

Un business plan non serve a convincere: serve a costringerti a rispondere. Le domande di questa traccia sono quelle che ti farebbero una banca, un investitore o un socio prima di impegnarsi. Scrivi risposte brevi e verificabili: se una risposta ha bisogno di tre pagine per stare in piedi, di solito è perché non regge. I numeri vanno tenuti in un foglio di calcolo a parte e qui vanno solo commentati.

01 SINTESI

Una pagina scritta per ultima: cosa fate, per chi, con quali numeri e cosa chiedete.

02 IL PROBLEMA E IL MERCATO

Chi ha il problema, quanti sono, quanto vale per loro risolverlo. Da dove vengono i dati.

03 L'OFFERTA

Cosa vendete esattamente, in che formato, cosa è escluso. Il livello di dettaglio di un listino.

04 POSIZIONAMENTO E CONCORRENZA

Le tre alternative reali del cliente e la ragione per cui dovrebbe scegliere voi.

05 COME SI ACQUISISCONO I CLIENTI

Canali, costo per cliente acquisito, tempo medio di chiusura, tasso di conversione atteso.

06 OPERAZIONI

Come si produce e si consegna, con quali fornitori e quali colli di bottiglia.

07 IL TEAM E I RUOLI

Chi fa cosa, chi manca, quando lo assumete e quanto costa.

08 I NUMERI

Ricavi, costi fissi, costi variabili, punto di pareggio, cassa mese per mese sui primi 24 mesi.

09 RISCHI

Le tre cose che possono far fallire il piano e cosa avete previsto per ciascuna.

10 FABBISOGNO E IMPIEGHI

Quanto serve, per cosa, e in quali tappe. Cosa succede se arriva metà di quella cifra.
