confluiranno in un piano realistico e aggiornato.

Ulteriori suggerimenti:

- ✓ Impressionare con fatti sul mercato di destinazione
- ✓ Mostrate che siete un fondatore con passione
- ✓ Presentate le vostre competenze
- ✓ Convincere con cifre coerenti
- ✓ Utilizzare un modello di business plan
- ✓ Discutere i possibili punti di critica
- ✓ Mettetevi nei panni del lettore o del destinatario quando scrivete il vostro business plan
- ✓ Sviluppare una serie di cifre credibili e affidabili
- ✓ Creare piani finanziari per diversi scenari
- ✓ Mostrate che la vostra azienda è unica

Ecco cosa dovete tenere a mente quando redigete il vostro business plan

Gestione del tempo

Evitate la cattiva gestione del tempo e prendetevi il vostro tempo per fare l'analisi dettagliata e la ricerca intensiva. Questi vi ripagheranno più tardi.

Pubblico di riferimento

Definite il giusto pubblico di riferimento per il vostro business plan. Pensate attentamente a chi è il lettore del business plan e mettevi nei suoi panni. In questo modo si imposta la giusta messa a fuoco.

Caratteristica unica di vendita

Evidenziate la caratteristica unica di vendita della vostra idea di business. In questo modo, il lettore e i potenziali investitori vedranno anche i tratti distintivi.

Analisi

Il vostro business plan dovrebbe contenere valutazioni e analisi dettagliate del mercato e dei concorrenti. Questo vi permetterà di pianificare e implementare misure di marketing adeguate fin dall'inizio.

Rischio

Nel vostro business plan, assicuratevi di discutere i punti deboli della vostra idea di business e indicate le possibili soluzioni. Un'impresa di successo conosce sempre le proprie debolezze.

Requisiti di capitale realistici

Stimate correttamente il vostro fabbisogno di capitale. Una buona pianificazione finanziaria è essenziale per questo. Calcolate correttamente le vostre spese e le vostre entrate.

Competenza

La sola passione per la vostra idea di business non è sufficiente nella maggior parte dei casi. Pertanto, assicuratevi di avere nella vostra squadra esperti in finanza, marketing e materie tecniche con le qualifiche appropriate.

Creazione di un'azienda

Organizzate la vostra azienda in modo strutturato e assicuratevi di non dimenticare nulla. Questo eviterà ritardi. Vi consigliamo di fondare la tua azienda con [STARTUPS.CH](https://www.startups.ch).

Forma e struttura

Evitate errori formali nel vostro business plan e assicuratevi che sia strutturato. È meglio usare un modello di business plan.

Executive Summary

Dopo aver creato il vostro business plan, dovete scrivere un executive summary di alta qualità. Questo dovrebbe essere posto alla fine della prima pagina del vostro business plan e dovrebbe essere ben scritto. Se al lettore non piace, non leggerà oltre.