



Questo schema è una versione in alcune parti semplificata del piano di impresa elaborato da Mag6 a ReggioEmilia.

## **1.L'IDEA**

- >COSA vorreste fare? (Quali servizi, quali prodotti, .....)
- >PERCHE'? (Motivazioni dei soggetti promotori)
- >DOVE? (In quale territorio? Rivolgendosi a chi?)
- >COME? (Con quale organizzazione?)

## **2.LA COMPAGINE SOCIALE**

Chi sarà coinvolto nella costituzione/gestione dell'impresa?  
Con quale grado di coesione e capacità di lavorare in gruppo?  
Quali sono i percorsi, le esperienze personali, le competenze specifiche di ognuno?  
Di cosa vorrebbe occuparsi ognuno nella nuova impresa? Con quale ruolo? Assumendosi quali responsabilità? Con quali aspettative economiche? Quanto tempo mette a disposizione dell'impresa?  
Quale assunzione personale del rischio d'impresa (*lo stipendio è "garantito", tipo quello di un dipendente oppure è come quello di un amministratore, cioè legato al fatto che l'impresa produca effettivamente reddito*)?

## **3.LA RETE CHE APPOGGIA IL PROGETTO**

Esiste una rete di persone che, pur rimanendo in secondo piano rispetto alla gestione, appoggia questo progetto e potrebbe sostenerne la nascita e lo sviluppo? Quante persone? Quali forme di sostegno pensate siano sperimentabili?

## **4.LA FORMA GIURIDICA OTTIMALE**

*(Scegliere la forma giuridica dell'impresa non è cosa da sottovalutare, ha un peso rilevante sia nei confronti del gruppo di lavoro interno che nei confronti dei terzi)*

=A= L'impresa è un soggetto collettivo (quindi occorre costituire una società) oppure ha un'unica persona di riferimento (e quindi basta una ditta individuale)?

=B= Nel caso di una società, quante sono le persone coinvolte? 2 - 3 - 5 - .....? Con quale assunzione di responsabilità, paritaria o no( vedi il punto 2)?

=C= A quali criteri/valori prioritari deve rispondere la forma giuridica da scegliere?

(**esempio 1:** principio di democrazia interna - e quindi società di persone - oppure potere decisionale proporzionale al capitale investito nell'impresa -e quindi società di capitali -)

(**esempio 2:** può permettere il fine di lucro -come ad esempio una SNC- oppure lo deve escludere -come ad esempio una COOP -)

---

### **Mag 2 Finance soc. coop.**

Via Angera 3 - 20125 Milano - tel. 02/66.96.355 oppure 02/66.96.313 - fax 02/66.96.313  
Codice Fiscale, Partita Iva e Numero di iscrizione Registro Imprese di Milano: 06739160155  
REA CCIAA MI 1128083 - UIC 15563 - Iscrizione ALBO COOP.M.P. n. A140292  
Elenco ex art. 111 TUB matricola 7 codice meccanografico 31339  
e-mail: info@mag2.it - sito internet: www.mag2.it - PEC: mag2finance@legalmail.it



([esempio 3](#): rendere possibile -o no- a coloro che usufruiranno dell'attività dell'impresa di potervi partecipare in un qualche modo, se lo desiderano - come i soci o soci sovventori per le coop - )

Dopo avere individuato un paio di ipotesi di forme giuridiche interessanti consiglio, prima di prendere una decisione definitiva, di individuare per ognuna di esse i VANTAGGI e gli SVANTAGGI presenti, esplicitando il relativo costo economico

### **5.FINALITA' SOCIALI E AMBIENTALI DELL'IMPRESA**

Quali finalità sociali/ambientali si propone di raggiungere l'impresa?

### **6.DETTAGLIO DELLE ATTIVITA' DELL'IMPRESA**

Quali specifiche attività intende avviare l'impresa? ( elenarle e presentarle dettagliatamente, evidenziando le attività di servizio, informative, culturali, di commercializzazione e distinguendo quella di prodotti acquistati da terzi o autoprodotti o presi i c/deposito)  
Vi è la necessità di permessi? Modi/tempi/costi per ottenerli?

### **7.A CHI SI RIVOLGE L'IMPRESA**

Chi, secondo voi, dovrebbe essere interessato ad acquistare ciò che offrirete? Perché?  
Qual è il tipo di rapporto che proporrete ai vostri clienti? Si caratterizza in un qualche modo rispetto alle altre "offerte" presenti sul mercato?

### **8.ANALISI DI MERCATO GENERALE E LOCALE**

Prima di tutto occorre individuare le fonti da cui attingere notizie sia di settore che legate al territorio, quindi:

Ci sono indagini di mercato disponibili relativamente al vs. settore di interesse? (Camera di Commercio? Associazioni di settore? Altri?)

Ci sono altre "fonti informative" locali accessibili(qualcuno che conoscete e che fa già qualcosa di simile)?

Rispetto ai contenuti, il mercato in cui dovrete muovervi:

Com'è l'offerta? Il mercato è saturo di offerte?

Com'è la domanda? Le richieste è buona?

Ci sono margini economici buoni o molto bassi?

Secondo voi quali sono le opportunità da cogliere?

Quali i rischi del settore?

Esistono contributi economici o sostegni di altro genere a favore di un progetto come il vostro? (fare un'indagine c/o i soggetti preposti a questo compito o che hanno le informazioni necessarie, es: Carrefour, Associazioni di categoria, enti locali, altro)

---

#### **Mag 2 Finance soc. coop.**

Via Angera 3 - 20125 Milano - tel. 02/66.96.355 oppure 02/66.96.313 - fax 02/66.96.313  
Codice Fiscale, Partita Iva e Numero di iscrizione Registro Imprese di Milano: 06739160155  
REA CCIAA MI 1128083 - UIC 15563 - Iscrizione ALBO COOP.M.P. n. A140292  
Elenco ex art. 111 TUB matricola 7 codice meccanografico 31339  
e-mail: [info@mag2.it](mailto:info@mag2.it) - sito internet: [www.mag2.it](http://www.mag2.it) - PEC: [mag2finance@legalmail.it](mailto:mag2finance@legalmail.it)

## **9. ANALISI DELLE POSSIBILI COLLABORAZIONI**

Ci sono altre realtà che propongono già un'attività simile o affine alla vostra? Quali? Ci possono essere piani su cui sviluppare una possibile collaborazione? Sì? No? Perché?

Chi potrebbe essere infastidito dalla vs. nuova attività?  
Cosa potrebbe fare per mettervi in difficoltà?  
Cosa potreste fare per scongiurare questo rischio?

## **10. ANALISI DEI PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA**

Alcune domande che potrebbero aiutare l'individuazione dei punti di forza e debolezza:

A chi si rivolge ora il cliente che domani pensate sia interessato al servizio che gli offrirete voi?  
Perché dovrebbe sceglierVi rispetto al suo fornitore attuale?  
Quali sono gli elementi che caratterizzano positivamente la vs. impresa rispetto alle altre realtà già presenti sul mercato o che potrebbero arrivare dopo di voi?  
Su quali aspetti vi sentite carenti?

## **11. I FORNITORI**

Di quali fornitori ha bisogno l'impresa? In base a quale principio vengono scelti? Sono conosciuti? Affidabili? Quale rapporto si può instaurare con loro?  
C'è un rapporto di "debolezza" nei loro confronti? Quali sono le condizioni economiche per le loro forniture?  
Ci sono canali di approvvigionamento dove il piano dello scambio non è solo commerciale ma si fonda su maggior empatia e condivisione?

## **12. STRATEGIE E COMUNICAZIONE**

Quali strategie intendete adottare rispetto alla:  
=a= politica dei prezzi di vendita  
=b= qualità e consolidamento del rapporto col cliente  
=c= comunicazione verso clienti/fornitori/collaboratori/.....  
=d= possibili sinergie da proporre a esperienze/reti già esistenti  
=e= rapporto col territorio in cui vi troverete (comune/circoscrizione/associazioni/varie.....)  
=f= politica dei compensi per il lavoro prestato da voi e dai collaboratori  
=g= altre scelte strategiche rilevanti?.....

## **13. AVVIAMENTO**

Come avverrà l'avviamento dell'impresa? Con quali tempi è previsto?  
Le competenze necessarie sono già tutte acquisite? Quali sono le competenze in vs. possesso e quali sono quelle che dovrete acquistare all'esterno?  
Ci sono possibilità di corsi di formazione?  
Sono previste figure di accompagnamento che hanno esperienza del settore?

---

### **Mag 2 Finance soc. coop.**

Via Angera 3 - 20125 Milano - tel. 02/66.96.355 oppure 02/66.96.313 - fax 02/66.96.313  
Codice Fiscale, Partita Iva e Numero di iscrizione Registro Imprese di Milano: 06739160155  
REA CCIAA MI 1128083 - UIC 15563 - Iscrizione ALBO COOP.M.P. n. A140292  
Elenco ex art. 111 TUB matricola 7 codice meccanografico 31339  
e-mail: info@mag2.it - sito internet: www.mag2.it - PEC: mag2finance@legalmail.it

## 14. INVESTIMENTI NECESSARI

Di quale struttura vi è la necessità di disporre?

LOCALI (DESCRIZIONE E VALUTAZIONE DEL COSTO- in caso di affitto e non acquisto basta indicare l'importo del deposito cauzionale + le spese di "sistemazione" del locale, se necessario)

ARREDO (DESCRIZIONE E VALUTAZIONE DEL COSTO)

IMPIANTI (DESCRIZIONE E VALUTAZIONE DEL COSTO)

MERCE IN ESPOSIZIONE ED IN MAGAZZINO (DESCRIZIONE E VALUTAZIONE DEL COSTO)

COSTI DI AVVIAMENTO (DESCRIZIONE E VALUTAZIONE DEL COSTO)

Esempi:

|   |                  |
|---|------------------|
| Preparazione statuto  | 1.000.000        |
| Atto costitutivo dal Notaio   | 1.000.000        |
| Campagna pubblicitaria (locandine+pieghevoli+festa per l'inaugurazione) | 1.000.000        |
| Xcxcxcxcxcxcx   | 500.000          |
| Vbvbvbvbvbv   | 600.000          |
| <b>TOTALE</b>   | <b>3.100.000</b> |

## 15. RISORSE APPORTATE DAI SOCI

Quale potrà essere l'apporto di risorse (denaro/beni/lavoro) da parte delle persone coinvolte nell'impresa?

Ogni socio potrà apportare quote di denaro, oppure il valore del lavoro prestato, oppure beni personali dati all'impresa (per esempio computer, scrivania, ecc).

Inserire nel prospetto i nomi delle persone coinvolte, la descrizione del loro apporto, e, in caso di lavoro o beni, anche la relativa valutazione economica.

Indicare inoltre l'eventuale disponibilità a prestare denaro all'impresa (autofinanziamento da soci).

| PERSONE | IMPORTO DENARO APPORTATO A TITOLO DI CAPITALE SOCIALE | DESCRIZIONE A TITOLO DI CAPITALE SOCIALE E VALUTAZIONE ECONOMICA | LAVORO A TITOLO DI CAPITALE SOCIALE E VALUTAZIONE ECONOMICA | DESCRIZIONE BENI APPORTATI A TITOLO DI CAPITALE SOCIALE E VALUTAZIONE ECONOMICA |
|---------|---|--|---|---|
| Socio 1 |   |  |   |   |
| Socio 2 |   |  |   |   |
|         |   |  |   |   |
|         |   |  |   |   |

---

### Mag 2 Finance soc. coop.

Via Angera 3 - 20125 Milano - tel. 02/66.96.355 oppure 02/66.96.313 - fax 02/66.96.313  
 Codice Fiscale, Partita Iva e Numero di iscrizione Registro Imprese di Milano: 06739160155  
 REA CCIAA MI 1128083 - UIC 15563 - Iscrizione ALBO COOP.M.P. n. A140292  
 Elenco ex art. 111 TUB matricola 7 codice meccanografico 31339  
 e-mail: info@mag2.it - sito internet: www.mag2.it - PEC: mag2finance@legalmail.it

## **16.COSTI FISSI ANNUI**

Quali sono i costi fissi annui che l'impresa dovrà sostenere?  
Ecco, a titolo esemplificativo, un elenco di costi fissi che dovrà essere compilato in modo analitico:

| <b>DESCRIZIONE COSTI FISSI</b> | <b>IMPORTO IN €</b> | <b>NOTE ESPLICATIVE PER CAPIRE<br/>COME AVETE FATTO A DEFINIRE IL<br/>VALORE DEL COSTO</b> |
|--------------------------------|---------------------|--|
| Affitto                        |                     |  |
| Spese condominiali             |                     |  |
| Commercialista                 |                     |  |
| Energia elettrica              |                     |  |
| Telefono                       |                     |  |
| Cancelleria                    |                     |  |
| Pubblicità                     |                     |  |
| Tasse comunali                 |                     |  |
| Compenso lavoro dei soci       |                     |  |
| Compenso lavoro dei collab.ri  |                     |  |
| Gas per riscaldamento          |                     |  |
|                                |                     |  |
|                                |                     |  |
|                                |                     |  |
|                                |                     |  |
| <b>TOTALE COSTI FISSI</b>      |                     |  |

---

### **Mag 2 Finance soc. coop.**

Via Angera 3 - 20125 Milano - tel. 02/66.96.355 oppure 02/66.96.313 - fax 02/66.96.313  
Codice Fiscale, Partita Iva e Numero di iscrizione Registro Imprese di Milano: 06739160155  
REA CCIAA MI 1128083 - UIC 15563 – Iscrizione ALBO COOP.M.P. n. A140292  
Elenco ex art. 111 TUB matricola 7 codice meccanografico 31339  
e-mail: info@mag2.it - sito internet: www.mag2.it - PEC: mag2finance@legalmail.it