

Avvio e sviluppo d'impresa: dal Business Model Canvas al Business Plan

II edizione

BUSINESS MODEL CANVAS

- Definire la Proposta di Valore,
- Individuare i segmenti di clientela e i canali di contatto con i potenziali clienti
- Gestire la relazione con i clienti
- Definire le risorse, i partner e le attività chiave
- Individuare il flusso dei ricavi e la struttura dei costi

LA PARTE DESCRITTIVA DEL BUSINESS PLAN

- Idea imprenditoriale: come descrivere un'idea di impresa, evidenziando il progetto aziendale, l'esperienza e competenza del team e i fattori critici di successo
- Prodotto/servizio: caratteristiche del prodotto/servizio e analisi del settore
- Il mercato: fornitori, clienti e concorrenti. Metodi di inserimento nel mercato.
- Il piano di marketing: produzione, logistica, posizionamento rispetto alla concorrenza-
- La struttura organizzativa e il management: organizzazione, organigramma e servizi esterni

12 - 19 - 24 GIUGNO

3 - 10 LUGLIO

14:00 - 17:30

LA PARTE ECONOMICO- FINANZIARIA DEL BUSINESS PLAN

- Piano dei ricavi di vendita: articolazione per famiglia di prodotto, volumi e prezzi di vendita
- Costi variabili e fissi
- Il Conto economico previsionale
- Margine di contribuzione – margine operativo lordo – utile lordo e netto.
- Investimenti e finanziamenti
- Previsione dei Flussi di cassa

ASPETTI FISCALI E GIURIDICI DI IMPRESA

- La scelta della forma giuridica
- Impresa individuale e società di persone e di capitali
- Il funzionamento dell'IVA: attività non commerciale/attività commerciale e partita iva
- Formazione del reddito di impresa
- Costi deducibili, parzialmente deducibili e non deducibili
- Il funzionamento delle imposte sul reddito

Camera di Commercio di Padova
Aula Corsi 5° piano
p.zza dell'Insurrezione 1/A



CAMERA DI COMMERCIO
PADOVA
il futuro a portata di impresa