



ISTRUZIONI PER L'USO DEI DOCUMENTI PER LA DOMANDA GARANZIA PER UNA LINEA DI CREDITO E BUSINESS PLAN

Premesse generali:

eseguite le indicazioni di scarico dei file dal Sito AMISI troviamo 2 File Excel collegati tra loro dai seguenti nomi:

DMAMISI.xls che è la DOMANDA DELLA GARANZIA PER UNA LINEA DI CREDITO e
BPAMISI.xls che è il programma di BUSINESS PLAN NUMERICO

Nel File DMAMISI.xls si iscrivono i dati personali del richiedente, si descrive il progetto e si esprimono le proprie riflessioni, e si descrivono gli obiettivi e il mercato a cui si rivolge il progetto.

Nel File BPAMISI.xls vengono iscritti tutti dati numerici del progetto, vale dire famiglie di prodotti, previsioni di produzione rispettivamente di vendita e tutti i costi. Da questo programma risulterà chiaramente se il progetto è fattibile se permette al richiedente a vivere con il progetto che desidera sviluppare.

Consigli esecutivi:

raccomandiamo di iniziare con la compilazione della domanda GARANZIA PER UNA LINEA DI CREDITO (file DMAMISI.xls) per quanto riguardano i dati personali (primo foglio di lavoro **Persona**). Si procede quindi a compilare il Business Plan Numerico (file BPAMISI.xls) nei fogli di lavoro: (**Fondazione; Fisso; Circolante; Necessità; Costi**). In seguito si passa al foglio di lavoro **Progetto** capitolo **prodotto**. Questo si consiglia di compilarlo contemporaneamente con il foglio di lavoro del Business Plan Numerico **Commercio** rispettivamente **Produzione e Prezzi** (File BPAMISI.xls). In fatti si constaterà che esiste un interscambio d'informazione tra i 2 file in modo che si comprende meglio le interazioni tra il progetto e le possibilità reali previste per il progetto.

Qualora ci fossero problemi si può sempre interpellare AMISI per risolvere eventuali problemi.

ISTRUZIONI DI COMPILAZIONE DOMANDA GARANZIA PER UNA LINEA DI CREDITO DMAMISI.xls

Premesse:

Eseguito in Excel ed è composto da **3 fogli di lavoro** dove vengono inseriti e elaborati i dati.

Contiene tutti i parametri descrittivi per poter valutare un'azienda e per analizzare il suo sviluppo futuro. È di semplice compilazione ed è assistito da frecce d'avvertimento cosa deve essere assolutamente compilato. Si chiede di non sprecare parole inutili, si pretende il contenuto e per questo potrebbero sembrare ristrette le celle di compilazioni. Un buon progetto non è fatto su parole ma su fatti.

Nella compilazione si sarà confrontati con richieste di descrivere dettagli del progetto che potrebbero sembrare inutili, ma ci si accorgerà compilando quanto viene richiesto che si affrontano moltissimi problemi che si dovranno affrontare nella realizzazione del vostro progetto.

Spiegazioni:

Il programma permette d'iscrivere solo nelle caselle specifiche che sono di norma verdino chiaro/ azzurro. Le zone gialle sono dati risultanti da elaborazioni e le zone verde sono supporti per il programma.

ASSOLUTAMENTE NON SCRIVERE NELLE ZONE GIALLE (Non è consentito)

I fogli di lavoro sono i seguenti:


Quindi di principio devono essere compilate tutte le caselle che hanno le frecce. Per alcune caselle da compilare in rosso viene indicato cosa si deve iscrivere se non si argomenti da comunicare. Nelle celle piccole dove si chiede per esempio che permesso si ha basta mettere "X".

Questo vale anche per le celle che chiedono una valutazione (Ottimo, buono, mediocre)

Nel caso che informazioni importanti hanno una compilazione contraddittoria il programma con una scritta in rosso ve lo segnala.

Importante è la precisa compilazione del B 3.4 Budget familiare. Ricordarsi che nelle spese personali s'intendono anche le sigarette, i caffè al bar, ecc. La compilazione di queste celle serve per determinare e scoprire dove si potrebbero avere delle riserve (il fumare un pacchetto al giorno costa ca. 174.—Fr/mese)

2. **Progetto:** contiene tutti i dati che riguardano il progetto e i prodotti/servizi della vostra futura attività. Sono dati assolutamente confidenziali ma servono a determinare i requisiti della futura attività. (Esempio di compilazione)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
1																		
2																		
3																		
4	Associazione Microcredito Svizzera Italiana																	
5																		
6																		
7	C PROFILO DEL PROGETTO																	
8																		
9	C.1.1 Descrizione in dettaglio del progetto																	
10		<div style="text-align: left; padding-left: 10px;">→</div>																
11																		
12																		
13	C.1.2 Ragione sociale e struttura																	
14																		
15	Nome: (indica perché)																	
16		<div style="text-align: left; padding-left: 10px;">→</div>																
17																		
18	Nome è protetto:																	
19		<div style="text-align: left; padding-left: 10px;">→</div>																
20																		
21	→	Ha già degli uffici o locali per la sua attività:				Si / no:		Da quando										
22	→	Località e indirizzo:																
23	→	Per quale motivo ha scelto questa località :																
24																		
25	Contatti																	

Come abbiamo già avvertito i campi sono limitati, riteniamo che un buon imprenditore possa esprimere in poche ma determinanti parole i requisiti del proprio progetto.

Tutte le domande nel capitolo C devono essere compilate.

C.3.1 Struttura interna: abbiamo un esempio di compilazione qui si vede che nelle celle della riga 81 per togliere le frecce bisogna inserire 0 nelle celle N°.

Con la compilazione del business plan Numerico è molto probabile che le ore per attività stimate dovranno essere modificate.

75	C.3.1	Struttura interna:																	
76																			
77		Personale impiegato:	N°	Titolare, impiegato, altro		N°	Operai, dipendenti, altro												
78		Iniziale:	1	titolare		Previsto:	2	dipendenti											
79		Partner esterni:																	
80		Iniziali:	N°	Consulenti, impiegato, altro		N°	Operai, dipendenti, altro												
81			0			Previsto:													
82		Organizzazione:																	
83		Titolare:																	
84		Funzioni:	Direzione, amministrazione, acquisti, vendita, produzione																
85		Attività:	Vendita											Ore mese:	25				
86		Attività:	Produzione											Ore mese:	125				
87		Attività:	Direzione, amministrazione, acquisti											Ore mese:	50				
88		1° dipendente o partner:																	
89		Funzioni:																	

D Prodotti

In questo capitolo si descrivono o prodotti / servizi. (Il servizio è un prodotto). Le tabelle completamente gialle o parzialmente gialle sono collegate con il file BPAMISI.xls quindi verranno compilate in seguito automaticamente.

128	D.1.2	Descrizione dei prodotti o dei servizi:																	
129																			
130		Famiglie di prodotti o servizi:																	
131		Indicata la produzione e vendita mensile in ore dei 15 prodotti più importanti da Business plan:																	
132																			
133		Tabella da Business Plan		Prodotto, descrizione	Famiglia prodotto	Quantità mensile	Totale ore mensili												
134			1	0	0	0.00	0.00												
135			2	0	0	0.00	0.00												
136			3	0	0	0.00	0.00												
137			4	0	0	0.00	0.00												
138			5	0	0	0.00	0.00												
139			6	0	0	0.00	0.00												
140			7	0	0	0.00	0.00												
141			8	0	0	0.00	0.00												
142			9	0	0	0.00	0.00												
143			10	0	0	0.00	0.00												
144			11	0	0	0.00	0.00												
145			12	0	0	0.00	0.00												
146			13	0	0	0.00	0.00												
147			14	0	0	0.00	0.00												
148			15	0	0	0.00	0.00												
149				Commercio							Totale	0.00	0.00						

3. **Mercato:** contiene tutti i dati che riguardano il mercato dell'attività prevista. Anche in questa sezione abbiamo tabelle collegate con il file BPAMISI.xls . Di conseguenza si deve prima compilare il business plan numerico ed in seguito terminare la compilazione del file DMAMISI.xls

ATTENZIONE:

Se gli aggiornamenti non avvengono chiudere i 2 file e riaprirli avendo l'accuratezza di premere, nella finestra che comunica che ci sono collegamenti. Il pulsante "Aggiorna"

Seguono le istruzioni per la compilazione del Business Plan Numerico.

ISTRUZIONI DI COMPILAZIONE PROGRAMMA BUSINESS PLAN NUMERICO BPAMISI.xls

Premesse:

Eseguito in Excel ed é composto da **13 fogli di lavoro** dove vengono inseriti e elaborati i dati. Contiene tutti i parametri per poter valutare un'azienda e per programmare il suo futuro. È di semplice compilazione e permette di determinare il costo orario del "Punto di rottura" in base ai costi che si prevedono, o si calcola il "Punto di rottura" in base ai prodotti di rivendita. Questo programma è parte integrante con la DOMANDA DI GARANZIA PER UNA LINEA DI CREDITO (DMAMISI). In fatti le due cartelle Excel sono collegate tra loro.

Spiegazioni:

Il programma permette d'iscrivere solo nelle caselle specifiche che sono di norma bianche. Le zone gialle sono dati risultanti da elaborazioni e le zone verde sono supporti per il programma.

ASSOLUTAMENTE NON SCRIVERE NELLE ZONE GIALLE (Non è consentito)

I fogli di lavoro sono i seguenti:

◀ ▶ ⌂ Fondazione / Fisso / Circolante / Necessità / Costi / Prezzi / Commercio / Produzione / Tes.1° / Tes.2° / Tes.3° / Flusso / Parametri /

Descriviamo la procedura foglio per foglio:

4. **Fondazione** contiene tutti i dati che interessano la fondazione e che potranno essere in seguito nell'esercizio ammortizzati in 5 anni . Il foglio é diviso in paragrafi che riguardano il capitale di fondazione, si raccomanda di scrivere il dettaglio dei costi di fondazione. (Esempio di compilazione)

1	Dettagli riguardanti il capitale per la fondazione		
2			
3	1	Prestazioni del fondatore	Importo
4		Progettazione	SFr. 500.00
5		Studi di fattibilità	SFr. 200.00
6			
7			
8	10	TOTALE	SFr. 700.00
9			
10	2	Consulenza (avvocato, fiduciario, consulente aziendale, ecc.)	Importo
11		Supporti legali	SFr. 800.00
12			
13			
14			
15	20	TOTALE	SFr. 800.00
16			
17	3	Tasse (Registro commercio, costi cessione ecc.)	Importo
18		Registrazioni	SFr. 480.00
19		Tasse	SFr. 350.00
20			
21			
22	30	TOTALE	SFr. 830.00
23			
24	4	Ricerche di mercato (studi, progetti, ricerche personali, ecc.)	Importo
25		Ricerche documentazioni di mercato	SFr. 250.00

Temi della Fondazione:

- 1.1 **Prestazioni del fondatore** : s'intendono tutte quei costi sostenuti per il progetto d'attività.
- 1.2 **Consulenza**: Spese per avvocati, fiduciari, consulenti ecc:

- 1.3 **Tasse:** tutte le tasse per concessioni e registrazioni
- 1.4 **Ricerche di mercato:** s'intendono tutti costi sostenuti per eseguire la ricerca di mercato
- 1.5 **Ricerche clienti e fornitori:** s'intendono tutte quelle spese di viaggio visite eseguite allo scopo di trovare fornitori e clienti prima dell'inizio dell'attività.
- 1.6 **Ricerche del personale:** spese per questa voce come annunci su giornali, permessi, ecc.
- 1.7 **Costi amministrativi:** Telefono , posta ecc.
- 1.8 **Marketing:** Pubblicità, annunci su giornali, carta intestata, logo, ecc
- 1.9 **Diversi:** altre spese di fondazione che non rientrano nei capitoli di sopra.

5. **Fisso** come il foglio precedente dovrà contenere tutti i dettagli dei costi per l'attivo fisso. Anche questo foglio è suddiviso in paragrafi riguardanti l'attivo fisso. (Esempio di compilazione)

1	Dettagli riguardanti il capitale per l'attivo fisso		
2			
3	1	Terreno	Importo
4			
5			
6			
7			
8	10	TOTALE	SFr. -
9			
10	2	Immobile	Importo
11			
12			
13			
14			
15	20	TOTALE	SFr. -
16			
17	3	Riparazioni, ricostruzioni (Officina, negozio, magazzini, ecc.)	Importo
18		Modifica dei locali	SFr. 6'750.00
19			
20			
21			
22	30	TOTALE	SFr. 6'750.00
23			
24	4	Installazioni (telefono, fax, computer, ecc.)	Importo
25		Installazioni (telefono, fax, computer, ecc.)	SFr. 2'150.00
26			

Temi riguardanti il capitale Fisso:

- 2.1. **Terreno:** costi che riguardano i terreni dell'attività
- 2.2. **Immobile:** costi per l'acquisto degli immobili
- 2.3. **Riparazioni, ricostruzioni:** Costi per la ristrutturazione riparazione del negozio, officina, magazzini, ecc.
- 2.4. **Istallazioni:** Telefono, fax computer, luce, ecc
- 2.5. **Arredamenti mobilio:** tutti gli arredi e il mobilio acquistati
- 2.6. **Macchinari apparecchiature tecniche:** macchine di produzione o macchine per l'ufficio, computer ecc.
- 2.7. **Veicoli:** l'acquisto di tutti i veicoli per l'uso nell'attività.
- 2.8. **Cauzioni:** le cauzioni per l'elettricità per l'affitto, ecc.
- 2.9. **Diversi :** Goodwill, e altre tasse o acquisti per licenze brevetti ecc.

Importante è elencare tutti questi attivi.

6. **Circolante**, vengono indicati i dettagli riguardante il capitale per l'attivo circolante. In questo foglio ci sono dati che vengono forniti da altri fogli (zone gialle) che se non completati risulteranno vuoti.

Importante é indicare i giorni e le percentuali richieste, i calcoli verranno eseguiti automaticamente in seguito. Se durante la compilazione appaiono strani risultati vuole dire che non si ha ancora compilato tutto quanto richiesto.

Il programma in base ai parametri indicati (giorni da scadenza, ecc.) ne terrà conto nella tesoreria in modo d'avere dati il più vicino alla realtà d'una gestione corretta dell'attività.
(Esempio di compilazione)

1	Dettagli riguardanti il capitale per l'attivo Circolante		
2			
3	1	Capitale necessario stoccaggio materie prime o merci fino momento lavorazione	Importo
4		Valore delle materie prime e merci necessarie all'anno (Da costo merci)	SFr. 54'620.00
5			
6		Permanenza in magazzino (media)	Giorni 30
7	10	TOTALE	SFr. 4'489.50
8			
9			
10	2	Capitale necessario stoccaggio merce pronta alla vendita	Importo
11		Materiale a magazzino base	Valore SFr. 6'000.00
12			
13		Permanenza in magazzino (media)	Giorni 30
14	20	TOTALE	SFr. 493.50
15			
16			
17	3	Capitale necessario copertura costi d'esercizio (produzione)	Importo
18		Costi medi d'esercizio di un anno (Totale costi d'esercizio media 3 anni)	SFr. 203'960.00
19			
20		Durata media della produzione	Giorni
21	30	TOTALE	SFr. -
22			
23			
24	4	Capitale necessario finanziamento merce o servizi fino al pagamento dei clienti	Importo
25		Cifra d'affari prevista (Totale cifra d'affari media 3 anni)	SFr. 207'605.11
26			
27		Vendita in contanti indicare la percentuale	50.00% SFr. 103'803.00
28		Giorni tra consegna merce e emissione fattura	Giorni 1
29		Giorni tra emissione fattura e pagamento del cliente	Giorni 30

Temi riguardanti il capitale per l'attivo circolante:

- 3.1. **Capitale necessario stoccaggio materie prime...:** Abbiamo in automatico il valore delle materie prime e merci necessarie all'anno che risulterà quando si esamineranno i prodotti in dettaglio. Si ha la possibilità di iscrivere una costante di stoccaggio minimo. Importante è indicare in giorni la permanenza media in magazzino: da 1 giorno a 365 giorni. *(Zero o omissione causa errori)*.
- 3.2. **Capitale necessario stoccaggio merce pronta alla vendita:** Indicare il valore medio di questa merce e indicare i giorni di permanenza in magazzino. (il non compilare non comporta errore)
- 3.3. **Capitale necessario copertura costi d'esercizio:** Abbiamo anche qui un valore che calcola il programma (nella fase di questa compilazione probabilmente avremo SFr. --) Se abbiamo una produzione dobbiamo indicare il tempo medio di produzione e indicarlo in giorni nella casella specifica. Se si fa del commercio non abbiamo tempi di produzione, quindi si può omettere la durata media della produzione.
- 3.4. **Capitale necessario finanziamento fino al pagamento dei clienti:** Avremo l'indicazione della cifra d'affari media dei prossimi 3 anni. Bisogna indicare in % quanto della cifra d'affari viene pagata in contanti, indicare quanti giorni passano dalla consegna alla fatturazione (minimo 1 giorno) e quanti giorni passano al pagamento della fattura. (30; 60; 90; 120; 180 giorni)

Durante la compilazione di questo foglio avremo le zone gialle vuote o con SFr. --. Questo è dovuto al fatto che non abbiamo ancora compilato il dettaglio dei prodotti. Si consiglia dopo la compilazione dei prodotti (Foglio Lavoro Commercio se si tratta d'un attività commerciale, o foglio lavoro Produzione se si tratta di un'attività produttiva.)

Questo foglio di lavoro permette di avvicinarsi in modo determinate sull'andamento della futura attività e mostra già eventuali problemi per la stessa come per esempio l'influenza che il modo di pagamento influenzi la liquidità.

7. **Necessità:** foglio da non compilare in quanto riassume i dati immessi nei tre fogli precedenti.

1	Piano delle necessità finanziarie				
2					
3	A	Capitale per la fondazione		Importo	
4	1	Prestazioni del fondatore		SFr.	700.00
5	2	Consulenza (avvocato, fiduciario, consulente aziendale, ecc.)		SFr.	800.00
6	3	Tasse (Registro commercio, costi cessione ecc.)		SFr.	830.00
7	4	Ricerche di mercato (studi, progetti, ricerche personali, ecc.)		SFr.	250.00
8	5	Ricerche clienti e fornitori (viaggi, vitto, pernottamenti, ecc.)		SFr.	500.00
9	6	Ricerca del personale (annunci giornale, ecc.)		SFr.	200.00
10	7	Costi amministrativi (Telefonate, spese postali, costi per fotocopie, ecc.)		SFr.	380.00
11	8	Marketing (pubblicità, inserzioni, carte visita, logo, prospetti, ecc.)		SFr.	1'810.00
12	9	Diversi (indicazioni per spese sopra non contemplate)		SFr.	-
13			TOTALE	SFr.	5'470.00
14					
15	B	Capitale per l'attivo fisso		Importo	
16	1	Terreno		SFr.	-
17	2	Immobile		SFr.	-
18	3	Riparazioni, ricostruzioni (Officina, negozio, magazzini, ecc.)		SFr.	6'750.00
19	4	Installazioni (telefono, fax, computer, ecc.)		SFr.	2'150.00
20	5	Arredamento, mobilio		SFr.	3'890.00
21	6	Macchinari, apparecchiature tecniche		SFr.	6'650.00
22	7	Veicoli (furgoni, auto, veicoli speciali, ecc.)		SFr.	-
23	8	Cauzioni		SFr.	4'000.00
24	9	Diversi (Tasse per franchise, Goodwill (valori di acquisto)		SFr.	358.00
25			TOTALE	SFr.	23'798.00
26					

Temi di questo Foglio sono i riassunti dei precedenti.

Serve per ricapitolare e facilitare l'analisi dei costi.

Abbiamo alcune caselle da compilare e sono le seguenti:

36	D	Totale capitale necessario		Importo	
37	a	Capitale per la fondazione		SFr.	5'470.00
38	b	Capitale per l'attivo fisso		SFr.	23'798.00
39	c	Capitale per l'attivo circolante		SFr.	13'799.50
40	d	Sicurezza del	1.00%	SFr.	430.68
41			TOTALE	SFr.	43'498.18
42					
43					
44	E	Finanziamento		Importo	
45	a	Aporto personale		SFr.	5'000.00
46	b	Capitale sociale		SFr.	-
47	c	Leasing	si/no no	SFr.	-
48	d	Capitale da terzi (Banche)	Ammortamento in % / Interessi in % 50% 5.75%	SFr.	25'000.00
49	e	Correntisti		SFr.	-
50	f	Altro		SFr.	-
51		TOTALE FINANZIAMENTO		SFr.	13'498.18

- 4.1 **Riga 40**, lettera d, “Sicurezza del “ indicare una percentuale di correzione per il capitale necessario se lo si ritiene. (per esempio 1%)
 4.2 **Finanziamento**: Indicare se si hanno dei Leasing (si/no)
 4.3 **Capitale da terzi** (Banche) indicare l’ammortamento in percento e il tasso d’interesse.(esempio 50% ammortamento pari a 2 anni.)

8. **Costi**: qui vengono iscritte le diverse voci di costo nei rispettivi paragrafi. In alcuni paragrafi si deve iscrivere solamente la percentuale (vedi assicurazioni sociali e ammortamenti) o se richiesto Si/no. Importante é valutare i costi nei 3 anni di attività.

1	COSTI			1			
2					1° Anno	2° Anno	3° Anno
3	1	Costi merce			Importo	Importo	Importo
4		Materie prime					
5		Acquisto merce per rivendita					
6		Ricambi					
7		Diversi (trasporti altri)			SFr. 5'000.00	SFr. 5'000.00	SFr. 5'000.00
8		Materiale di uso da calcolazione prezzi			SFr. 49'620.00	SFr. 49'620.00	SFr. 49'620.00
9	100			TOTALE	SFr. 54'620.00	SFr. 54'620.00	SFr. 54'620.00
10							
11	2	Stipendi <i>Controlla se corrisponde il nr. dipendenti</i>	1		Importo	Importo	Importo
12		Stipendio titolare			SFr. 36'000.00	SFr. 38'000.00	SFr. 40'000.00
13		Stipendi sottoposti al 2° pilastro					
14		Stipendi non sottoposti al 2° pilastro					
15		Provvigioni					
16	200			TOTALE	SFr. 36'000.00	SFr. 38'000.00	SFr. 40'000.00
17							
18	3	Assicurazioni sociali per il personale	%Dip	in %	Importo	Importo	Importo
19		AVS/AMPG	50%	10.10%	SFr. 3'636.00	SFr. 3'838.00	SFr. 4'040.00
20		Spese Amministrative		2.00%	SFr. 72.72	SFr. 76.76	SFr. 80.80
21		Assicurazione Disoccupazione	50%	3.00%	SFr. 1'080.00	SFr. 1'140.00	SFr. 1'200.00
22		2° Pilastro	50%	7.45%	SFr. -	SFr. -	SFr. -
23		Infortuni professionali		0.00%	SFr. -	SFr. -	SFr. -
24		Perdita salario per malattia	50%	2.46%	SFr. 885.60	SFr. 934.80	SFr. 984.00
25		Contributi cassa assegni Familiari		2.50%	SFr. 900.00	SFr. 950.00	SFr. 1'000.00
26		Recupero da prestazioni sociali (SI o No)		no	SFr. -	SFr. -	SFr. -
27	300			TOTALE	SFr. 6'574.32	SFr. 6'939.56	SFr. 7'304.80

Temi dei Costi: Si devono sempre tenere in considerazione i 3 anni

- 5.1. **Costi merce**: si hanno già proposto: Materie prime, acquisto merce per rivendita, ricambi, diversi (trasporti dogana e altro). Si devono iscrivere questi valori se non sono compresi nella descrizione del prodotto.
 5.2. **Stipendi**: Nr di dipendenti verrà aggiornato in seguito. Bisogna definire gli stipendi del titolare , gli stipendi sottoposti al 2° pilastro, quelli non sottoposti e le eventuali provvigioni. Questa differenziazione è dovuta per il calcolo degli oneri sociali. Lo stipendio deve essere al lordo, cioè quello che si da al dipendente senza le trattenute
 5.3. **Assicurazioni sociali**: Iscrivere le percentuali delle diverse voci di questi oneri nella colonna in %. Nella colonna % Dip. Indicare quanto viene dedotto al dipendente. Nel calcolo della Tesoreria avremo quindi il totale degli stipendi meno la % trattenuta al dipendente che troveremo come onere sociale globale (personale e dell’attività).
 5.4. Affitti, locali: indicare tutti i costi d’affitto compresi i possibili conguagli.
 5.5. **Manutenzione riparazioni**: Indicare quanto si prevede per le manutenzioni e riparazione dei locali, attrezzi, piazzali, ecc.
 5.6. **Leasing**: indicare l’ammontare annuo dei Leasing sia per le attrezzature sia per eventualmente i veicoli.
 5.7. **Costi veicoli**: Abbiamo indicato alcune voci di spese, abbiamo anche considerato le eventuali multe cosa che si può prevedere in un’attività.
 5.8. **Assicurazione cose**: sono quelle inerenti all’attività, escluse da questa voce sono le assicurazioni sociali già viste e l’assicurazione veicoli.

- 5.9. **Tasse e permessi:** S'intendono le tasse d'esercizio, tasse varie e i permessi per i dipendenti o altri permessi che l'attività richiede. Non confondere con le imposte.
- 5.10. **Energia, acqua, rifiuti:** sono voci abbastanza chiare e facilmente identificabili. Non dimenticare le tasse ecologiche che un'attività potrebbe avere come lo smaltimento di specifici rifiuti.
- 5.11. **Uffici e amministrazione:** comprende tutti quei costi amministrativi come materiale d'ufficio, comunicazioni. Corrispondenza ecc.
- 5.12. **Costi pubblicitari:** indicare quelli che si prevedono di sostenere. Per essere coerenti bisogna eseguire un piano di mercato onde sapere quali sono i costi che si incontreranno.
- 5.13. **Costi di finanziari:** ricordarsi che si hanno spese postali o di gestione bancaria o altri costi finanziari, eventuali interessi passivi di terzi. Gli interessi bancari per dei crediti sono calcolati e riportati automaticamente a quanto si ha indicato nel foglio Necessità riga 48 Capitali da terzi (banche)
- 5.14. **Costi finanziamento d'esercizio:** Abbiamo visto che nel foglio Circolante abbiamo dei costi da finanziari. Qui dobbiamo dare una % d'interesse che questo finanziamento ci potrebbe costare. Vedi figura di sotto)

97	14	Costi finanziamento d'esercizio		Importo	Importo	Importo
98		Costi finanziamento d'esercizio	% 5.00%	SFr. 683.00	SFr. 683.00	SFr. 683.00
99	1040		TOTALE	SFr. 683.00	SFr. 683.00	SFr. 683.00
100						
101	15	Ammortamenti	in %	Importo	Importo	Importo
102		Immobili	2.00%	SFr. -	SFr. -	SFr. -
103		Installazioni, riparazioni	25.00%	SFr. 2'225.00	SFr. 1'668.75	SFr. 1'251.56
104		Arredamento	10.00%	SFr. 389.00	SFr. 350.10	SFr. 315.09
105		Veicoli	25.00%	SFr. -	SFr. -	SFr. -
106		Attrezzature	25.00%	SFr. 1'662.50	SFr. 1'246.88	SFr. 1'220.38
107		Fondazione	25.00%	SFr. 1'367.50	SFr. 1'025.63	SFr. 769.22
108	1050		TOTALE	SFr. 5'644.00	SFr. 4'291.35	SFr. 3'556.25
109						
110	16	TOTALE DEI COSTI		Importo	Importo	Importo
111		TOTALE senza interessi d'esercizio		SFr. 198'195.82	SFr. 198'949.04	SFr. 200'609.80
112		TOTALE		SFr. 198'878.82	SFr. 199'632.04	SFr. 201'292.80
113						
114		Totali senza materiale materie prime		SFr. 148'575.82	SFr. 149'329.04	SFr. 150'989.80

- 5.15. **Ammortamenti:** sono in automatico e vengono determinati nel foglio Prezzi. Il programma corregge eventuali ammortamenti non concessi legalmente come quelli sugli immobili, sulle attrezzature. Queste correzioni servono per non permettere di falsare i risultati delle tesorerie se erroneamente si applicano ammortamenti non legali che sarebbero solo riserve occulte.
- 5.16. **TOTALE DEI COSTI:** Abbiamo la visione dei costi d'esercizio per i 3 anni con e senza gli interessi d'esercizio, mentre alla riga 114 abbiamo i totali senza il materiale o materie prime.

9. **Prezzi:** questo foglio é importantissimo e determina il business Plan.

La compilazione di questo foglio deve essere eseguita solo in alcune sue parti. In seguito può essere completata e adattata alla situazione.

<i>Impostazione delle ore lavorative</i>	
Ore giorno	8
Giorni settimana	5.0
Settimane	44
Mesi Lavo.	12
N. Dipendenti	1
Giorni anno	Ore anno
220	1760

In questo foglio dobbiamo Impostare le ore lavorative: Ore al giorno (**Ore giorno**), giorni alla settimana, (**Giorni settimana.**) numero delle settimane all'anno (di norma con le vacanze sono 44)(**Settimane**) Mesi di lavoro (escluse le vacanze) (**Mesi lavo.**) e il numero di dipendenti che lavorano nell'attività (**N. Dipendenti**) (se si ha un dipendente che lavora a tempo parziale il n. dipendente diventa 1 più una frazione delle ore .Esempio : un dipendente fa 1760 ore anno, quello temporaneo ne fa ca. 200 ore anno, ne

conseguo che $200/1760 = 0.1136$. Questo valore (0.1136) lo si aggiunge a 1 del dipendente e avremo come N. Dipendente 1.1136.

Compilato quanto sopra si passa al foglio di lavoro **COMMERCIO** se si tratta di un'attività in preponderanza commerciale o a **PRODUZIONE** se si tratta di un'attività in preponderanza produttiva.

La differenza sostanziale dei due fogli di lavoro è che il Commercio si basa per calcolare la tesoreria sul margine lordo, mentre per la produzione si basa sul tempo disponibile calcolando il costo ora per ora lavorativa.

10. **Commercio:** serve per definire i prodotti per un attività in preponderanza di rivendita. Si basa essenzialmente su attività commerciali.

1	CALCOLO LISTINO PREZZI				CONSIDERATO								
2								Quanti					
3	Pos.	Oggetto/Marca	Famiglia	Tempo	Acquisto	Vendita	Pre	Cor	T.Temp	Tot.Acquisto	Totale Vendita		
4	1	Calze	Intimo	0.25	SFr. 3.00	SFr. 5.00	15	20	5.00	SFr. 60.00	SFr. 100.00		
5	2	Completo	Abiti	0.25	SFr. 20.00	SFr. 35.00	10		2.50	SFr. 200.00	SFr. 350.00		
6	3	Due pezzi	Costumi	0.25	SFr. 25.00	SFr. 42.00	8		2.00	SFr. 200.00	SFr. 336.00		
7	4	Tre pezzi	Intimo	0.50	SFr. 40.00	SFr. 65.00	5		2.50	SFr. 200.00	SFr. 325.00		
8	5	Da sera	Abiti	0.50	SFr. 80.00	SFr. 500.00	10		5.00	SFr. 800.00	SFr. 5'000.00		
9	6	Trning	Sportivo	0.25	SFr. 20.00	SFr. 150.00	20		5.00	SFr. 400.00	SFr. 3'000.00		
10	7	Mutande	Intimo	0.25	SFr. 5.00	SFr. 15.00	30		7.50	SFr. 150.00	SFr. 450.00		
11	8	Gonne	Abiti	0.25	SFr. 30.00	SFr. 125.00	15		3.75	SFr. 450.00	SFr. 1'875.00		
12	9	Giacche	Abiti	0.25	SFr. 45.00	SFr. 165.00	10		2.50	SFr. 450.00	SFr. 1'650.00		
13	10	Tailleur	Abiti	0.50	SFr. 95.00	SFr. 620.00	5		2.50	SFr. 475.00	SFr. 3'100.00		
14	11	pantaloni	Abiti	0.25	SFr. 75.00	SFr. 180.00	10		2.50	SFr. 750.00	SFr. 1'800.00		
15	12								0.00	SFr. -	SFr. -		

Spiegazione delle colonne:

7.1 **Oggetto/Marca:** denominazione del prodotto (Limite 50 prodotti al massimo)

7.2 **Famiglia:** Raggruppamento di prodotti per famiglia (Limite 15 famiglie al massimo)

TO			Raggiunto il massimo delle famiglie	
Quanti				
Pre	Cor	T.Temp	Tot.Acquisto	Totale Vendita

Appare la scritta in rosso se si supera il limite

7.3 **Tempo:** indicare il tempo per la vendita per ogni prodotto. In questo tempo si deve considerare anche il tempo che si usa per consigliarlo, fatturarlo, acquistarlo, presentarlo in negozio, controllarlo ecc. Il tempo va marcato in minuti decimali: 1.25 corrisponde a un ora e 15 minuti; 0.50 sono 30 minuti.

7.4 **Acquisto:** costo di acquisto compreso di IVA. Se nei costi non si ha la voce spese di trasporto, dogana ecc questi devono essere compresi in questo costo.

7.5 **Vendita:** indicare il prezzo di vendita del prodotto. Ricordarsi che il prezzo di vendita è uguale al prezzo di mercato che corrisponde al prezzo di produzione (acquisto più costi generali) più eventuali utili.

7.6 **Quanti Pre.:** Quantità prevista di vendere obbiettivamente in un mese.

7.7 **Quanti Cor.:** Quantità corretta nel caso che non si raggiunge la copertura dei costi dell'attività. Si aumenta o diminuisce la quantità iscritta nella previsione. Esempio Calze si ha previsto di venderne 15 ma per poter coprire i costi devo venderne 20 al mese. Iscrivo la nuova quantità.

38.00	SFr.	3'795.00	SFr.	16'311.00
456	SFr.	45'540.00	SFr.	195'732.00
			SFr.	150'192.00
NON COPRE I COSTI			SFr.	-797.80

In fondo alla pagina appare la scritta in rosso e indica per quale valore (nell'esempio per -797.80 Fr. annui

Fondo foglio abbiamo la seguente Tabella:

				Mese	38.00	SFr. 3'795.00	SFr. 16'311.00
Mesi apertura	12			Anno	456	SFr. 45'540.00	SFr. 195'732.00
		Prodotti	Previsto	Corretto			SFr. 150'192.00
		% di correzione sulle quantità	-2.17%	SFr. 27.50		NON COPREI COSTI	SFr. -797.80
		% di correzione sul prezzo di vendita	-9.19%	SFr. 118.20			
		prezzo vendita medio per prodotto	SFr. 120.82	SFr. 679.63	Media al giorno	Massimo 15 famiglie prodotti	

Mesi apertura: Dato che proviene da quanto iscritto nel foglio di lavoro Prezzi

Prodotti: Quantità di prodotti previsti di vendere al mese e quantità corretta

% di correzione sulle quantità: indica l'impatto in percentuale della correzione sul costo e in valore unitario

% di correzione sul prezzo di vendita: indica l'impatto in percentuale della correzione sul prezzo di vendita e in valore unitario di vendita

Prezzo vendita medio per prodotto: è la media matematica

Media al giorno: Indica il fatturato medio da eseguire ogni giorno lavorativo. Questo dato ci permette durante l'esercizio di verificare se siamo nei parametri del business Plan. *(Ricordo che il Business plan è uno strumento di lavoro e non un semplice esercizio)*

Osservazioni: Se si dovesse avere un prodotto che viene prodotto nell'attività lo si considera come un prodotto di rivendita. Si indica nella colonna tempo il tempo per la produzione. Come Acquisto il costo del materiale, Colla, colore, carta, materia prima, ecc. Si indica il prezzo di vendita deciso (prezzo di mercato). Il programma non considera in questo caso le ore ma mostrerà se si dispone di sufficienti ore anno per svolgere l'attività.

11. **Produzione:** serve per definire i prodotti per un attività in preponderanza di produzione o servizi. Si basa essenzialmente su attività produttive dove è il costo orario che determina i costi produttivi.

1	LISTINO PREZZI PRODUZIONE							CONSIDERATO					T. mod.	Non in
2								Quantità						Stampa
3	Pos.	Oggetto/Marca	Famiglia	Processo	Uni	Tempo	Materiale	Pre	Cor	T.Temp	Tot.Acquisto	P.Vend.Un.		Nuovi
4	1	sedia	sedie	Falegname	pz	1.25	SFr. 5.80	15	5	56.25	SFr. 261.00	SFr. 81.14	1	1.25
5	2	tavolo	mobili	Falegname	pz	2.75	SFr. 20.00	10	2	27.50	SFr. 200.00	SFr. 185.74	1	2.75
6	3	Divano	Sofà	Selleria	pz	2.00	SFr. 25.00	8	3	24.75	SFr. 275.00	SFr. 160.61	3	2.25
7	4	Poltrone	Imbottiti	Selleria	pz	2.25	SFr. 40.00	5	1	78.75	SFr. 1'400.00	SFr. 175.61	1	2.25
8	5	armadio	mobili	Falegname	pz	3.00	SFr. 65.00	10	2	30.00	SFr. 650.00	SFr. 245.81	1	3.00
9	6	sgabello	sedie	Falegname	pz	0.75	SFr. 4.50	5	3	12.00	SFr. 67.50	SFr. 52.72	3	0.80
10	7	Scansie	ufficio	Meccanica	el	2.00	SFr. 25.00	8		16.00	SFr. 200.00	SFr. 145.54		2.00
11	8	Soglie	Arredi	Meccanica	pz	1.50	SFr. 26.00	9	2	3.00	SFr. 52.00	SFr. 116.41		1.50
12	9	Tappeto	Acquisti	500	pz	0.25	SFr. 200.00	10	5	1.25	SFr. 1'000.00	SFr. 500.00		0.25
13	10	stuoia	Acquisti	100	pz	0.25	SFr. 20.00	10	5	1.25	SFr. 100.00	SFr. 100.00		0.25
14	11	porta comp	ufficio	Meccanica	pz	1.00	SFr. 20.00	5		5.00	SFr. 100.00	SFr. 80.27		1.00
15	12									0.00	SFr. -			0.00

Spiegazione delle colonne:

8.1. **Oggetto/marca:** denominazione del prodotto (Limite 50 prodotti al massimo)

8.2. **Famiglia:** Raggruppamento di prodotti per famiglia (Limite 15 famiglie al massimo). Se avessimo alcuni prodotti di rivendita bisogna indicare come nome di famiglia **Acquisti**

LISTINO PREZZI PRODUZIONE

				Superato il Nr. Di Famiglie
Pos.	Oggetto/Marca	Famiglia	Processo	Uni

Appare la scritta in rosso se si supera il limite

8.3. **Processo:** Indicare il processo di fabbricazione. Nel caso che la famiglia è **Acquisti** si indicherà il prezzo di vendita previsto. Attenzione in questo caso la cella considera i centesimi ma arrotonda all'intero. (Limite dei processi è di 15 al massimo, viene considerato processo un solo **Acquisti**, ne consegue che non abbiamo limiti per quanto riguarda il numero di prodotti di vendita.

LISTINO PREZZI PRODUZIONE

				Superato il Nr. di Processi
Pos.	Oggetto/Marca	Famiglia	Processo	Uni

Appare la scritta in rosso se si supera il limite.

- 8.4 **Uni:** s'intende unità di misura: pz. Vale per pezzi, kg., ecc.
- 8.5 **Tempo:** indica il tempo che si stima per eseguire un dato prodotto. Si calcolerà in modo più preciso in seguito. Inizialmente si mette quanto si stima, il programma eseguirà le correzioni in seguito. (Colonna nuovi) . Ricordarsi che esistono tempi di produzione anche per gli acquisti.
- 8.6 **Materiale:** si indica il costo delle materie prime o dei componenti per il prodotto che si produce. Ricordarsi che se non si hanno separati i costi di spedizione, dogana ecc si devono comprendere in questo valore. Il valore con IVA inclusa.
- 8.7 **Quantì Pre.:** Quantità prevista di vendere obbiettivamente in un mese.

SI È OLTRE LE ORE DISPONIBILI			
T.Temp	Tot.Acquisto	P.Vend.Un.	T. mod.

Inserendo le quantità può accadere che si superano le ore disponibili all'anno. Continuare con l'iscrizione e nel controllo generale eseguire le correzioni delle quantità nella colonna successiva.

- 8.8 **Quantì Cor.:** Quantità corretta nel caso che non si raggiunge la copertura dei costi dell'attività. Si aumenta o diminuisce la quantità iscritta nella previsione.

Alla fine della tabella abbiamo le seguenti considerazioni

Mesi apertura	12	Previsto	Corretto	262.75	4'445.50	Mese	
				3153	53'346.00	Anno	
	Prodotti	100	158	Mese		Qt. Modificate	1
	% di correzione sulle quantità	58.00%	SFr. 2'578.39	Mese		Tempo modificato	2
	% di correzione sul prezzo di vendita	206.31%	SFr. 2'994.21	Mese		Tempo e Qt. Mod.	3
	prezzo vendita medio per prodotto	165.41	SFr. 1'181.14	Fatturato Medio al giorno			

Mesi apertura: Dato che proviene da quanto iscritto nel foglio di lavoro Prezzi

Prodotti: Quantità di prodotti previsti di vendere al mese e relativa quantità corretta

% di correzione sulle quantità: indica l'impatto in percentuale della correzione sul costo e in valore unitario. Si deve considerare che, come si vedrà più avanti; la correzione delle quantità viene modificato anche dai Prodotti combinati.

% di correzione sul prezzo di vendita: indica l'impatto in percentuale della correzione sul prezzo di vendita e in valore unitario di vendita. Vale la considerazione di sopra.

Prezzo vendita medio per prodotto: è la media matematica

Media al giorno: Indica il fatturato medio da eseguire ogni giorno lavorativo. Questo dato ci permette durante l'esercizio di verificare se siamo nei parametri del business Plan. (*Ricordo che il Business plan è uno strumento di lavoro e non un semplice esercizio*)

Compilata la tabella "Listino prezzi" si passa alla Tabella **DEFINIZIONE DELLE ATTIVITÀ PER LE FAMIGLIE ELENcate**.

DEFINIZIONE DELLE ATTIVITÀ PER LE FAMIGLIE ELENcate																			
Famiglie >																			
		sedie	mobili	Sofà	Imbottiti	ufficio	Arredi	Acquisti											
Pos.	Attività	1	2	3	4	5	6	7	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	Famiglie
65	1 preparazione	s	s	s	s	s	s	s											sedie
66	2 taglio		c		s				d										mobili
67	3 segatura	c		c		c													Sofà
68	4 tornitura	c		c															Imbottiti
69	5 fresatura			c															ufficio
70	6 saldatura			c		c													Arredi
71	7 cucitura		c		s														Acquisti
72	8 assemblaggio	s	s	s	s	s	s												
73	9 verniciatura	s		s		s													
74	10																		
75	11																		
76	12																		
77	13																		
78	14																		
79	15																		
80	N. attività processo	5	4	7	4	5	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	Attività contemp.
81																			Attività singole
82	Usare S per sequenza e C per contemporaneo								Lettera non autorizzata										

Lo scopo di questa tabella è quella di definire le attività principali e di analizzare quali di queste si possono eseguire contemporaneamente e quali devono essere eseguite in sequenza. Questo determina l'impiego totale del tempo che si ha bisogno per eseguire l'attività imprenditoriale.

Si compila iscrivendo le attività (Limite 15 al massimo) e per ogni famiglia di prodotti indicare con C se sono attività da fare contemporaneamente e con S quelle che vengono fatte in sequenza. L'uso d'un'altra lettera viene fatta notare con "Lettera non autorizzata" il programma non la considera.

Esempio: la segatura può essere eseguita contemporaneamente in quanto in meccanica metto il pezzo sotto la sega e nel frattempo posso segare nel reparto falegnameria. Mentre l'assemblaggio è un tipico lavoro in sequenza.

IMPOSTA TEMPO ATTIVIA PER PRODOTTO, serve dopo aver definite le attività lo stimare il tempo esecutivo per ogni attività. È un tempo che comprende tutto o medio se si prevede di fare più pezzi alla volta. Indicare il tempo in ore centesimali; vale a dire che 0.25 ore centesimali corrisponde a 15 minuti ; 1 minuto corrisponde a 1.66 minuti centesimali. Per un problema di larghezza colonne, se iscrivete 0.25 si leggerà 0.3 ma i calcoli sono fatti con il valore realmente iscritto.

111 IMPOSTA TEMPO ATTIVITÀ PER PRODOTTO																					
112																					
113	Pos.	Oggetto/Marca	preparazione	taglio	segatura	toritura	fresatura	salatura	cucitura	assemblaggio	verniciatura	0	0	0	0	0	0	Tempo	Tempo previsto imposto	Dif. ferenza di tempo	Nr. Processo
114	1	sedia	0.3		0.3	0.3				0.3	0.3							1.25	1.25	0.00	1
115	2	tavolo	0.5		0.5	0.5				0.8	0.5							2.75	2.75	0.00	2
116	3	Divano	0.3	0.5					1	0.5								2.25	2.00	0.25	3
117	4	Poltrone	0.3	0.8					0.8	0.5								2.25	2.25	0.00	4
118	5	armadio	0.5		1.5					0.8	0.3							3.00	3.00	0.00	2
119	6	sgabello	0.2		0.3					0.2	0.2							0.80	0.75	0.05	1
120	7	Scansie	0.3		0.3	0.2	0.3	0.3		0.5	0.3							2.00	2.00	0.00	5
121	8	Soglie	0.3		0.5					0.5	0.3							1.50	1.50	0.00	6
122	9	Tappeto	0.3															0.25	0.25	0.00	7
123	10	stuoia	0.3															0.25	0.25	0.00	7
124	11	porta comp	0.3		0.3					0.3	0.3							1.00	1.00	0.00	5
125	12	0																0.00	0.00		

Intestazione colonne, sono le attività sopra definite (massimo 15), mentre i prodotti (oggetto/Marca) derivano automaticamente dai prodotti iscritti inizialmente.

Tempo è la somma della riga dello specifico prodotto.

Tempo previsto imposto corrisponde a quello che abbiamo definito inizialmente

Differenza di tempo e tra quello imposto e quello calcolato in questa tabella. La correzione aggiorna automaticamente tutto il business plan.

Nr. Di processo corrisponde al processo definito inizialmente.

86 ESECUZIONI CONTEMPORANEE																				
87																				
88	Nr	Processo	preparazione	taglio	segatura	toritura	fresatura	salatura	cucitura	assemblaggio	verniciatura	0	0	0	0	0	0	Tempo totale per processo	Ore totali anno	Ore corrette anno
89	1	sedie	14	0	15	11	0	0	0	14	14	0	0	0	0	0	0	68.3	819.00	639.00
90	2	mobili	10	0	20	5	0	0	0	15	7.5	0	0	0	0	0	0	57.5	690.00	630.00
91	3	Sofà	2.8	5.5	0	0	0	0	0	11	5.5	0	0	0	0	0	0	24.8	297.00	99.00
92	4	Imbottiti	11	26	0	0	0	0	0	26	16	0	0	0	0	0	0	78.8	945.00	945.00
93	5	ufficio	5	0	5	1.6	2	2	0	7	5.4	0	0	0	0	0	0	28.0	336.00	256.80
94	6	Arredi	0.5	0	1	0	0	0	0	1	0.5	0	0	0	0	0	0	3.0	36.00	24.00
95	7	Acquisti	2.5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.5	30.00	30.00
96	8		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
97	9		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
98	10		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
99	11		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
100	12		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
101	13		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
102	14		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
103	15		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
104		Singoli	0	1	3	2	1	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	262.75	3153.00	2623.80
105		Tempo prod. teorica	46	32	41	18	2	2	37	58	28	0	0	0	0	0	0			
106		% Uso ore previsto	31%	22%	28%	12%	1%	1%	25%	39%	19%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			
107		Produzione reale	46	26	20	11	2	2	26	58	28	0	0	0	0	0	0	218.65	2623.80	Ore totali
108		% Uso ore reali	31%	18%	14%	8%	1%	1%	18%	39%	19%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		83.22%	% dal Previsto

Esecuzioni temporanee è l'elaborazione delle iscrizioni fatte fino al momento. Vedremo che il programma raggruppa le ore in modo da razionarle in base alle operazioni che si possono eseguire contemporaneamente o in sequenza.

IMPOSTA PRODOTTI COMBINATI: Capita sovente che abbiamo prodotti combinati, vale a dire si vendono dei pacchetti. Questi prodotti vengono integrati in tutto quanto abbiamo già eseguito fino a qui. (Limite del programma 5 prodotti combinati.)

Nell'esempio di sotto abbiamo alcuni di questi prodotti come la cucina che comprende 4 sedie, 1 tavolo, 2 armadi, e 3 sgabelli.

168 IMPOSTA PRODOTTI COMBINATI									
169									
170	Prodotto combinato	QT	N.P	Prodotto	Qt	Tempo	Mater.	Prez.Ve	
171	1 cucina	6	1	sedia	4.00	20.00	23.20	317.32	
172		4	2	tavolo	1.00	11.00	20.00	181.76	
173	Prezzo di vendita		5	armadio	2.00	24.00	130.00	482.94	
174	SFr. 1'136.69		6	sgabello	3.00	9.60	13.50	154.68	
175						0.00	0.00	0.00	
								Produzione giornaliera possibile	18.5%
								Produzione giornaliera	2.5%
176	2 sala pranzo	1	1	sedia	6.00	30.00	34.80	475.97	
177		4	2	tavolo	1.00	11.00	20.00	181.76	
178	Prezzo di vendita					0.00	0.00	0.00	
179	SFr. 657.74					0.00	0.00	0.00	
180						0.00	0.00	0.00	
								Produzione giornaliera possibile	29.1%
								Produzione giornaliera	1.6%
181	3 salotto	1	3	Divano	1.00	6.75	25.00	157.35	
182		3	4	Poltrone	2.00	13.50	80.00	344.70	
183	Prezzo di vendita					0.00	0.00	0.00	
184	SFr. 502.06					0.00	0.00	0.00	
185						0.00	0.00	0.00	
								Produzione giornaliera possibile	58.9%
								Produzione giornaliera	0.8%
186	4 salottino	1	4	Poltrone	2.00	18.00	80.00	344.70	
187		4				0.00	0.00	0.00	
188	Prezzo di vendita					0.00	0.00	0.00	
189	SFr. 344.70					0.00	0.00	0.00	
190						0.00	0.00	0.00	
								Produzione giornaliera possibile	66.3%
								Produzione giornaliera	0.7%
191	5 salottone	1	3	Divano	1.00	11.25	25.00	157.35	
192		5	4	Poltrone	4.00	45.00	160.00	689.41	
193	Prezzo di vendita					0.00	0.00	0.00	
194	SFr. 846.76					0.00	0.00	0.00	
195						0.00	0.00	0.00	
								Produzione giornaliera possibile	21.2%
								Produzione giornaliera	2.1%

Per compilare questa tabella definiamo il **Prodotto combinato**, (Cucina), definiamo quante ne facciamo **QT** (6). Il numero sottostante (4 in blu) indica la correzione fatta in pezzi su questo prodotto combinato.

In **NP** (Numero prodotto) iscriviamo il numero del prodotto colonna A Listino prezzi Produzione. (1;2;5;6 numeri rossi). Limite del programma 5 prodotti al massimo.

In **Qt** marcare la quantità del prodotto scelto (Nr 1 Sedia) per prodotto combinato (4.00).

Il programma calcola il tempo necessario, il costo del materiale e il prezzo di vendita relativo. In seguito in colonna B indica proponendo il **Prezzo di vendita** per questo prodotto combinato. Fornisce dati quale potrebbe essere la produzione giornaliera e quale quota tempo copre attualmente questo prodotto.

Vedremo che con ogni aumento di prodotti cambiano, in quanto se sfruttiamo meglio le ore produttive, i costi scendono.

Eseguito questa pagina bisogna tornare al foglio di lavoro **Prezzi**.

6. **Prezzi:** ripresa di questo importantissimo foglio per definire il business Plan.

La tabella **CALCOLO PREZZI** viene compilata automaticamente dalla compilazione del foglio **COMMERCIO** o del foglio **PRODUZIONE**.

In alto abbiamo in rosso l'indicazione di che genere preponderante è l'attività imprenditoriale. Produzione o Commerciale.

Pos: le 15 famiglie di prodotti

Famiglia prodotto: descrizione delle famiglie che abbiamo imposto

Prez. Ven. Medio: Indica il prezzo medio ponderato per famiglie (Ponderato per il fatto che considera anche le quantità del singolo prodotto).

Unità: indica l'unità di vendita per la famiglia (Attenti che se per prodotto cambia l'unità potremmo avere errore o l'indicazione d'una sola unità).

Tempo: tempo medio ponderato per famiglia di prodotti.

Materiale: Costo medio ponderato del materiale, materie prime o acquisto

Quantità , Pre. : Corrisponde alla quantità mensile per famiglia di prodotti che abbiamo previsto

Quantità Cor. : (blu) Si basa sulle eventuali nostre correzioni, e considera i prodotti combinati, è sempre una quantità al mese.

Tot. Tempo: Impiego totale di tempo per famiglia prodotto al mese (Ore centesimali)

Tot. Materie: Costo totale al mese per l'acquisto delle materie prime.

Costo: Se l'attività è commerciale si riprende il costo medio ponderato del materiale, materie prime o acquisto mentre se l'attività è produttiva abbiamo il costo di produzione che dipende dalle ore di lavoro e dai costi generali definiti.

Fatt. Mese: Fatturato mensile per famiglia di prodotti

Prod. Anno: Totale prodotti annui previsti di vendere per famiglia.

Fatturato: Fatturato annuo per famiglie di prodotti

%V : corrisponde alla correzione nelle quantità di famiglie di prodotti dovute da nostre correzioni o dai prodotti combinati.

CALCOLO PREZZI

PRODUZIONE

Se %V =100% calcolo in base ai prezzi base. Se %V diverso calcolo in base alla % vendita

Pos.	Famiglia prodotto	Prez.Ven.Med. Unità	Tempo	Materiale	Quantità		Tot.Temp	Tot.Mater.	Costo	Fatt. Mese	Prod.Anno	Fatturato	% V
					Pre.	Cor.							
1	sedie	SFr. 72.39 pz	1.14	SFr. 5.48	20	80	68.25	SFr. 328.30	SFr. 4'014.68	SFr. 4'343.18	720	52118	300%
2	mobili	SFr. 211.62 pz	2.88	SFr. 42.50	20	20	57.50	SFr. 850.00	SFr. 3'382.33	SFr. 4'232.33	240	50'788	100%
3	Sofa	SFr. 157.35 pz	2.25	SFr. 25.00	8	11	24.75	SFr. 275.00	SFr. 1'455.87	SFr. 1'730.87	132	20'770	138%
4	Inbottiti	SFr. 172.35 pz	2.25	SFr. 40.00	5	35	78.75	SFr. 1'400.00	SFr. 4'632.32	SFr. 6'032.32	420	72'388	700%
5	ufficio	SFr. 104.35 pz	1.40	SFr. 22.00	18	20	28.00	SFr. 440.00	SFr. 1'647.05	SFr. 2'087.05	240	25'045	111%
6	Arredi	SFr. 114.23 pz	1.50	SFr. 26.00	9	2	3.00	SFr. 52.00	SFr. 176.47	SFr. 228.47	24	2'742	22%
7	Acquisti	SFr. 300.00 el	0.25	SFr. 110.00	20	10	2.50	SFr. 1'100.00	SFr. 1'900.00	SFr. 3'000.00	120	36'000	50%
8		SFr. -					0.00	SFr. -	SFr. -	SFr. -			
9		SFr. -					0.00	SFr. -	SFr. -	SFr. -			
10		SFr. -					0.00	SFr. -	SFr. -	SFr. -			
11		SFr. -					0.00	SFr. -	SFr. -	SFr. -			
12		SFr. -					0.00	SFr. -	SFr. -	SFr. -			
13		SFr. -					0.00	SFr. -	SFr. -	SFr. -			
14		SFr. -					0.00	SFr. -	SFr. -	SFr. -			
15		SFr. -					0.00	SFr. -	SFr. -	SFr. -			
Ore giorno in sequenza per giorni			5.0	11.93	11:56	Mese	ore	218.65	SFr. 4'445.50	21'654	Totale anno	259'850	203%

Correzione dei dati:

Osservando la tabella di sopra ci si rende conto se abbiamo fatto errori di valutazione. Se è il caso torneremo nei rispettivi fogli (COMMERCIO o PRODUZIONE).

Ore produttive impianto	2624
Capacità produttiva	99.39%
Imposta % delle ore	

	3° Anno	2° Anno	1° Anno
Ore in base al lavoro	2624	2624	2624
Ore previste anno	2624	2099	1574
%previsto	100.00%	80.00%	60.00%
% delle ore impianto	100.00%	100.00%	100.00%
% produzione/vendita	100%	80.00%	60.00%

Impostazione delle ore lavorative

Ore giorno	8
Giorni settimana	5.0
Settimane	44
Mesi Lavo.	12
N. Dipendenti	15
Giorni anno	220
Ore anno	2640

CONTROLLO DEL COSTO ORARIO

Cifra d'affari in funzione al lavoro

SI/NO	Imposta prezzo or	Descrizione	Ore	Prezzo/ora	Costo orario	Marg.lordo	3° Anno		
							3° Anno	2° Anno	1° Anno
no	Automatico	Solo Lavoro	218.65	58.82	SFr. 38.82	155'277	154'037	153'706	Costo
	SFr. 30.00	Lavoro e materiale	218.65	62.09	SFr. 62.09	256'864	204'894	152'924	Fatturato
						Costo solo lavoro	SFr. 73'38	SFr. 97.64	Solo lavoro
						Cella in bianco = 100%	80%	60%	% prod. annua
						Perdite/utl	15'712	-30'741	-37'032

Ammortamenti 25%

CONTROLLI:

1. Le ore necessarie sono inferiori alle ore disponibili? Se SI è OK se NO, ridurre le quantità dei prodotti, o aumentare il numero dei dipendenti, o le ore lavorative al giorno.
2. Se abbiamo considerata la quantità a regime ideale della nostra attività possiamo correggere mettendo una percentuale di produzione annua (Dove c'è l'indicazione Celle in bianco =100%) per esempio al 1° anno 60% al 2° anno 80% ne consegue che l'utile al terzo anno si riduce. Intervento valido anche per le attività commerciali.
3. Potremmo imporre anche una % impostando nella cella "Imposta % delle ore". Avremo una riduzione lineare. Questa opzione non è disponibile per le attività commerciali.
4. Nel caso di produzione troviamo il costo orario calcolato (esempio SFr. 58.82 ora, senza materiale, e SFr. 62.09 ora con materiale. Ora potremmo fissare noi un costo orario diverso impostando nella tabella controllo del costo Orario Si e impostando il valore in SFr./h. (esempio 30.-- SFr./ora) Si vedrà come l'utile cambia e può diventare una perdita.
5. Se si tratta di un'attività Commerciale la correzione di sopra non è attiva, in quanto il tempo lavorativo non viene considerato ma viene considerato il margine lordo.
6. Non possiamo ancora rientrare nei parametri di fattibilità dell'attività potremmo speculare sugli ammortamenti impostando una percentuale d'ammortamento minore. (Impostazione di base 25%) (riduzione costi.)
7. Modificare i parametri dei prodotti combinati:

PRODOTTI COMBINATI			
	Prodotto combinato / PV. Cal.	Prezzo Ven.	Sconto
1°	cucina Pezzi 6	909.00	20%
	CA prevista	SFr.	3'636.00
	Modifica N° pezzi		4
2°	sala pranzo Pezzi 1	591.50	10%
	CA prevista	SFr.	2'366.00
	Modifica N° pezzi		4
3°	salotto Pezzi 1	251.00	50%
	CA prevista	SFr.	753.00
	Modifica N° pezzi		3
4°	salottino Pezzi 1	292.50	15%
	CA prevista	SFr.	1'170.00
	Modifica N° pezzi		4
5°	salottone Pezzi 1	677.00	20%
	CA prevista	SFr.	3'385.00
	Modifica N° pezzi		5

In questa tabella possiamo scontare il prezzo di vendita calcolato automaticamente in base ai prodotti che compongono il prodotto combinato. Mettiamo una percentuale di **sconto** e otterremo un nuovo prezzo di vendita. Questa modifica riduce la cifra d'affari. Possiamo pure modificare le quantità **Modifica N° pezzi**. Questa modifica riduce le ore produzione ma di conseguenza aumenta il costo orario. Se rientriamo nelle ore disponibili la scritta "**si è oltre le ore disponibili**" scompare.

Impostazione delle ore lavorative	
Ore giorno	8
Giorni settimana	5.0
Settimane	44
Mesi Lavo.	12
N. Dipendenti	1.5
Giorni anno	Ore anno
220	2640
SI È OLTRE LE ORE DISPONIBILI	

8. Controllare se i costi attività sono corretti come lo si prevedeva.

In questa tabella vediamo il **Costo attività** nei 3 anni, anno per anno. Questi dati provengono dai fogli da Fondazione fino al Costo.

Costo lavoro al mese per produzione o margine lordo per commercio

Costo attività al mese per i 3 anni. Questo dato mi indica quale deve essere il fatturato minimo per coprire i costi al mese. L'attività non avrà utili ma avrà tutti i costi coperti se ho compilato correttamente i fogli precedenti.

		3° Anno	2° Anno	1° Anno
37				
38	Costo attività	SFr. 155'276.65	154'037.48	153'705.86
39	Costo lavoro mese	SFr. 12'523.05	12'419.79	12'392.16
40	Costo attività mese	SFr. 17'385.22	16'392.86	15'476.12

9. Controllo costo e produttività della produzione ci permette di controllare se quanto abbiamo previsto sia realizzabile. Questa tabella serve unicamente per la produzione

42	COSTO E PRODUTTIVITÀ DELLA PRODUZIONE							
44		Processi	Fatt.processo	% prod	ore proc.	Costo mese	N°Prod.pos.	
45	1	Falegname	SFr. 88'764	57%	1509	SFr. 7'397	1680	
46	2	Selleria	SFr. 73'058	47%	1242	SFr. 6'088	1173	
47	3	Meccanica	SFr. 21'882	14%	372	SFr. 1'824	1192	
48	4		500 SFr. 18'000	1%	15	SFr. 1'500	10560	
49	5		100 SFr. 4'800	1%	15	SFr. 400	10560	
50	6		SFr. -	0%	0	SFr. -		
51	7		SFr. -	0%	0	SFr. -		
52	8		SFr. -	0%	0	SFr. -		
53	9		SFr. -	0%	0	SFr. -		
54	10		SFr. -	0%	0	SFr. -		
55	11		SFr. -	0%	0	SFr. -		
56	12		SFr. -	0%	0	SFr. -		
57	13		SFr. -	0%	0	SFr. -		
58	14		SFr. -	0%	0	SFr. -		
59	15		SFr. -	0%	0	SFr. -		
60			SFr. 206'504.48					

10. Controllo delle realizzazione in base al marketing:

62	CONSEGUENZE DI MARKETING								
64			Produzione			Nr di contatti necessari			
65	Famiglia prodotto	Prod. Mese/anno	Ordini	Ord.cli	Clienti	%	Contati girno/Anno		
66	1	sedie	74 / 888	888	5	177	3%	26	5900
67	2	mobili	26 / 312	312	15	20	5%	1	400
68	3	Sofà	11 / 132	132	25	5	3%	0	166
69	4	Imbottiti	35 / 420	420	12	35	5%	3	700
70	5	ufficio	20 / 240	240	5	48	6%	3	800
71	6	Arredi	2 / 24	24	4	6	7%	0	85
72	7	Acquisti	10 / 120	120	5	24	3%	3	800
73	8								
74	9								
75	10								
76	11								
77	12								
78	13								
79	14								
80	15								
81		Totali	2136	71	315	5%	36	8851	

Dobbiamo compilare la colonna **Ord.Cli.** che consiste di stimare per ogni cliente quanti ordini esegue per famiglia di prodotti. (Esempio sedia 1 cliente esegue 5 ordini annui). Compilare la **%** di resa di marketing per famiglie di prodotti (secondo la famiglia di prodotto abbiamo una % che varia da un massimo del 10% all'1%. Norma generale è il 3%). Con queste indicazioni possiamo controllare quanti **ordini** sono previsti all'anno (Considerato 1 ordine per prodotto della famiglia prodotti), quanti **Clienti** dobbiamo avere per evadere gli ordini, e, molto importante, quanti contatti al giorno e all'anno dobbiamo creare.

11. Eseguiti tutti questi controlli, e ritenuti corretti e traguardi raggiungibili possiamo ritenere che il Business plan parte finanziaria sia fino a qui in ordine.

Cifra d'affari in funzione al lavoro			
Marg.lordo	3° Anno	2° Anno	1° Anno
	155'277	154'037	153'706
	256'864	204'894	152'924
	Costo solo lavoro		
	SFr. 73.38	SFr. 97.64	
	Cella in bianco = 100%		
	80%	60%	
Perdite/utili	15'712	-30'741	-37'032

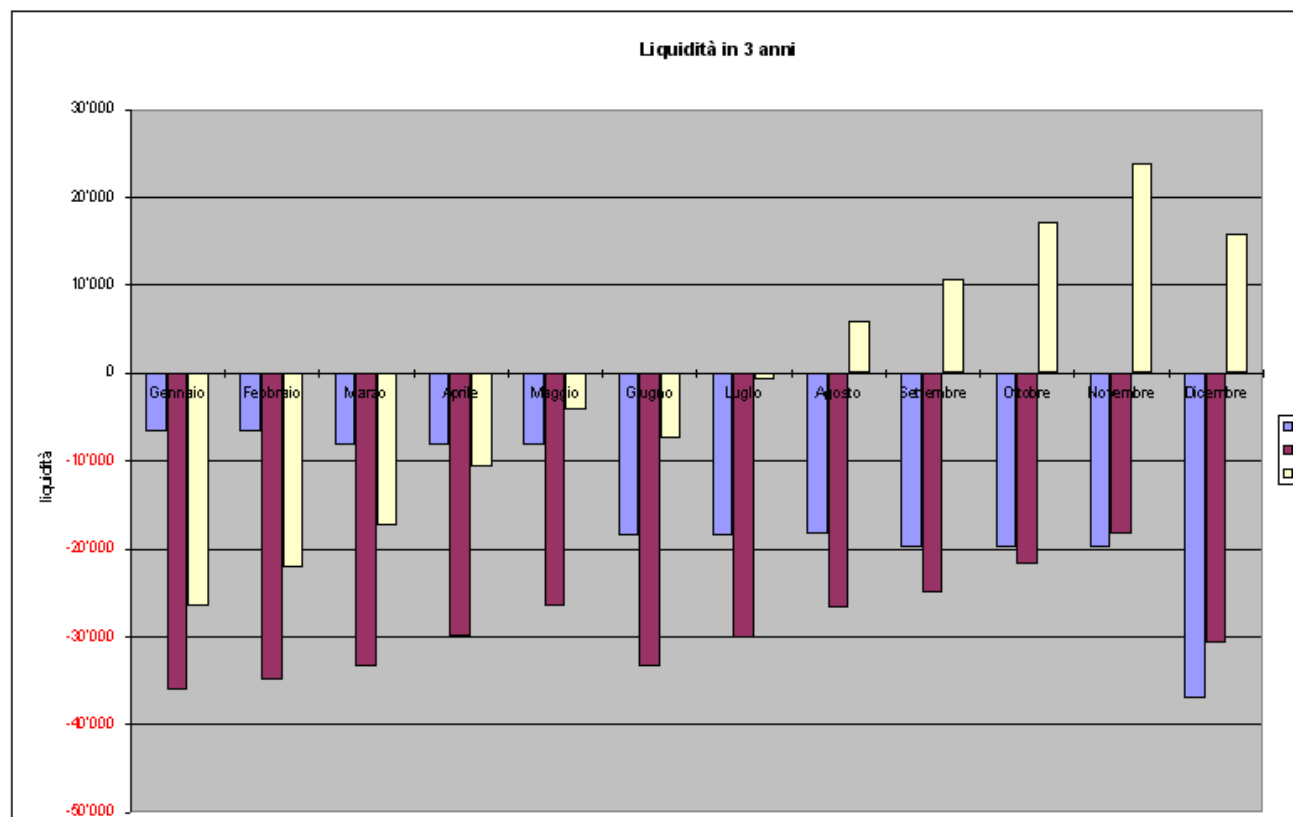
Esaminata la tabella Cifra d'affari in funzione al lavoro, si deve controllare che al terzo anno otteniamo un utile. Se ogni modifica eseguita con responsabilità non porta a un utile si deve ritenere che il business non è fattibile.

12. **Tes. 1°** tesoreria primo anno é automatico. Bisogna però indicare nelle spese il pagamento prevedibile, Vale a dire se é mensile (nella colonna completamente a sinistra "**Paga.**" Si indicherà 12 e così di seguito seguendo la legenda .

Piano di liquidità		1° Anno													
		Gen.	Feb.	Mar.	Apr.	Mag.	Giù.	Lug.	Ago.	Set.	Ott.	Nov.	Dic.	Anno	
3	Cifra d'affari	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	152'924	
4	Pagamenti contanti	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	76'462	
5	Incasso	0	6'159	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	6'372	69'878	
6	Diversi													0	
7	TOTALE ENTRATE	6'372	12'531	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	12'744	146'340	
8	USCITE														Paga.
9	Acquisti derivanti da produzione	2'667	2'667	2'667	2'667	2'667	2'667	2'667	2'667	2'667	2'667	2'667	2'667	32'008	12
10	Totali Acquisti merce	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5'000	12
11	Totali stipendi	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	36'000	12
12	AVS/AI/PG	0	0	635	0	0	635	0	0	635	0	0	635	2'538	4
13	Perdita salario per malattia	0	0	0	0	0	443	0	0	0	0	0	443	886	2
14	Altri oneri sociali	0	0	508	0	0	508	0	0	508	0	0	508	2'031	4
15	Recupero da stipendi prestazioni so	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	F
16	Affitti Ufficio	1'000	1'000	1'000	1'000	1'000	1'000	1'000	1'000	1'000	1'000	1'000	1'000	12'000	12
17	Affitti laboratorio	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	3'000	36'000	12
18	Manutenzioni	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3'000	12

13. **Tes. 1°** Seconda pagina troviamo un grafico della liquidità nei 3 anni

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Liquidità 1° anno	-8'599	-6'739	-8'315	-8'242	-8'170	-18'511	-18'438	-18'366	-19'942	-19'869	-19'796	-37'032
Liquidità 2° anno	-36'147	-34'963	-33'331	-29'982	-26'632	-33'431	-30'081	-26'731	-25'100	-21'750	-18'400	-30'741
Liquidità 3° anno	-26'601	-22'162	-17'351	-10'746	-4'142	-7'427	-822	5'783	10'594	17'199	23'803	15'712

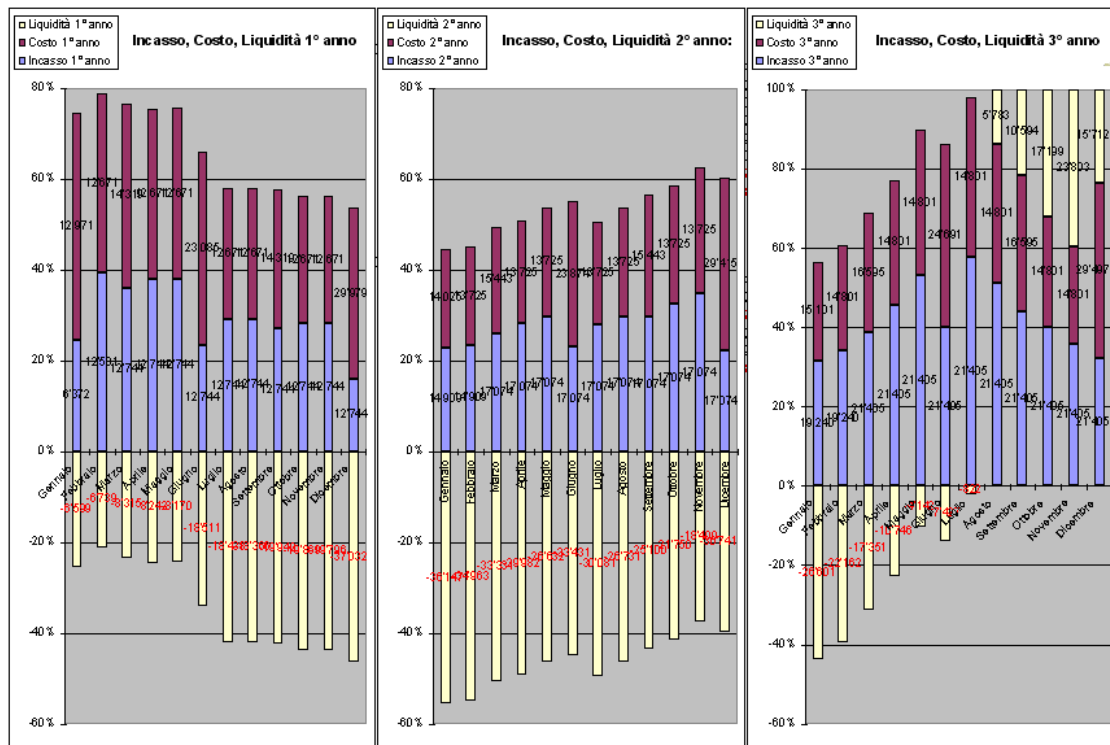


14. **Tes. 2°** tesoreria secondo anno, vale quanto detto sopra, vale a dire modificare la colonna Paga in base a come si prevedono d' eseguire i pagamenti nel corso dell'anno.

Si può riprendere quanto si ha già iscritto nella tesoreria del 1° anno.

Questo sempre se per questioni di contratti non ci sono delle variazioni.

15. **Tes. 2°** seconda pagina abbiamo un grafico che mostra Incasso, costo, e liquidità nei 3 anni



16. **Tes. 3° tesoreria secondo anno**, vale quanto detto sopra. vale a dire modificare la colonna Paga in base a come si prevedono d' eseguire i pagamenti nel corso dell'anno.

17. **Flusso:** Ci permette d'avere una visione sui risultati finanziari e il flusso finanziario. Mostra l'autofinanziamento

Da Cifra d'affari	1° anno	2° anno	3° anno
Risultato netto	KFf. -37'803.47	KFf. 11'813.13	KFf. 31'139.78
Aumenti di capitale	KFf. 5'444.00	KFf. 4'291.33	KFf. 3'554.23
Aumenti di Capitale	KFf. -	KFf. -	KFf. -
Fondi generati	KFf. -33'447.47	KFf. 7'521.80	KFf. 47'583.33

Debiti	1° anno	2° anno	3° anno
Crediti (clienti)	KFf. 4'330.84	KFf. 4'330.84	KFf. 4'330.84
Variazioni di magazzino	KFf. -	KFf. -	KFf. -
Debiti verso fornitori	KFf. -	KFf. -	KFf. -
Debiti finanziari a breve termine	KFf. -13'154.00	KFf. -13'154.00	KFf. -
Altri debiti a breve	KFf. -	KFf. -	KFf. -
Debiti finanziari medio lungo termine	KFf. -19'354.00	KFf. -15'044.43	KFf. -11'508.40
Impegni	KFf. -	KFf. -	KFf. -
Dividendi	KFf. -	KFf. -	KFf. -
Altri debiti a medio lungo termine	KFf. -	KFf. -	KFf. -
Totale Debiti	KFf. -33'447.78	KFf. -23'889.81	KFf. -7'177.54

Capitale di terzi	1° anno	2° anno	3° anno
	KFf. -39'375.13	KFf. -14'348.01	KFf. 40'403.97

Aumento/Diminuzione debiti	1° anno	2° anno	3° anno
	KFf. 33'447.47	KFf. -7'521.80	KFf. -34'427.33

AUTO FINANZIAMENTO	1° anno	2° anno	3° anno
	SFr. -33'447.47	SFr. 7'521.80	SFr. 34'427.33

18. **Parametri:** serve a riassumere i parametri che si hanno imposto per il calcolo del Business Plan. Gli abbiamo suddivisi in diversi argomenti, o fogli di lavoro. Il cambiamento d'un parametro modifica sostanzialmente tutto il Business plan.

1	RIASSUNTO PARAMETRI			
2				
3	Circolante			
4	Descrizione parametro	Unità	Valore	
5	Materiale circolante permanenza in stock	Giorni	30	
6	Materiale stoccaggio permanenza in stock	Giorni	30	
7	Durata media della produzione	Giorni	0	
8	Vendita in contanti	Percento	50%	
9	Consegna merce e emissione fattura	Giorni	1	
10	Emissione fattura e pagamento del cliente	Giorni	30	
11	Costi			
12	Numero dipendenti a tempo pieno o parziale	Persone	1.50	
13	AVS/AI/PG	Percento	7.05%	
14	Spese Amministrative	Percento	2.00%	
15	Assicurazione Disoccupazione	Percento	3.00%	
16	2° Pilastro	Percento	7.45%	
17	Infortunati professionali	Percento	0.00%	
18	Perdita salario per malattia	Percento	2.46%	
19	Contributi cassa assegni Familiari	Percento	2.50%	
20	Recupero da stipendi prestazioni sociali	si / no	no	
21	Ammortamenti			
22	Ammortamenti imposti	Percento	25%	
23				
24	Prodotti			
25	Descrizione prodotto	Qt.Stima	Incremento	Quantità
26	sedie	20	300%	60
27	mobili	20	100%	20
28	Sofà	8	138%	11
29	Imbottiti	5	700%	35
30				

Conclusioni:

Il programma non può sostituire l'imprenditore ma serve come strumento di lavoro permettendo di eseguire le dovute correzioni all'idea astratta avuta per renderla più concreta possibile.

Resta all'imprenditore l'onesta di valutare che i limiti che si sono imposti siano onestamente realizzabili. Non realizzabili da altri ma dall'imprenditore stesso.

Il programma permette di fare anche controlli incrociati per esempio se si ha elaborato un'attività produttiva la si vuole confrontare con un'attività commerciale, si esegue una copia del business plan produttivo fatto, quindi si cancellano i dati del foglio Produzione e si compila quello Commercio con i medesimi prodotti e si mette come prezzo di vendita il prezzo di mercato e come prezzo d'acquisto il prezzo d'un eventuale acquisto da terzi di quel prodotto. Le quantità saranno le stesse (ricordarsi dei prodotti combinati che esistono solo nelle attività produttive). Si vedrà la differenza della cifra d'affari da raggiungere. Questo confronto ci permette di decidere se fare solo un'attività di commercio o fare una produzione, o ci informa se i nostri tempi di lavorazione non sono allineati alla produzione standard.

Se i fogli sono compilati correttamente avremo un Business Plan completo calcolato al punto di rottura che ci permetterà di valutare di valutare se il progetto è realizzabile.

Manutenzione:

Prima di compilare i 2 file fatte una copia e metteteli in una cartella dal nome "COPIE AMISI". Se dovesse succedere che durante la compilazione avete fatto un errore grave potete ricopiare il file danneggiato della cartella COPIE AMISI e metterla nella cartella AMISI. I collegamenti si ricreeranno automaticamente.

Cancellare dati: Usare il Tasto DELETE. È solo possibile cancellare nelle caselle d'iscrizione. Se appaiono segni errore Excel questo è dovuto perché si hanno dimenticato dei dati.

Buon Lavoro!!

S. Nizzola, informazioni Tel 091 966 29 17

Edizione 1° 22.01.09