

1 KPI Principali del Business Plan

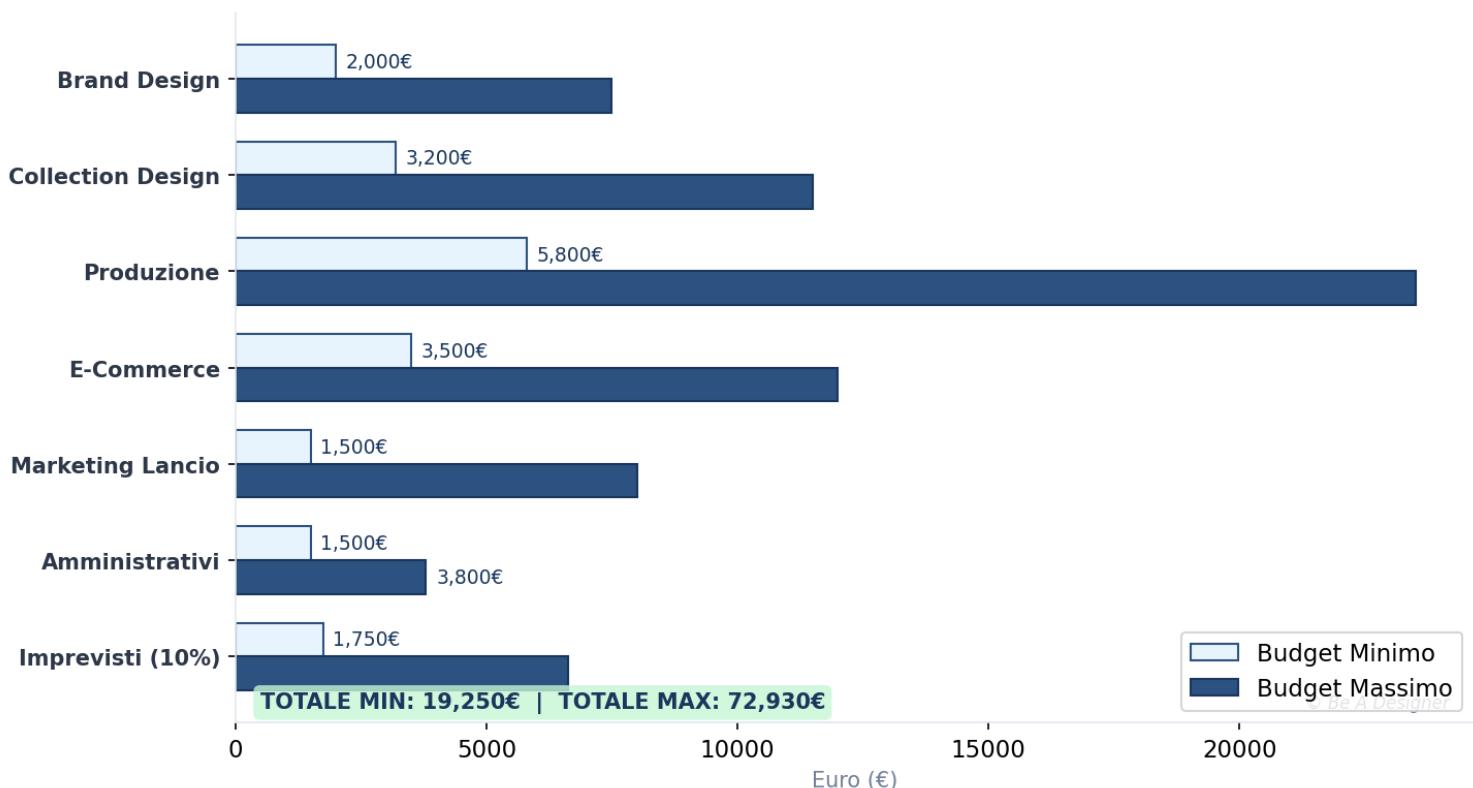
KPI PRINCIPALI DEL BUSINESS PLAN



© Be A Designer

2 Breakdown Investimento Iniziale

BREAKDOWN INVESTIMENTO INIZIALE Range budget per categoria



3 Conto Economico Previsionale

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE

Proiezioni finanziarie a 3 anni

VOCE	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
Vendite E-commerce	25.000 €	45.000 €	67.500 €
Vendite Wholesale	10.000 €	22.000 €	38.000 €
TOTALE RICAVI	35.000 €	67.000 €	105.500 €
Costo del Venduto	14.000 €	26.800 €	42.200 €
MARGINE LORDO	21.000 €	40.200 €	63.300 €
% Margine	60%	60%	60%
Costi Operativi	17.400 €	26.100 €	39.150 €
EBITDA	3.600 €	14.100 €	24.150 €
% su Ricavi	10%	21%	23%
Ammortamenti + Oneri	2.500 €	2.400 €	2.300 €
Imposte	0 €	2.925 €	5.463 €
RISULTATO NETTO	1.100 €	8.775 €	16.388 €

© Be A Designer

4 Analisi Break-Even

ANALISI BREAK-EVEN

Quanto devi vendere per coprire i costi



BREAK-EVEN ANNUALE

161

PEZZI/ANNO

29.000 €

FATTURATO/ANNO

≈ 13 pezzi al mese per coprire i costi operativi

© Be A Designer

5 Confronto Scenari

CONFRONTO SCENARI

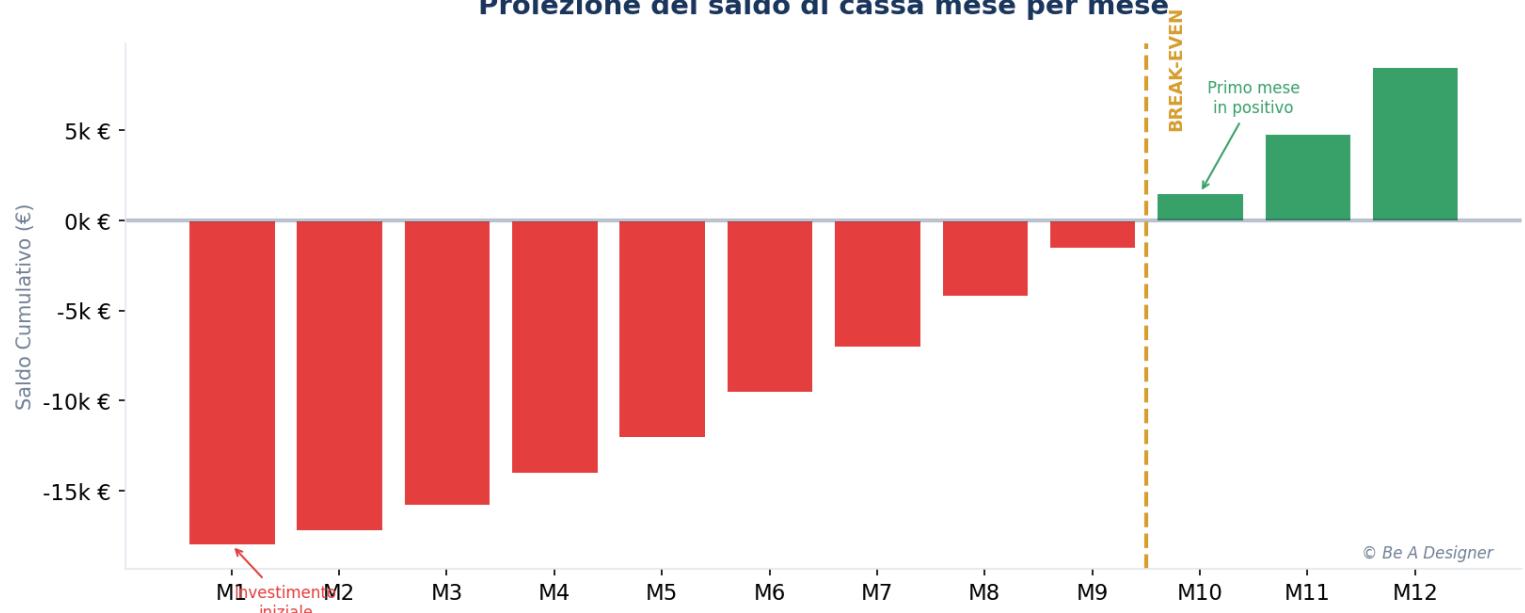
Proiezioni a 3 anni con diversi livelli di performance

METRICA	PESSIMISTICO (-30%)	REALISTICO (Base)	OTTIMISTICO (+30%)
Fatturato Anno 1	24.500 €	35.000 €	45.500 €
Fatturato Anno 3	66.150 €	94.500 €	122.850 €
Risultato Netto Y1	-8.200 €	-900 €	+6.400 €
Risultato Netto Y3	+8.500 €	+17.775 €	+27.050 €
Break-Even	22 mesi	16 mesi	12 mesi

© Be A Designer

6 Cash Flow Mensile - Anno 1

CASH FLOW MENSILE - ANNO 1
Proiezione del saldo di cassa mese per mese



Vuoi un Business Plan Personalizzato? www.beadesigner.it