

BUSINESS PLAN: come realizzarlo in modo efficace e sostenibile!

Buongiorno,

il Business Plan è uno strumento fondamentale per la crescita e lo sviluppo di un'azienda.

Consente di analizzare le **possibili ricadute** dei progetti **in termini economico-finanziari** e capire quali **accorgimenti** apportare nel caso la direzione intrapresa non fosse quella giusta.

Si tratta, però, di un'attività **complessa**, per i tanti aspetti da considerare: *dall'analisi della **concorrenza** e del **target di riferimento** alle strategie di analisi di **mercato** e **posizionamento** del prodotto, senza dimenticare la suddivisione dei **costi** e la **proiezione finanziaria**.*

Un Business Plan che non tenga conto di tutti questi parametri risulta inefficace o persino dannoso, con conseguenti effetti negativi sul bilancio dell'azienda.

NB. Questo strumento operativo **consente anche di dare concretezza agli adeguati assetti organizzativi, amministrativi e contabili**, obbligatori per tutte le aziende (D.Lgs. 136/24), perché permette di **individuare eventuali segnali di allarme** e **adattare la struttura organizzativa** ai reali bisogni (es. espandersi, diversificare, investire, etc.).

Per supportarla nella stesura di un **Business Plan corretto** che tenga conto delle **reali dinamiche aziendali** evitando di commettere **errori di valutazione**, abbiamo realizzato un e-Seminar operativo:



e-Seminar (Corso online di formazione pratica) - **Edizione 2026**

COME REALIZZARE UN BUSINESS PLAN VINCENTE

**Analisi finanziaria, suddivisione dei costi e analisi del mercato:
istruzioni pratiche, consigli ed esempi commentati**

A cura del Dott. Mauro Lupi (Consulente e formatore senior in Digital Business)



COS'È L'E-SEMINAR?

- Si tratta di un **corso online di formazione pratica**, costituito da **5 lezioni** (*video, dispense, slides, allegati, test di autovalutazione*) accessibili tramite un apposito portale web.
- Prima Lezione disponibile **da mercoledì 7 ottobre 2026**.
- Potrà accedere ai contenuti formativi **in qualsiasi momento e da ogni luogo**.



QUALI SONO GLI OBIETTIVI?

- Imparare a **realizzare un Business Plan corretto**, attraverso un **metodo strutturato** in modo chiaro.
- **Stimare ricavi, costi, cash flow e investimenti futuri** per l'attuazione di **progetti nuovi**.
- Capire come **coordinare le informazioni provenienti dalle diverse aree aziendali** (*amministrazione, finanza, marketing, produzione, etc.*), in modo da evitare **incongruenze**.
- Conoscere gli **strumenti strategici** e i **KPI necessari** per **supportare un Business Plan vincente**.
- Essere in grado di **"tradurre" un'idea di business in proiezioni finanziarie** concrete e precise.
- **Analizzare il mercato, il target e i competitor**, in vista del lancio di un nuovo prodotto.
- Presentare i contenuti nel modo corretto, per **comunicare il Business Plan agli stakeholder**.
- **Utilizzare il Business Plan per implementare gli adeguati assetti** organizzativi, amministrativi e contabili e **integrare questo strumento nel sistema di controllo** dell'azienda, come richiesto dal Codice della Crisi d'impresa.
- Avere a disposizione un **Modello pronto per l'uso di Business Plan**, da poter personalizzare.



PER INFO INQUADRI IL QR-CODE oppure [clicchi qui](#).



OFFERTA LIMITATA: SCONTO 15% entro il 29 settembre 2026!

Per iscriversi compilare il modulo d'iscrizione e inviarlo via email o via Fax al n. 0376 1582116!

Per **INFO** o **CHIARIMENTI**:



0376 391645



formazione@aidem.it



347 0524954



PROGRAMMA DELLE LEZIONI

LEZIONE 1 disponibile da mercoledì 7 ottobre 2026

IL BUSINESS PLAN: UNO STRUMENTO STRATEGICO PER IL SUCCESSO DELL'AZIENDA

- Che cos'è un Business Plan e perché è importante
- La finalità del Business Plan
- Business Plan e Piano industriale: quali differenze?
- Gli elementi necessari per un'analisi completa
- I vantaggi della realizzazione del Business Plan
- Linee guida di Borsa Italiana
- Due diligence: analisi di fattibilità e sostenibilità

Video, dispensa, slides di sintesi, test

LEZIONE 2 disponibile da mercoledì 14 ottobre 2026

CONTENUTI QUALITATIVI DI UN BUSINESS PLAN

- La validità di un progetto e lo studio di fattibilità
- La Business Idea
- L'anima del progetto d'impresa: l'Executive Summary
- La descrizione dell'azienda
- La struttura del Management

Video, dispensa, slides di sintesi, test

LEZIONE 3 disponibile da mercoledì 21 ottobre 2026

ASPETTI STRATEGICI DEL BUSINESS PLAN

- Analisi di settore: concorrenza e concorrenza allargata
- Analisi di mercato e variabili di segmentazione
- Il piano di marketing
- L'analisi tecnica
- Il piano operativo
- Pianificazione strategica: la SWOT analysis

Video, dispensa, slides di sintesi, test

LEZIONE 4 disponibile da mercoledì 28 ottobre 2026

ASPETTI QUANTITATIVI E FATTIBILITÀ FINANZIARIA

- Conto Economico Previsionale e Stato Patrimoniale Previsionale
- Rendiconto finanziario previsionale
- Business Plan Revenue Based e Business Plan Break-Even Based
- Analisi patrimoniale, finanziaria ed economica
- La valutazione dell'investimento
- Il controllo di gestione
 - Definizione obiettivi di vendita e analisi dei ricavi
 - Costi fissi/variabili
 - Costi di ammortamento e del personale
 - La previsione del punto di pareggio
- Le manovre e gli oneri finanziari prospettici
- Le variabili fiscali: imposte dirette e indirette

Video, dispensa, slides di sintesi, test

LEZIONE 5 disponibile da mercoledì 4 novembre 2026

VIDEOLEZIONE: COSTRUZIONE STEP BY STEP DI UN BUSINESS PLAN

Verrà illustrato un **modello di Business Plan pronto all'uso**, che i partecipanti potranno personalizzare in base alle proprie esigenze.

ESAME FINALE disponibile da mercoledì 11 novembre 2026. In caso di esito positivo viene rilasciato il Certificato di **ESPERTO in BUSINESS PLAN**. In caso di esito negativo, viene comunque rilasciato un Attestato di partecipazione finale.



DOCENTE: Dott. Mauro Lupi, consulente e formatore senior in Digital Business. Ha un'esperienza ventennale nel settore del marketing e delle tecnologie, realizza e coordina progetti di comunicazione per aiutare aziende di ogni dimensione e settore a utilizzare gli strumenti digitali per fare business.

Per iscriversi compilare il modulo e inviarlo via email o via Fax al n. 0376 1582116!

MODULO DI ISCRIZIONE (Si prega di compilare in stampatello)

☐ Sì, desidero iscrivermi all'e-Seminar:
"Come realizzare un Business Plan vincente"

Prezzo per partecipante: € 189,00 + IVA

10006313

OFFERTA LIMITATA: SCONTO 15% (€ 160,65 + IVA) entro il 29 settembre 2026!

Ulteriore Sconto del 10% per 2 o più partecipanti della stessa azienda.

5 lezioni (video, dispense, slides di sintesi, test) disponibili su un apposito portale web.

589/26

Intestatario fattura

Partecipante/i (Nome/Cognome)

Partita IVA Cod. fiscale SDI

Via N° CAP Città Prov

Telefono Fax Mail

Data, firma e timbro per accettazione

Sottoscrivendo il presente ordine confermo di aver preso visione dell'informativa, pubblicata sul sito "aidem.it" al seguente link <https://www.aidem.it/privacy/> per il trattamento dei dati personali per le finalità e con le modalità in essa indicate e previste. Per ogni ulteriore informazione sul trattamento dei tuoi dati, contattaci all'indirizzo privacy@aidem.it. Ti ricordiamo, altresì, che puoi opporli in ogni momento al trattamento dei tuoi dati personali se esso è fondato sul legittimo interesse, inviando la tua richiesta ad Aidem all'indirizzo privacy@aidem.it. DISDETTA: L'eventuale disdetta all'e-Seminar dovrà essere comunicata in forma scritta entro il 5° giorno antecedente l'inizio del corso. Trascorso tale termine, verrà addebitata l'intera quota d'iscrizione. ORGANIZZAZIONE: In caso di circostanze imprevedibili AIDEM Srl si riserva il diritto di operare eventuali cambiamenti di date, programma o docenti. L'e-Seminar si svolgerà al raggiungimento del numero minimo dei partecipanti. Con la firma del presente modulo di iscrizione si danno per lette e accettate le condizioni generali, pubblicate sulla pagina web www.aidem.it (www.aidem.it/wp-content/uploads/2018/11/Condizioni_Generali.pdf).