

Il Business Plan è morto. Viva il Business Plan!

di [Assunta Incarnato](#)

Publicato il 22 Luglio 2021

Una delle critiche più feroci che si attribuiscono al Business Plan è costituita dal fatto che i risultati che da esso scaturiscono sono labili. Si passano mesi e mesi e fare analisi di mercato, quindi si ipotizzano prezzi di vendita, si predispone il budget delle vendite e quindi il piano marketing... e alla fine, difficilmente i ricavi corrispondono al fatturato effettivamente realizzato. Oppure... Si analizza il contesto della concorrenza, si ricerca il vantaggio competitivo... per poi scoprire dopo pochi mesi che una nuova impresa si è affacciata nel mercato di riferimento, e quindi il business strutturato deve essere rivisto.

Ha ancora senso, quindi, fare pianificazione?

In questo articolo alcune riflessioni per cercare di dare una risposta a questa domanda.

A cosa serve davvero un Business Plan?

Siamo portati a pensare, sia come professionisti che imprenditori, che un Business Plan sia semplicemente un documento necessario per accedere ad un contributo pubblico, ad un finanziamento bancario, ad un'agevolazione.

Il Business Plan in questo contesto è quindi strumentale alla dimostrazione che l'erogazione del beneficio sia ben riposta: va da sé quindi che – generalmente – si costruiscono Business Plan ad hoc a seconda dei diversi scopi, senza preoccuparsi troppo se le stime considerate sono realistiche o meno.



Ma questo non è – a mio modo di vedere – quello che dovrebbe essere un Business Plan, anche se sono consapevole che, soprattutto in Italia, questo è il significato che siamo abituati ad attribuirgli.

Il Business Plan, come dice la parola, fa riferimento alla pianificazione della propria azienda, a partire dal modello di business fino alla stima dei suoi risultati economici, patrimoniali e finanziari, e alla

formulazione del suo piano strategico.

Il Business Plan quindi, più che una tabella Excel, un report, uno speech che dir si voglia, è il processo che conduce a tale risultato.

È durante la fase di analisi infatti che si individuano la nicchia di

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento