L’avvio di una Start Up: prevedere e pianificare per costruire solide fondamenta

scritto da Virginia Tosi



Le previsioni economico-finanziarie sono fondamentali se vuoi avviare un’impresa e ancor più se hai intenzione di aprire una start-up. Fare previsioni è essenziale per instaurare un’impresa solida, perché esse forniscono l’opportunità per **pianificare strategie**, **vagliare ipotesi**, **essere pienamente responsabile nella progettazione e co-progettazione della propria azienda**, monitorare e, di nuovo, se del caso, **pianificare in una spirale di miglioramento e crescita verso il sogno aziendale**.

Quando si avvia un’impresa, non si può non fare previsioni

Se vuoi essere un imprenditore e costruire le fondamenta di un’impresa solida non puoi non fare previsioni. Una previsione dettagliata fornisce una prospettiva oggettiva agli imprenditori e agli eventuali investitori poiché sposta l’attenzione da ciò che potrebbe casualmente realizzarsi a ciò che potrà ragionevolmente accadere grazie alla strategia, alle previsioni, alle ipotesi su cui essa si fonda.

Analisi finanziaria? Tutt’altro che un gioco da ragazzi!

Una previsione dettagliata fornisce chiarezza e, nel caso della startup, **allinea le aspettative degli startupper con quelle degli investitori**. L’imprenditore e l’investitore vorrebbero sempre avere un’analisi dettagliata delle proprie entrate ed uscite finanziarie, così come il consulente vorrebbe presentare un lavoro in cui i dati siano quanto più possibile certi e precisi. **Tuttavia, soprattutto per una nuova impresa, realizzare previsioni**

economico-finanziarie non è certo un gioco da ragazzi! La previsioni vengono sempre attuate sulla base di trend, entrate ricorrenti e altri parametri di riferimento riscontrabili nel passato e nel presente dell'azienda. Un'impresa nuova non ha a disposizione questi dati semplicemente perché inizia ora il suo percorso. Spesso, diciamolo pure, la start up non ha nemmeno ben chiaro quale sia il suo mercato di riferimento, figuriamoci se riesce a prevedere con precisione le proprie entrate finanziarie ed i tempi per realizzarle!!!

Come essere convincenti con gli investitori?

Ovviamente i potenziali investitori vorrebbero delle certezze. **E allora come convincerli della bontà di un progetto?** L'errore più grande degli start upper è lavorare per molto tempo senza tener conto della visione dei possibili investitori, senza coinvolgerli fin dall'inizio, senza renderli parte attiva, attori fondamentali del loro "viaggio" verso il sogno aziendale. Ovviamente l'investitore deve essere attratto dal progetto e per far sì che ciò accada lo start upper deve convincerlo della logicità e realizzabilità del progetto e del modello finanziario proposto. Nessuna incoerenza deve esistere tra gli obiettivi del progetto e la strategia pianificata. Essenziale è prevedere le entrate in maniera razionale, senza prescindere dalla strategia da implementare. Ovviamente un'analisi finanziaria accurata dà credibilità agli occhi degli investitori in quanto conferisce loro maggiori certezze, sia pur nel normale rischio di impresa che essi sanno di dover fronteggiare.

Previsione finanziaria: il primo, imprescindibile, passo verso il sogno aziendale

Le previsioni di entrate e costi dovrebbero essere un processo iterativo per le startups per individuare un modello di business efficace. Un buon piano finanziario aiuterà a **prendere decisioni, monitorare e migliorare**, anche perché permette eventualmente di ragionare sul perché le previsioni non si sono realizzate come ci si aspettava. A quel punto si apre la riflessione su come "aggiustare il tiro" sulle strategie e sul modello di business. Se non sono state realizzate le entrate previste, piuttosto che litigare ed incolparsi a vicenda, si dovrà andare ricercare la causa principale del problema e valutare se le ipotesi alla base delle previsioni si sono rivelate errate. In tal caso si può facilmente aggiornare il modello individuando nuove ipotesi e, dunque, nuove previsioni finanziarie. Oppure si potranno pianificare, mettere a punto, implementare strategie più efficaci. Infatti, un altro vantaggio di una previsione finanziaria dettagliata è che consente alle startups di testare la bontà delle varie ipotesi e trovare le **variabili più significative per il successo dell'impresa**. In questo modo l'azienda può anche **godere di maggiore credibilità** agli occhi degli investitori.

Qualcuno potrebbe pensare che un piano finanziario sia l'ultima cosa a cui gli investitori guardano, in realtà è uno dei documenti più importanti per loro.
L'impresa non dovrebbe preoccuparsi dello sforzo aggiuntivo e del tempi che un buon lavoro di previsione finanziaria comporta, perché esso è essenziale per pianificare ed agire consapevolmente per il bene dell'impresa. Non dimentichiamo mai che una buona previsione finanziaria permette di focalizzare l'attenzione sulle **variabili strategiche più importanti**. Insomma, essa è uno **strumento indispensabile, imprescindibile, necessario per traghettare una nuova azienda verso il successo aziendale e verso la realizzazione**

del suo sogno di business.

FOCUS: i 7 punti RILEVANTI per avviare una start-up

1. Le previsioni economico finanziarie sono fondamentali per costruire un’impresa solida;
2. Le previsioni forniscono un punto di vista oggettivo basato su ipotesi e strategie
3. La pianificazione è fondamentale anche nel gestire il rapporto con gli investitori che, in questo modo si sentono più sicuri
4. Per accattivarsi gli investitori, occorre coinvolgerli fin dall’inizio nel vostro sogno e progetto aziendale
5. Fare un piano economico finanziario non è una perdita di tempo, ma tempo prezioso per riflettere su variabili strategiche fondamentali per l’impresa
6. Pianificare vuol dire poi anche monitorare e “aggiustare il tiro” per migliorare.
7. Il piano finanziario è una cosa seria: imprescindibile, che richiede opportune competenze tecniche e trasversali

Leggi anche; Prevedere costi e ricavi, uscite ed entrate: la prima leva per il progetto d’impresa