

Gli errori più comuni nel Business Plan



1

Ricavi “troppo facili”

Si tratta di sovrastimare i potenziali guadagni basandosi su attese non supportate da ricerche di mercato o dati concreti, rischiando così di creare aspettative irrealistiche.

2

Costi ricorrenti sottostimati

Non considerare tutte le spese necessarie – quali affitto, materie prime, utenze, marketing, tasse o consulenze – porterà a una visione finanziaria incompleta e potenzialmente pericolosa.

3

Analisi di mercato vaga o incompleta

Un rimando generico al mercato o ai concorrenti limita la credibilità strategica del piano, che invece richiede un’analisi dettagliata del settore, dei trend e delle alternative presenti.

4

Strategie di marketing e vendite poco dettagliate

Mancare di chiarire i canali di vendita (online, negozi, fiere) e le tattiche promozionali riduce l’efficacia del piano e fa perdere la connessione tra obiettivi e azioni pratiche.

5

Margine unitario poco chiaro

Se non viene calcolato chiaramente il margine per unità venduta e il conseguente punto di pareggio (break-even), l’impresa rischia di operare con redditività marginale o negativa.



Cash flow trascurato

La mancanza di un piano dei flussi di cassa (entrate e uscite mensili) espone al rischio di insolvenza, anche quando i dati indicano utili “sulla carta”.



Assenza di valutazione dei rischi e strategie di mitigazione

Ignorare fattori come fluttuazioni costi, ritardi nei fornitori, cambi normativi o concorrenza può compromettere la realizzazione del progetto, mentre dichiararli con piani alternativi dimostra preparazione.



Team e governance poco credibili

Non specificare le competenze, i ruoli (full/part-time) o il valore aggiunto di soci e advisor riduce la percezione di solidità e affidabilità del progetto.



CONTROLLI FINALI

- Hai **numeri prudenziali** su ricavi e tutti i **costi** ricorrenti?
- Conosci **cliente**, **concorrenza** e **canali**?
- Il **margin**e copre i costi fissi entro un **break-even** realistico?
- Il **cash flow** regge i primi 6–12 mesi?
- Team, ruoli e **piani di rischio** sono scritti nero su bianco?