



## **Autoimprenditorialità - Fare un Business Plan**

### **Obiettivo:**

La Camera di Commercio di Oristano, nell'ambito del FP – Accordo di Programma MISE UC 2012 - ha avviato il progetto “Servizi Integrati per la nuova imprenditorialità e il sostegno all'occupazione”.

L'obiettivo è quello di creare strumenti di incentivazione per la nascita di nuove imprese che coinvolgano giovani e creare opportunità di lavoro e di crescita economica individuando i punti di forza del territorio.

A tal fine, si intende promuovere attività di assistenza tecnica e tutoraggio finalizzate a sostenere l'autoimpiego, la creazione e lo start-up di nuove imprese.

### ***Programma:***

*(3 giornate di formazione: mattina: 9,00 - 13,00/pomeriggio: 14,00 - 16,00)*

### **2 luglio 2014**

#### **Modulo 1: Dall'idea al progetto di impresa**

La costruzione del business plan

La costruzione del piano d'impresa (business plan) si concentra a trattare il passaggio fondamentale per definire i contenuti della propria attività imprenditoriale per mettere a fuoco le questioni da affrontare, selezionare ed ordinare gli obiettivi da realizzare, per verificare i contenuti progettuali di mercato, organizzativi e la fattibilità economico-finanziaria per realizzare il progetto d'impresa.

### **3 luglio 2014**

#### **Modulo 2: Saper Guardare al Mercato**

Nozioni di Marketing Aziendale

Fondamenti di marketing aziendale per una PMI e con l'avvio della prima parte di un'esercitazione per predisporre un business plan. L'attività sarà quella di focalizzare l'attenzione sui temi cardini di attenzione che un imprenditore deve tenere sempre presente nelle sue attività e decisioni. In quest'ambito verranno in particolare affrontati i seguenti temi: la formazione della domanda di consumo, la costruzione dell'offerta di mercato, l'analisi e la segmentazione del mercato, il posizionamento competitivo dell'impresa, la concorrenza e le strategie commerciali e di prezzo, la distribuzione ed i canali di vendita, l'attenzione al

cliente, la marca ed il branding e la comunicazione aziendale. Dopo la presentazione dei concetti base di marketing si integrerà questa parte fornendo indicazioni sulle modalità di attivazione delle attività e funzioni che una micro, piccola impresa deve realizzare per poter sviluppare e gestire il proprio mercato. La giornata terminerà con l'avvio di una esercitazione per costruire un business plan.

**4 luglio 2014**

**Modulo 3: Porre l'attenzione ai costi e ricavi, ai pagamenti ed incassi**

Nozioni di Controllo di Gestione

Nozioni di base di controllo di gestione e con la seconda parte finale dell'esercitazione per predisporre un business plan. L'attività richiamerà i concetti, strumenti e modalità per tenere sotto controllo e guidare l'impresa rispetto al suo funzionamento ed ai costi e flussi finanziari. L'attenzione al controllo di gestione verterà principalmente sulle nozioni base di analisi dei costi (aziendale, produzione, costo standard, diretto, ecc.), ricavi e margini economici e sui flussi finanziari allo scopo di fornire i riferimenti base per tenere sotto controllo gli aspetti fondamentali che consentono all'impresa di restare sul mercato. La giornata terminerà con la chiusura dell'esercitazione per costruire un business plan.

**Docente: Domenico Nevoso**

Per maggiori informazioni 0783/2143215-253, email: sportello.impresa@or.camcom.it

**La partecipazione è gratuita.**