



Presentazione

IL PIANO D'IMPRESA ULTIMO INCONTRO: FORMA E AVVIO

Como

[MEET - Metodologie ed Esperienze per l'Evoluzione e la Transizione](#)

www.meetorienta.com

LA FORMA

Nell'impresa forma e sostanza sono profondamente e strettamente legate.

L'impresa è una PERSONA GIURIDICA

Quindi, già il suo nome dice cose importanti per i Clienti, i Fornitori e per lo Stato.

Le diverse forme

Quando l'azienda sviluppa attività della singola persona è un'attività professionale o ditta individuale.

Il singolo può anche fare impresa con collaboratori nella forma della ditta individuale.

Se gli imprenditori sono più di uno, si entra nel campo delle società.

LE SOCIETA'

Il codice civile definisce le tipologie di società, distinguendo:

a) Società di persone,

dove i soci rispondono direttamente degli impegni della società

b) Società di capitali,

dove è posto a garanzia degli impegni della società un capitale.

Altre scelte

Con un buon **fiscalista** è opportuno:

1. identificare **la forma più idonea**
 2. definire chiaramente quale sia **l'attività**, scegliendo nell'elenco delle attività IVA
 3. Rispetto a dimensione e giro d'affari si stabilisce anche la frequenza dei versamenti e la **tipologia di contabilità**
-

Criterio pre apertura

Prima dell'avvio si realizzano attività per l'impresa che sono necessarie e che non comportano un'uscita in termini economici

Esempio:

(pre) chiedo un preventivo

(post) faccio l'acquisto

Le attività pre avvio

Il Piano d'impresa indica il percorso pre avvio:

1. Definizione dell'idea e delle persone coinvolte
2. Analisi della concorrenza
3. Analisi dei clienti e scelte di marketing
4. Definizione dei budget
5. Organizzazione delle attività
6. Scelta della forma giuridica
7. Impostazione fiscale



Questi capitoli indicano le cose da fare per avviare e gestire l'impresa

Scheda: PIANO DI AVVIO

L'idea e le persone

1. Deve essere descritta l'idea e chi la realizzerà
2. Non bastano le due righe iniziali, sono necessari il nome (ditta), i soci, lo scopo e le attività
3. Questi elementi sono il cuore dell'atto costitutivo e dello statuto della società

Sono punti che spettano all'imprenditore e non hanno un costo

IL MERCATO

Posso definire un piano di marketing:

1. Chiarisco quali sono i miei target
 2. Definisco quali attività promozionali
 3. Chiedo preventivi per le azioni promozionali
 4. Definisco in maniera chiara la mia offerta
 5. Valuto punti deboli e punti forti
-

IL BUDGET

Posso:

1. Raccogliere preventivi delle uscite
 2. Scegliere i fornitori
 3. Costruire una simulazione per margine
 4. Definire i prezzi, i listini, le condizioni
 5. Scegliere Banca, assicurazione, fiscalista
 6. Definire i fabbisogni di investimento
-



ORGANIZZAZIONE

1. Si definiscono i processi e le attività
 2. Si valutano le risorse interne ed esterne
 3. Si dividono attività e responsabilità
 4. Si definiscono le condizioni contrattuali e i trattamenti
 5. Si costruisce un documento di organizzazione
-

Forma e fisco

1. Si definisce quale forma è più adeguata
2. Si preparano tutti i documenti per l'avvio
3. Si definisce con il fiscalista quale regime fiscale adottare

Definite tutte le attività nello schema e indicate i tempi, avrete la data avvio
