



Dipartimento  
per le Politiche Giovanili  
e il Servizio Civile Universale  
Presidenza del Consiglio dei Ministri



Iniziativa cofinanziata dalla Presidenza del Consiglio dei Ministri  
Dipartimento per le Politiche Giovanili e il Servizio Civile Universale  
a valere sull'Incremento Fondo per le Politiche Giovanili per l'anno 2021



Città di  
**BENEVENTO**  
Assessorato alle Attività Produttive



**BENEVENTO**  
**BOOST**  
IL TUO PASSAPORTO PER RESTARE

**PROJENIA**<sup>®</sup>  
Alle IDEE diamo forma e sostanza

presenta

**EET\_GENERATION**

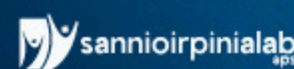
Laboratorio per Giovani Under 35

Percorso di Affiancamento alla Creazione d'Impresa

MODULO 2

**Business plan e modelli  
di sostenibilità**

in partnership con:



Member of  
JA Worldwide



# BUSINESS PLAN

Il **business plan** è un documento strategico che descrive in modo dettagliato gli obiettivi di un'impresa, le strategie per raggiungerli e le risorse necessarie. È uno strumento fondamentale per avviare un'attività, **attrarre investitori** e **monitorare i progressi**. Strutturato in sezioni, il business plan offre una visione chiara e completa dell'**idea imprenditoriale**.

È composto da **una prima parte descrittiva** e da una seconda dedicata alle **proiezioni economico-finanziarie**, riassumibili nelle seguenti sezioni:

1. **Executive Summary:** una sintesi iniziale che riassume il progetto, evidenziando i punti chiave come **mission, obiettivi e vantaggi competitivi**.
2. **Descrizione dell'Azienda:** include la struttura societaria, il settore di appartenenza, la mission e i valori aziendali, oltre alla storia dell'impresa (se già esistente).
3. **Analisi di Mercato:** uno studio approfondito del settore, dei **clienti target**, della **concorrenza** e delle **tendenze di mercato**. È essenziale per identificare opportunità e rischi.
4. **Prodotti o Servizi:** descrizione dettagliata di ciò che l'azienda offre, con un focus su caratteristiche distintive, innovazioni e benefici per i clienti.
5. **Piano Marketing e Vendite:** strategie per promuovere e distribuire i prodotti o servizi, inclusi i canali di vendita, le campagne pubblicitarie e il posizionamento del brand.
6. **Struttura Operativa:** dettagli sul funzionamento interno, risorse umane, tecnologie, processi produttivi e fornitori.
7. **Piano Finanziario:** previsioni di bilancio, costi, ricavi, cash flow e break-even point, per dimostrare la sostenibilità economica del progetto.
8. **Team di Management:** presentazione dei fondatori e dei collaboratori chiave, con competenze e ruoli specifici.

Un business plan ben elaborato non solo aiuta a definire la strategia aziendale, ma funge anche da strumento per comunicare l'affidabilità e il potenziale del progetto agli investitori e agli stakeholder.

# BILANCIO DI ESERCIZIO

Il bilancio di esercizio è un documento contabile e finanziario che le imprese redigono al termine di un periodo d'esercizio (solitamente annuale) per fornire una rappresentazione della loro situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Esso ha l'obiettivo di informare i vari soggetti interessati, come azionisti, creditori, amministratori e amministrazione fiscale, sullo stato di salute dell'impresa.

Il bilancio di esercizio è composto da tre principali sezioni:

Stato patrimoniale	Conto economico	Nota integrativa
<p><b>Mostra la situazione patrimoniale dell'impresa</b>, evidenziando <b>le risorse (attività)</b> e <b>le fonti di finanziamento (passività)</b>.</p> <p>Si suddivide in due parti:</p> <p><b>Attivo</b> – Tutti i beni e le proprietà possedute dall'azienda (fabbricati, macchinari, attrezzature) utilizzati per l'esercizio dell'attività, i crediti dell'azienda nei confronti di terzi (clienti, etc.), le disponibilità liquide (cassa, saldi attivi dei conti correnti).</p> <p><b>Passivo</b> – Debiti dell'azienda verso terzi (fornitori, banche, ...). Il capitale netto indica il debito ideale della società verso i suoi proprietari, ed è costituito dalle riserve e dal capitale sociale.</p> <p>L'attivo e il passivo devono essere bilanciati, cioè devono risultare uguali.</p>	<p><b>Evidenzia il risultato economico dell'attività svolta dall'impresa durante l'esercizio.</b></p> <p>In altre parole, mostra i ricavi e i costi, determinando se l'impresa ha generato un utile o una perdita.</p> <p><b>Ricavi</b> possono provenire dalla vendita di beni e servizi.</p> <p><b>Costi</b> includono le spese operative come salari, acquisti di materie prime, costi di gestione e ammortamenti.</p>	<p><b>Fornisce informazioni complementari e dettagliate per comprendere meglio i numeri del bilancio.</b></p> <p>La nota descrive politiche contabili adottate, le <b>variazioni significative</b> rispetto al bilancio precedente, eventuali rischi, e altre informazioni utili per una lettura approfondita del bilancio.</p>

Il Bilancio si compone di un ulteriore documento denominato Rendiconto Finanziario, a cui sono tenute solo le aziende di più grande dimensione (fatturato, attivo patrimoniale e/o numero di dipendenti). E' un documento che va ad analizzare nel dettaglio i flussi finanziari di un'impresa, permettendo così di comprendere il fabbisogno finanziario dell'esercizio in corso rispetto a quello dell'esercizio precedente.

## OBBIETTIVI DEL BILANCIO DI ESERCIZIO

- **Informare gli stakeholders:** il bilancio fornisce dati utili a manager, investitori, analisti finanziari, creditori, e altri soggetti esterni per valutare la performance e la situazione economica dell'impresa.
- **Rispettare gli obblighi legali:** la redazione del bilancio è obbligatoria per le imprese, soprattutto quelle di capitali (Srl, Srls, Surl, Sapa Spa), in quanto serve a garantire la trasparenza e la correttezza fiscale.
- **Pianificazione e controllo:** permette agli amministratori di verificare l'efficacia della gestione e di prendere decisioni strategiche per migliorare la performance futura dell'azienda.

### Il processo di redazione del Bilancio:

La redazione del bilancio deve seguire principi contabili riconosciuti OIC, come quelli previsti dal Codice Civile Italiano, al fine di perseguire il principio di verità ed accertare in modo chiaro, veritiero e corretto la propria situazione patrimoniale e finanziaria, al termine del periodo amministrativo di riferimento, nonché il risultato economico dell'esercizio stesso.

# MODELLI DI SOSTENIBILITÀ PER LE IMPRESE E LE STARTUP - TRIPLE BOTTOM LINE (TBL)

Il concetto di **Triple Bottom Line (TBL)** è uno dei modelli più noti e influenti per promuovere la sostenibilità nelle imprese e delle startup. Questo modello si basa su un approccio che considera tre dimensioni fondamentali per valutare il successo di un'organizzazione: **Profitto, Persone e Pianeta**. Questi tre elementi sono noti anche come i **"tre P"** e offrono una visione integrata e più ampia rispetto alla tradizionale misurazione del successo basata esclusivamente sul profitto economico.

Profitto (Profit)	Persone (People)	Ambientale
<p><b>Il profitto rappresenta la componente economica del modello TBL. In un contesto di sostenibilità</b>, non si tratta solo di guadagnare denaro, ma di farlo in modo etico e responsabile. Le imprese che adottano questo approccio cercano di:</p> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Generare valore economico</b> in modo equo e sostenibile.</li><li><b>Promuovere la crescita finanziaria</b> senza compromettere le risorse future.</li><li><b>Includere innovazione e efficienza</b> nei processi aziendali per ridurre costi e sprechi.</li><li><b>Adottare strategie a lungo termine</b> che favoriscono la solidità finanziaria senza rischiare un impatto negativo su altre dimensioni.</li></ul>	<p><b>La dimensione delle persone riguarda l'aspetto sociale della sostenibilità.</b></p> <p>Imprese e startup che abbracciano questa visione si impegnano a creare valore per tutti gli <b>stakeholder (dipendenti, clienti, comunità, fornitori)</b>, promuovendo il benessere e la giustizia sociale. In questa area, i principi chiave sono:</p> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Benessere e diritti dei lavoratori:</b> garantire condizioni di lavoro eque, sicure, eque opportunità di crescita.</li><li><b>Impatto sociale positivo:</b> le aziende devono considerare il loro ruolo nelle comunità locali e globali, contribuendo a ridurre la povertà, migliorare la salute e l'educazione e promuovere la giustizia sociale.</li><li><b>Diversità e inclusione:</b> promuovere la parità di genere, razza, orientamento sessuale e altre forme di diversità all'interno dell'organizzazione.</li><li><b>Responsabilità verso i consumatori:</b> offrire prodotti e servizi che migliorano la qualità della vita delle persone e rispettano i loro diritti.</li></ul>	<p><b>La componente ambientale, rappresentata dal pianeta, riguarda l'impatto delle attività aziendali sull'ambiente.</b></p> <p>L'approccio della TBL prevede che le imprese non solo <b>minimizzino il loro impatto negativo sull'ambiente</b>, ma cerchino anche di restaurare e proteggere gli ecosistemi. Gli obiettivi principali in questa area includono:</p> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Ridurre le emissioni di gas serra</b> e limitare l'inquinamento.</li><li>Gestire in modo <b>responsabile</b> le risorse naturali, come l'acqua, l'energia, e le materie prime.</li><li>Promuovere <b>l'economia circolare</b>, riducendo al minimo i rifiuti e riutilizzando i materiali.</li><li>Sostenere iniziative di <b>conservazione ambientale</b> e protezione della <b>biodiversità</b>.</li></ul>

# BENEFICI PER LE IMPRESE & STARTUP

Adottare il modello Triple Bottom Line offre numerosi vantaggi, tra cui:

1. **Vantaggio competitivo:** Le imprese che adottano pratiche sostenibili possono differenziarsi dalla concorrenza, attrarre clienti consapevoli e migliorare la loro reputazione.
2. **Accesso a finanziamenti e incentivi:** Esistono sempre più investitori e fondi che preferiscono finanziare aziende con modelli di business sostenibili. Inoltre, in alcuni settori è possibile accedere a incentivi governativi.
3. **Migliore gestione del rischio:** Le imprese che considerano anche gli impatti sociali e ambientali sono più preparate ad affrontare rischi derivanti da cambiamenti normativi, pressioni sociali o impatti ambientali.
4. **Fidelizzazione dei dipendenti:** Le persone sono sempre più attratte da aziende che dimostrano un impegno concreto verso la sostenibilità, il che può migliorare il morale e ridurre il turnover.
5. **Sostenibilità a lungo termine:** Le imprese che considerano l'ambiente e la società come parte integrante del loro modello di business tendono ad avere una prospettiva più orientata al lungo periodo, proteggendo la loro crescita futura.

## CONCLUSIONE

Il modello **Triple Bottom Line** rappresenta una visione equilibrata e integrata della sostenibilità, che può essere particolarmente adatta alle imprese e alle startup che vogliono crescere in modo responsabile e duraturo. Integrare questi tre pilastri – **profitto, persone e pianeta** – consente di costruire un modello di business più resiliente, etico e allineato con le sfide e le opportunità globali del futuro.

The page features decorative abstract shapes. On the left, there is a large, light blue, stylized shape resembling a drop or a teardrop. On the right, there are several thick, yellow, curved lines that suggest a hand or a stylized graphic element.

# IL FINANZIAMENTO D'IMPRESA E INTRODUZIONE ALLE FONTI DI FINANZIAMENTO: CROWDFUNDING, VENTURE CAPITAL, INCENTIVI PUBBLICI

Il finanziamento d'impresa consiste nel **reperimento di risorse economiche** necessarie per **avviare, gestire e sviluppare attività** produttive. Le modalità di finanziamento si suddividono principalmente in due categorie: fonti interne, come **l'autofinanziamento** (utili reinvestiti) e **fonti esterne**, che includono il capitale proprio (apporti dei soci) e il capitale di debito (prestiti da banche o istituzioni finanziarie).

Tra le opzioni di finanziamento più comuni troviamo **mutui, leasing, linee di credito** e **strumenti innovativi** come **crowdfunding** o **venture capital**, particolarmente rilevanti per startup e imprese innovative. Inoltre, esistono **agevolazioni pubbliche**, come **bandi regionali, nazionali** o **europei**, che offrono **contributi a fondo perduto** o **finanziamenti a tasso agevolato** per specifici settori o progetti.

La scelta del finanziamento dipende da fattori come dimensioni dell'impresa, **rischio associato** e **obiettivi strategici**, e richiede una pianificazione attenta per garantire sostenibilità economica e competitività nel lungo termine.



# IL FINANZIAMENTO D'IMPRESA E INTRODUZIONE ALLE FONTI DI FINANZIAMENTO: CROWDFUNDING, VENTURE CAPITAL, INCENTIVI PUBBLICI



Il finanziamento d'impresa consiste nel **reperimento di risorse economiche** necessarie per **avviare, gestire e sviluppare attività** produttive. Le modalità di finanziamento si suddividono principalmente in due categorie: fonti interne, come **l'autofinanziamento** (utili reinvestiti) e **fonti esterne**, che includono il capitale proprio (apporti dei soci) e il capitale di debito (prestiti da banche o istituzioni finanziarie).

Tra le opzioni di finanziamento più comuni troviamo **mutui, leasing, linee di credito** e **strumenti innovativi** come **crowdfunding** o **venture capital**, particolarmente rilevanti per startup e imprese innovative. Inoltre, esistono **agevolazioni pubbliche**, come **bandi regionali, nazionali o europei**, che offrono **contributi a fondo perduto** o **finanziamenti a tasso agevolato** per specifici settori o progetti.

La scelta del finanziamento dipende da fattori come dimensioni dell'impresa, **rischio associato** e **obiettivi strategici**, e richiede una pianificazione attenta per garantire sostenibilità economica e competitività nel lungo termine.



Focus Crowdfunding	Focus Venture Capital	Focus Incentivi Pubblici
<p><b>Il crowdfunding è un metodo di finanziamento collettivo che consente a un gran numero di persone di contribuire con piccole somme di denaro per finanziare un progetto o un'impresa.</b></p> <p>Questo tipo di finanziamento è spesso utilizzato da start-up, imprese creative, o per iniziative sociali e culturali. Il crowdfunding si divide in diverse modalità:</p> <p><b>Reward-based crowdfunding:</b> gli investitori ricevono una ricompensa in cambio del loro contributo (ad esempio, un prodotto o un servizio).</p> <p>Equity crowdfunding: gli investitori ottengono una quota di partecipazione nell'impresa, ossia diventano azionisti.</p> <p><b>Donation-based crowdfunding:</b> le persone donano soldi senza aspettarsi nulla in cambio, spesso per cause benefiche o progetti comunitari.</p> <p>I vantaggi principali del crowdfunding sono la possibilità di raccogliere fondi senza cedere il controllo aziendale (in caso di <b>reward-based</b> o <b>donation-based</b>), l'accesso a una rete di potenziali clienti, e la validazione dell'idea da parte del pubblico. Tuttavia, il successo dipende molto dalla capacità di promuovere il progetto e coinvolgere una community di sostenitori.</p>	<p><b>Il venture capital (VC) è una forma di finanziamento in cui investitori professionisti forniscono capitale a start-up e imprese in fase di crescita, con l'aspettativa di ottenere un ritorno significativo sul loro investimento.</b></p> <p>Gli investitori di venture capital (tipicamente fondi di investimento) sono disposti a rischiare su progetti con elevato potenziale di crescita, ma anche con un alto grado di rischio. Il capitale può essere utilizzato per sviluppare prodotti, espandere il mercato o finanziare la ricerca e lo sviluppo.</p> <p>I principali vantaggi del venture capital sono <b>la disponibilità di ingenti capitali, l'accesso a una rete di esperti e mentori, nonché un sostegno strategico.</b></p> <p>Tuttavia, le aziende che accettano venture capital devono essere disposte a cedere una parte del controllo dell'impresa e, a volte, a subire un processo di gestione aziendale più strutturato e orientato al ritorno economico rapido.</p>	<p><b>Gli incentivi pubblici sono finanziamenti offerti da enti governativi o da agenzie locali e internazionali con lo scopo di promuovere l'innovazione, la crescita economica, e l'occupazione.</b></p> <p>Questi incentivi possono essere sotto forma di sovvenzioni, crediti d'imposta, finanziamenti a fondo perduto, o prestiti agevolati. In Italia, ad esempio, esistono vari programmi che supportano le start-up e le piccole e medie imprese (PMI), come:</p> <p><b>Fondi di ricerca e innovazione:</b> spesso destinati a progetti di ricerca e sviluppo tecnologico.</p> <p>Contributi per l'internazionalizzazione: per supportare le aziende nell'espansione sui mercati esteri.</p> <p>Incentivi per la digitalizzazione e la sostenibilità: che promuovono la trasformazione digitale e l'adozione di pratiche sostenibili.</p> <p><b>Gli incentivi pubblici</b> hanno il vantaggio di offrire capitali a condizioni favorevoli, ma spesso comportano una burocrazia complessa e una selezione rigorosa. In molti casi, è necessario presentare progetti dettagliati, con chiari obiettivi e piani di realizzazione.</p>

## CONCLUSIONE

La scelta tra **crowdfunding**, **venture capital** e **incentivi pubblici** dipende dalle specifiche **esigenze dell'impresa**, dalla sua fase di sviluppo e dalle risorse disponibili.

Le **start-up** e le **imprese** in fase iniziale potrebbero trovare il crowdfunding o gli incentivi pubblici particolarmente utili, mentre le aziende in fase di espansione potrebbero optare per il venture capital, che offre capitali più sostanziosi ma con maggiore intervento da parte degli investitori.

Saper combinare queste **diverse fonti di finanziamento** in modo strategico può rappresentare **una chiave importante** per il successo a lungo termine di un'impresa.

