

6.4. Suggerimenti e trucchi per la pianificazione aziendale

Scrivere un business plan può sembrare scoraggiante se non l'hai mai fatto prima. Tuttavia, è qualcosa che non puoi permetterti di rimandare o ignorare. Disporre di un solido piano aziendale è fondamentale per la sopravvivenza e lo sviluppo della propria attività (vedere anche il [capitolo 4](#)). Eccoti 10 suggerimenti e trucchi per scrivere un piano aziendale.

6.4.1. Adatta il piano aziendale al tuo pubblico

Il punto di partenza per qualsiasi business plan è il pubblico. Chi lo leggerà? Qual è lo scopo del piano: è assicurarsi un finanziamento? O forse hai bisogno di attirare un partner commerciale? Sebbene i fatti e le cifre chiave rimarranno gli stessi, crea diverse versioni del tuo piano per le esigenze di ciascun pubblico. Ad esempio, un potenziale investitore cercherà una spiegazione chiara di come otterrà un buon ritorno sull'investimento. Un direttore di banca cercherà la prova che puoi permetterti di rimborsare un prestito prima di fornire il finanziamento.

6.4.2. Fai una ricerca approfondita sul tuo mercato

Come sapranno gli spettatori della serie della BBC Dragons 'Den, i potenziali investitori pongono grande enfasi sulla conoscenza del mercato, motivo per cui la tua ricerca deve essere approfondita. Le informazioni sul tuo mercato devono essere dettagliatamente descritte nel tuo piano aziendale e devi mostrare una grande consapevolezza delle opportunità e delle minacce, il che richiede la considerazione di punti di forza e di debolezza.

6.4.3. Identifica i tuoi concorrenti

Per capire bene il tuo mercato, devi riconoscere chi siano i tuoi concorrenti: chi sono, i loro punti di forza e di debolezza e le probabili implicazioni per la tua attività. Tutte le aziende devono affrontare la concorrenza: il tuo piano dovrebbe mostrare che hai una strategia chiara per trattare con tutti i tuoi concorrenti.

6.4.4. Presta attenzione ai dettagli

Il tuo piano aziendale deve arrivare al punto, ma deve includere dettagli sufficienti per garantire che il lettore abbia le informazioni di cui ha bisogno per comprendere la tua attività. Il tuo piano dovrebbe far credere le persone nelle tue capacità e professionalità, il che significa che non dovrebbero esserci errori di ortografia, supposizioni non realistiche o idee non basate sulla realtà.

6.4.5. Concentrati sulle opportunità che la tua start-up offre agli investitori

Se stai cercando un investimento, descrivi chiaramente l'opportunità che stai offrendo. Perché qualcuno dovrebbe investire nella tua start-up anziché in un'altra? Qual è la tua proposta unica di vendita, cosa ti rende speciale? Perché le persone dovrebbero comprare da te? Il tuo piano dovrebbe rispondere a tutte queste domande chiave.

6.4.6. Non tralasciare fatti importanti

Fondamentalmente, il tuo piano deve descrivere i tuoi prodotti, servizi, clienti, concorrenti, team di gestione, operazioni, dati finanziari, obiettivi di sviluppo e strategia. Se perdi una di queste componenti chiave, non andrai a tuo favore quando presenterai il tuo piano agli altri.

6.4.7. Fai sì che i dati finanziari siano corretti

Le informazioni finanziarie del tuo piano aziendale saranno oggetto di particolare controllo. Il flusso monetario dovrebbe essere documentato per intero e le tue previsioni di vendita devono essere ben fondate. Sebbene i costi siano più facili da prevedere rispetto alle vendite, entrambi devono essere inclusi. Se le cifre non fanno per te, chiedi assistenza durante la produzione del tuo business plan, magari da un commercialista o da un altro consulente di fiducia.

6.4.8. Rendi convincente il tuo executive summary (sintesi, sommario)

Probabilmente, l'executive summary è la parte più importante del tuo piano aziendale. I lettori più esperti lo leggeranno come prima cosa, in modo che possano scoprire rapidamente fatti e cifre chiave. Se il riepilogo esecutivo non li coinvolge e li incoraggia a continuare a leggere, la battaglia è persa. Un riepilogo esecutivo fornisce i dati principali e condensa la tua strategia in punti chiave. Sebbene appaia nella parte anteriore del documento, deve essere scritto cronologicamente per ultimo. Usa qualsiasi mezzo per renderlo coinvolgente e impressionante, ma ricorda di mantenerlo sempre realistico.

6.4.9. Chiedi una seconda opinione ad un coach aziendale

Dopo aver completato una bozza del tuo piano, fallo esaminare in modo indipendente. Scegli qualcuno che possa provvedere critiche costruttive e indipendenti, magari un contabile o un consulente aziendale. La tua camera di commercio locale o agenzia aziendale potrebbe essere in grado di aiutarti. La loro revisione potrebbe fornire domande che è necessario sviluppare ulteriormente in una versione rivista.

6.4.10. Implementa correttamente il tuo piano aziendale

Un piano aziendale dovrebbe essere uno strumento che utilizzi per giudicare le prestazioni e guidare la tua strategia e lo sviluppo della tua attività. Dovrebbe contenere obiettivi, scadenze e responsabilità specifici. Deve essere rivisto e aggiornato regolarmente. Un business plan vincente contribuirà a garantire che la tua azienda rimanga concentrata su ciò che deve fare per raggiungere i suoi obiettivi chiave.

6.5. Fattori di successo

È molto importante scegliere gli indicatori giusti nella valutazione della start-up: indicatori attuabili e non indicatori "di vanità". Ad esempio, un supermercato può impostare un indicatore "di vanità": il numero di clienti, tuttavia un indicatore utilizzabile è ad esempio il volume delle entrate giornaliere. Il numero di clienti può aumentare, ma possono acquistare molto meno nel tempo.

6.6. Dieci trucchi e suggerimenti per avere successo come imprenditore

Ecco i nostri 10 migliori consigli e trucchi per aiutarti a diventare un imprenditore di successo.

Fonte: <https://www.santam.co.za/blog/business-advice/10-tips-for-becoming-a-successful-entrepreneur/>

6.6.1. Fai una solida pianificazione aziendale

La pianificazione gioca un ruolo cruciale nel successo di qualsiasi azienda. Un piano aziendale (vedere anche il [paragrafo precedente](#) e il [capitolo 4](#)) è un buon punto di partenza: questo documento definisce le tue capacità e i tuoi punti deboli, cosa offri, come ciò che offri sia unico e come prevedi di far crescere la tua offerta. Inoltre, è utile per prepararti mentalmente e praticamente per tutto ciò che

potrebbe andare storto e quali siano le strategie da utilizzare per risolvere eventuali problemi. Ad esempio, cosa succede se ti infortuni? E se i clienti ti pagassero con un mese di ritardo? E se un disastro meteorologico ti colpisse? O un fornitore di fiducia fallisse?

6.6.2. Preparati per le sfide finanziarie

Il flusso di cassa era di gran lunga la sfida più grande quando si avvia un'impresa (fonte: [sondaggio Santam](#)). Affronta i rallentamenti nei flussi monetari risparmiando per un mese nelle spese o diventando creativo con il modo in cui riduci le spese generali. Potresti offrire ai clienti uno sconto se pagano un deposito o l'intero importo in anticipo, o anche un incentivo, ad es. paga il 10% in meno se consegna il tuo prodotto o servizio una settimana prima. Qualunque cosa tu faccia, stai molto attento al debito: questo è uno dei più grandi killer del successo delle piccole imprese.

6.6.3. Sii cauto: ricorda che stai avviando un'impresa

Resisti alla tentazione di sbizzarrirti in uffici eleganti, attrezzature costose e marketing esagerato. Il sostentamento della tua azienda dipende da cosa c'è nel tuo portafoglio, quindi ogni spesa deve essere controllata almeno tre volte. Mantieni bassi i costi generali e gestisci il tuo flusso monetario in modo efficace. Per uno dei nostri 1001 giorni sopravvissuti Jamie Pike, questo significava rinunciare all'inizio a un negozio fisico e vendere la sua merce al mercato; per il duo di designer Jesse James ha significato condividere i propri locali con altre piccole imprese.

6.6.4. Chiedi aiuto!

Ci sono tantissime risorse là fuori per il networking, la condivisione delle conoscenze e i consigli. Il networking non è solo per nuove opportunità di business: può essere una meravigliosa fonte di supporto e nuove idee. Partecipa agli eventi del tuo settore e alle reti aziendali regionali. Chiedi consiglio a chi ti circonda (come il tuo intermediario, il direttore di banca, il proprietario di attività vicine), o attraverso forum online e gruppi della comunità di Facebook nella tua zona.

6.6.5. Riponi la tua fiducia in un mentore

Può essere un membro della famiglia, un ex capo o un collega o anche una fonte online o un blog affidabile. Un mentore è una cassa di risonanza inestimabile - qualcuno che è stato dove sei tu ora; qualcuno con cui puoi avere check-in regolari e senza giudizio. Il 61,9% degli intervistati nel nostro sondaggio non aveva mentori, tuttavia quelli che gli avevano hanno affermato di aver cercato dei mentori per avere un impatto significativamente positivo sulle loro attività.

"Il mio mentore mi ha spinto oltre le mie più grandi paure", ha detto una donna imprenditrice che ha preso parte al nostro sondaggio. "Non è qualcuno che prenderà il sopravvento", concorda Mariam Jakoet Harris di Cooked Inc. "È qualcuno che ti supporterà e ti aiuterà."

6.6.6. Marketing con un budget limitato

Il marketing della tua nuova attività è estremamente importante ma non deve costare troppo. I social media sono tuoi amici: creare la tua pagina aziendale su Facebook o LinkedIn è gratuito e aiuterà il tuo posizionamento nelle ricerche online. Invia l'URL del tuo sito web a motori di ricerca come Google e Bing: è completamente gratuito.

Tieni d'occhio anche i gruppi di Facebook: alcuni richiedono una piccola commissione pubblicitaria mentre altri ti consentono di pubblicizzare la tua attività in determinati giorni della settimana. La strategia con il marketing si riassume nel provare a fare qualsiasi cosa. Non saprai cosa funzionerà per te finché non lo proverai.

6.6.7. Prenditi cura del “numero uno”

L'imprenditorialità è uno stile di vita: i giorni dalle 9 alle 5 sono finiti. Non significa che devi lavorare costantemente oltre ogni limite. Fai esercizio regolarmente, mangia in modo sano e trova il tempo per rilassarti o finirai per essere meno produttivo. Degli imprenditori intervistati, il 64% ha affermato di aver dovuto rinunciare a tempo prezioso con la famiglia e gli amici a causa delle responsabilità lavorative (fonte: [Santam](#)). Lavorare sulle tue capacità di gestione del tempo ti aiuterà a liberare abbastanza tempo nella tua giornata da trascorrere con i tuoi cari.

6.6.8. Crea un team che condivide la tua visione

È semplice: le persone fantastiche sono quelle che fanno una grande azienda. Man mano che la tua attività cresce, potresti dover assumere personale. In primo luogo, prenditi il tempo per intervistare a fondo le persone per assicurarti che si adattino alla tua cultura e condividano i tuoi valori. In secondo luogo, può essere difficile lasciar perdere, ma è importante imparare a delegare le attività. Infine, non aspettarti che le persone siano dei tuoi cloni. Sii aperto a nuove opinioni e suggerimenti. È sempre positivo avere nuove prospettive sui vecchi modi di lavorare.

6.6.9. L'apprendimento permanente

Avviare un'attività in proprio è un processo costante di crescita e apprendimento. È importante arricchirsi di abilità sia pratiche che emotive. Dai un'occhiata alle risorse di e-learning gratuite o a basso costo come Hubspot Academy, Udemy e Inc.edu.

Affina le tue capacità di gestione del progetto o del tempo, impara un nuovo programma software o insegna a te stesso come gestire le tue campagne sui social media. Puoi anche lavorare sulla gestione, presentazione e capacità motivazionali. Se viaggi molto, i podcast o i discorsi TED sono ottimi modi per ispirarti e istruirti.

6.6.10. Salvaguarda la tua impresa

I migliori imprenditori non cercano il rischio, cercano di mitigare il rischio. L'assicurazione per le piccole imprese è uno dei modi migliori per prendersi cura dei propri mezzi di sussistenza ed è più conveniente di quanto si pensi. Assicurati che il tuo prezioso magazzino e i tuoi locali siano coperti in caso di emergenza come un incendio o un furto.