

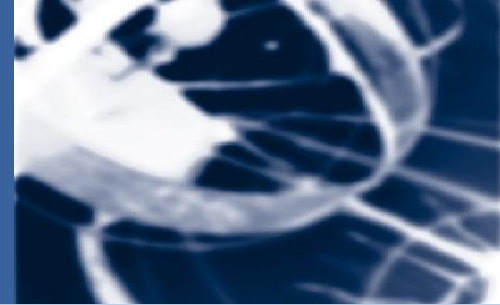
IL BUSINESS PLANNING



L'ANALISI DELLA FATTIBILITA' ECONOMICO-FINANZIARIA

2. Il conto economico

IL BUSINESS PLANNING

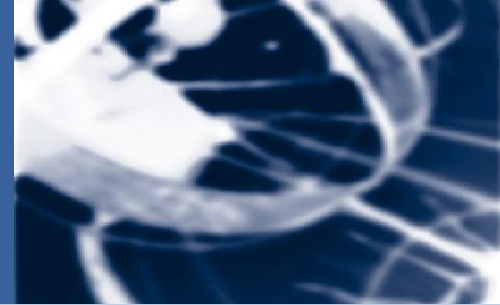


► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Avendo superato il primo scoglio della verifica del punto di Break-even, potete iniziare a lavorare sul conto economico della vostra iniziativa

Riprendete l'analisi delle fonti dei costi e dei ricavi, effettuata per il calcolo del break-even per aggiungere alcune ulteriori informazioni necessarie

IL BUSINESS PLANNING



▶ L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

✓ Le fonti dei ricavi

Avevate elaborato una tabella che elencava, per le diverse distribuzioni, la tipologia dei prodotti/servizi venduti ed il relativo prezzo...

...aggiungetevi ora altre due colonne: i volumi previsti ed il metodo di pagamento (quest'ultimo vi servirà successivamente per il calcolo del cashflow)

Distribuzione	Prod/Serv	Prezzo	Volume	Pagamenti

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Seguiamo subito il nostro esempio, l'albergo più volte usato, che ha 5 Suite de Luxe e 20 Std Room:

Se, dall'analisi del mercato disponibile avete fissato come vostro target raggiungibile:

un coefficiente di riempimento medio del 60% delle Suite e del 70% delle Std Room:

- ✓ $5 \times 365 \times 60\% = 1.095$ notti in suite/anno
- ✓ $20 \times 365 \times 70\% = 5.110$ notti in std room/anno

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Inserite anche questi valori nel foglio "input"

DATI DI INPUT RICAVI		%	valori
OFFERTA	Suite "de Luxe"		5
	Standard Room		20
PRICING			
Suite "de Luxe"	Volumi totali	1.095	
	Vendita diretta	30%	200
	Vendita indiretta	50%	200
	Vendita ai TO	20%	120
Standard Room	Volumi totali	5.110	
	Vendita diretta	50%	100
	Vendita indiretta	20%	100
	Vendita ai TO	30%	60
Ristorante			45
Bar			15
RISTORANTE			
	%Clienti "de Luxe"	50%	
	%Clienti "Standard"	20%	
BAR			
	%Clienti "de Luxe"	80%	
	%Clienti "Standard"	30%	

IL BUSINESS PLANNING

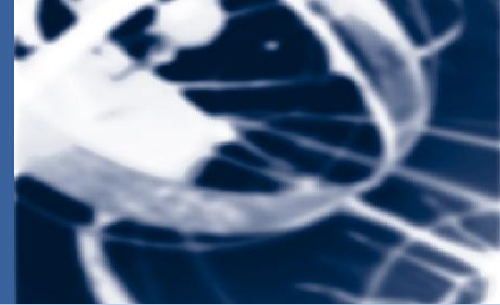


L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Con le percentuali di utilizzo delle diverse distribuzioni che avevate fissato precedentemente:

Distribuzione	Prod/Serv	Prezzo	Volumi	Pagamenti
Diretta	Suite de Luxe	200	325 (30%)	Card (30 gg)
	Std Room	100	2.550 (50%)	20%cash 80% card (30gg)
Indiretta (AdV)	Suite de Luxe	200	545 (50%)	Card (30 gg)
	Std Room	100	1.020 (20%)	20%cash 80% card (30gg)
Tour Operator	Suite de Luxe	120	215 (20%)	100% (60gg)
	Std Room	60	1.540 (30%)	100% (60gg)

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Fate lo stesso anche per i prodotti accessori, aggiungendo in questo caso il solo metodo di pagamento

Prodotto accessorio	Prezzo	Volume/parametro	Pagamento
Ristorante	45	50% dei clienti DeLuxe 20% dei clienti Standard	cash
Bar	15	80% dei clienti De Luxe 30% dei clienti Standard	cash
.....			
.....			

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Potete ora iniziare ad impostare la sezione dei ricavi del vostro conto economico

Sarà utile, ai fini della successiva elaborazione del Cash Flow, costruire la sezione ricavi mensilizzata

Per farlo sarà necessario suddividere tra i mesi dell'anno il totale delle vendite da voi ipotizzate

Per le suite:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Totale
5,4 %	3,5%	8%	8%	11%	11%	14,2%	14,2%	11%	3,5%	3%	7,3%	100%

Per le std room:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Totale
5,7 %	3,6%	8%	9%	11%	11,5%	12,1%	12,1%	11,5%	3,5%	3%	9%	100%

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Fate attenzione che le vendite mensili non superino la massima possibile quantità mensile in offerta

Seguendo sempre il nostro esempio dell'albergo, riprendete il foglio "input" ed aggiungete la vostra mensilizzazione della previsione di vendita

	MENSILIZZAZIONE VENDITE												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTALE
Notti Suite Disponibili	155	140	155	150	155	150	155	155	150	155	150	155	1.825
Notti Room Disponibili	620	560	620	600	620	600	620	620	600	620	600	620	7.300
% MENSILE VENDITE suite	5,4%	3,5%	8,0%	8,0%	11,0%	11,1%	14,2%	14,2%	11,0%	3,5%	3,0%	7,3%	100,0%
Notti Suite Vendute	59	38	88	88	120	121	155	155	120	38	33	80	1.095
% MENSILE VENDITE ROOM	5,7%	3,6%	8,0%	9,0%	11,0%	11,5%	12,1%	12,1%	11,5%	3,5%	3,0%	9,0%	100,0%
Notti Room Vendute	291	181	409	460	562	588	620	620	588	179	153	460	5.110

IL BUSINESS PLANNING



▶ **L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime**

Potete ora iniziare ad impostare la tabella inserendo i titoli delle righe e delle colonne

IL BUSINESS PLANNING



► **L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime**

Copyright Business Planning, la formula del successo aziendale secondo il Business Planning. Tutti i diritti sono riservati. Per informazioni e richieste, visitate il sito www.businessplanning.it

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Inserite, quindi le formule che vi permetteranno di calcolare i clienti mensili e totali:

RIEPILOGO VENDITE		Va.unit.	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	TOTALE
Suite De Luxe	Clienti Diretti	30%													
	Clienti indiretti	50%													
	Clienti Tour Operator	20%													
Standard Room	Clienti Diretti	50%													
	Clienti indiretti	20%													
	Clienti Tour Operator	30%													
Ristorante	Clienti De Luxe	50%													
	Clienti Standard	20%													
Servizi Bar	Clienti De Luxe	80%													
	Clienti Standard	30%													

Dal foglio INPUT
riprendete le % di vendita
per i diversi canali
distributivi

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Inserite, quindi le formule che vi permetteranno di calcolare i clienti mensili e totali:

RIEPILOGO VENDITE		Val.unit.	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	TOTALE
Suite De Luxe	Clienti Diretti	30%													
	Clienti indiretti	50%													
	Clienti Tour Operator	20%													
Standard Room	Clienti Diretti	50%													
	Clienti indiretti	20%													
	Clienti Tour Operator	30%													
Ristorante	Clienti De Luxe	50%													
	Clienti Standard	20%													
Servizi Bar	Clienti De Luxe	80%													
	Clienti Standard	30%													

Dal foglio INPUT
riprendete, per le diverse
tipologie di clienti, le %
che usano il ristorante
e/o il bar

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Inserite, quindi le formule che vi permetteranno di calcolare i clienti mensili e totali:

RIEPILOGO VENDITE		Val.unitario	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	TOTALE
Suite De Luxe	Clienti Diretti	30%	18												
	Clienti indiretti	50%	29												
	Clienti Tour Operator	20%	12												
Standard Room	Clienti Diretti	50%	145												
	Clienti indiretti	20%	58												
	Clienti Tour Operator	30%	87												
Ristorante	Clienti De Luxe	50%	30												
	Clienti Standard	20%	58												
Servizi Bar	Clienti De Luxe	80%	47												
	Clienti Standard	30%	87												

Es.:
 $18 = 59 \text{ (notti suite vendute nel mese di gennaio)} \times 30\% \text{ (clienti suite diretti)}$

Es.:
 $30 = 59 \text{ (notti suite vendute nel mese di gennaio)} \times 50\% \text{ (% clienti suite che usano il ristorante)}$

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

E, quindi le formule che vi permetteranno di calcolare i ricavi mensili e totali:

RIEPILOGO RICAVI		Val.unitario	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
Suite De Luxe	Clienti Diretti	200	3.600											
	Clienti indiretti	200	5.800											
	Clienti Tour Operator	120	1.440											
Standard Room	Clienti Diretti	100	14.500											
	Clienti indiretti	100	5.800											
	Clienti Tour Operator	60	5.220											
TOTALE SERVIZI BASE			36.360											
Ristorante	Clienti De Luxe	45	1.350											
	Clienti Standard	45	800											
Servizi Bar	Clienti De Luxe	15	705											
	Clienti Standard	15	1.305											
TOTALE SERVIZI ACCESSORI			5.970											
TOTALE RICAVI			42.330											

Es.:
 $3.600 = 18$ (notti suite vendute ai clienti diretti nel mese di gennaio) $\times 200$ (prezzo per notte suite ai clienti diretti)

Es.:
 $1.350 = 30$ (clienti suite al ristorante nel mese di gennaio) $\times 45$ (prezzo medio del pasto ristorante)

IL BUSINESS PLANNING

L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Inserendo le formule in tutte le celle:

RIEPILOGO VENDITE		Val.Unitario	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	TOTALE
Suite De Luxe	Clienti Diretti	30%	18	11	26	26	36	36	46	46	36	11	10	24	326
	Clienti indiretti	50%	29	19	44	44	60	60	77	77	60	19	16	40	549
	Clienti Tour Operator	20%	12	8	18	18	24	24	31	31	24	8	7	16	221
Standard Room	Clienti Diretti	50%	145	91	204	230	281	294	310	310	294	89	77	230	2.555
	Clienti indiretti	20%	58	36	82	92	112	118	124	124	118	36	31	92	1.023
	Clienti Tour Operator	30%	87	54	123	138	169	176	186	186	176	54	46	138	1.533
Ristorante	Clienti De Luxe	50%	30	19	44	44	60	60	77	77	60	19	17	40	547
	Clienti Standard	20%	58	36	82	92	112	118	124	124	118	36	31	92	1.023
Servizi Bar	Clienti De Luxe	80%	47	30	70	70	96	96	123	123	96	30	26	64	871
	Clienti Standard	30%	87	54	123	138	169	176	186	186	176	54	46	138	1.533
RIEPILOGO RICAVI															
Suite De Luxe	Clienti Diretti	200	3.600	2.200	5.200	5.200	7.200	7.200	9.200	9.200	7.200	2.200	2.000	4.800	65.200
	Clienti indiretti	200	5.800	3.800	8.800	8.800	12.000	12.000	15.400	15.400	12.000	3.800	3.200	8.000	109.000
	Clienti Tour Operator	120	1.440	960	2.160	2.160	2.880	2.880	3.720	3.720	2.880	960	840	1.920	26.520
Standard Room	Clienti Diretti	100	14.500	9.100	20.400	23.000	28.100	29.400	31.000	31.000	29.400	8.900	7.700	23.000	255.500
	Clienti indiretti	100	5.800	3.600	8.200	9.200	11.200	11.800	12.400	12.400	11.800	3.600	3.100	9.200	102.300
	Clienti Tour Operator	60	5.220	3.240	7.380	8.280	10.140	10.560	11.160	11.160	10.560	3.240	2.760	8.280	91.980
TOTALE SERVIZI BASE			36.360	22.900	52.140	56.640	71.520	73.840	82.880	82.880	73.840	22.700	19.600	55.200	650.500
Ristorante	Clienti De Luxe	45	1.350	855	1.980	1.980	2.700	2.700	3.465	3.465	2.700	855	765	1.800	24.615
	Clienti Standard	45	2.610	1.620	3.690	4.140	5.040	5.310	5.580	5.580	5.310	1.620	1.395	4.140	46.035
Servizi Bar	Clienti De Luxe	15	705	450	1.050	1.050	1.440	1.440	1.845	1.845	1.440	450	390	960	13.065
	Clienti Standard	15	1.305	810	1.845	2.070	2.535	2.640	2.790	2.790	2.640	810	690	2.070	22.995
TOTALE SERVIZI ACCESSORI			5.970	3.735	8.565	9.240	11.715	12.090	13.680	13.680	12.090	3.735	3.240	8.970	106.710
TOTALE RICAVI			42.330	26.635	60.705	65.880	83.235	85.930	96.560	96.560	85.930	26.435	22.840	64.170	757.210

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Avete, quindi definito che, con i parametri di pricing da voi stabiliti, e con i vostri volumi di vendita target, la vostra struttura alberghiera avrà un totale di ricavi in un anno regime di 757.210 Eu

Cominciate, ora a calcolarne i costi, che, sempre per la successiva elaborazione del Cash Flow, dovranno essere mensilizzati :

Avete già preparato la tabella di “input” dei costi, riprendete, quindi, il vostro foglio Excel ed iniziate a lavorare...

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Preparate la vostra tabella dei costi , inserendo i titoli delle righe:

RIEPILOGO COSTI	Val.unitario	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	TOTALE
COSTI FISSI														
Personale (stipendio netto)														
Personale (oneri ed IRPEF)														
Spese Generali														
Assicurazione immobile														
TFR														
COSTI VARIABILI														
Pasti ristorante														
Spese Generali														
Distribuzione														
Hosting sito internet														
Assicurazione Clienti														
Consumi Bar														
Lavanderia														

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Inserite, quindi le formule che vi permetteranno di calcolare i costi mensili e totali:

RIEPILOGO COSTI	Val.unitario	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
COSTI FISSI													
Personale (stipendio netto)	18.000	15.429											
Personale (oneri ed IRPEF)	18.000	15.429											
Spese Generali	15%	4.629											
Assicurazione immobile	5.000	2.500											
TFR		138											
COSTI VARIABILI													
Pasti ristorante	20	1.760											
Spese Generali	2%	847											
Distribuzione	10%	1.160											
Hosting sito internet	0,05	408											
Assicurazione Clienti	1	349											
Consumi Bar	2	268											
Lavanderia	2	698											
TOTALE COSTI		43.613	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Es.:
 $15.429 = 12 \text{ (totale organici)} \times 18.000 \text{ (valore unitario medio stipendio netto)} / 14 \text{ (numero di mensilità)}$

Es.:
 $1.760 = (30 + 58) \text{ (numero di clienti de luxe e standard che utilizzano il ristorante nel mese di gennaio)} \times 20 \text{ (costo medio unitario di un pasto)}$

Es.:
 $1.130 = (5.800 + 5.800) \text{ (ricavo da clienti indiretti nel mese di gennaio)} \times 10\% \text{ (provvigione pagata alle agenzie)}$

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. a regime

Inserendo le formule in tutte le celle:

RIEPILOGO COSTI	Val.unitario	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	TOTALE
COSTI FISSI														
Personale (stipendio netto)	18.000	15.429	15.429	15.429	30.857	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	30.857	216.000
Personale (oneri ed IRPEF)	18.000	15.429	15.429	15.429	30.857	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	30.857	216.000
Spese Generali	15%	4.629	4.629	4.629	9.257	4.629	4.629	4.629	4.629	4.629	4.629	4.629	9.257	64.800
Assicurazione immobile	5.000	2.500						2.500						5.000
TFR		1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	23.143
COSTI VARIABILI														
Pasti ristorante	20	1.760	1.100	2.520	2.720	3.440	3.560	4.020	4.020	3.560	1.100	960	2.640	31.400
Spese Generali	2%	847	533	1.214	1.318	1.665	1.719	1.931	1.931	1.719	529	457	1.283	15.144
Distribuzione	10%	1.160	740	1.700	1.800	2.320	2.380	2.780	2.780	2.380	740	630	1.720	21.130
Hosting sito internet	0,05	408	255	575	640	793	825	890	890	825	250	218	635	7.203
Assicurazione Clienti	1	349	219	497	548	682	708	774	774	708	217	187	540	6.203
Consumi Bar	2	268	168	386	416	530	544	618	618	544	168	144	404	4.808
Lavanderia	2	698	438	994	1.096	1.364	1.416	1.548	1.548	1.416	434	374	1.080	12.406
TOTALE COSTI		45.403	40.867	45.300	81.438	48.207	48.566	52.475	49.975	48.566	40.852	40.384	81.202	623.237

IL BUSINESS PLANNING



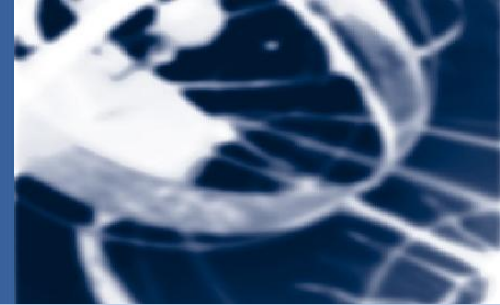
L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. del primo anno

Il vostro Conto Economico a regime, quindi, sarà:

CONTO ECONOMICO		Regime
RICAVI		
	Vendite dirette	320.700
	Vendite indirette	211.300
	Vendite TO	118.500
	Ristorante	70.650
	Bar	36.060
TOTALE RICAVI		757.210
COSTI FISSI		
	Personale (stipendio netto)	216.000
	Personale (oneri ed IRPEF)	216.000
	TFR	23.143
	Spese Generali	64.800
	Assicurazione immobile	5.000
COSTI VARIABILI		
	Pasti ristorante	31.400
	Spese Generali	15.144
	Distribuzione	21.130
	Hosting sito internet	7.203
	Assicurazione Clienti	6.203
	Consumi Bar	4.808
	Lavanderia	12.406
TOTALE COSTI		623.237
MARGINE OPERATIVO LORDO		133.973
	Ammortamenti	42.740
	Oneri Finanziari	
UTILE PRIMA DELLE IMPOSTE		91.233

Potranno essere calcolati solo dopo aver elaborato il Cash-Flow

IL BUSINESS PLANNING



► **L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. del primo anno**

Se il vostro CE a regime vi soddisfa e non necessita di “limature”, potete ora calcolare il CE del primo anno di esercizio (nell'ipotesi che sia sufficiente un solo anno per raggiungere il regime)

Ricordando che il vostro piano operativo aveva fissato l'apertura del vostro albergo nella seconda settimana di maggio, cominciate a lavorare sui ricavi del primo anno

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. del primo anno

Preparate una nuova tabella, che metterete nel foglio “input”, in cui fisserete le percentuali di vendita dei mesi del primo anno di attività rispetto ai mesi omologhi dell'anno regime

VENDITE DEL 1° ANNO DI ATTIVITA'												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTALE
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,0%	20,0%	40,0%	50,0%	50,0%	60,0%	70,0%	80,0%	31,7%

Es.:
Nel mese di apertura (maggio) riuscirete a vendere solo il 10% delle vendite ipotizzate nel mese di maggio dell'anno regime

In un nuovo foglio “RICAVI 1° ANNO” modificate le formule per il calcolo dei volumi, collegandole a queste percentuali

IL BUSINESS PLANNING

L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. del primo anno

RIEPILOGO VENDITE		Val.unitario	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	TOTALE
Percentuali vendita 1°anno			0%	0%	0%	0%	10%	20%	40%	50%	50%	60%	70%	80%	
Suite De Luxe	Clienti Diretti	30%	0	0	0	0	4	7	19	23	18	7	7	19	104
	Clienti indiretti	50%	0	0	0	0	6	12	31	39	30	11	11	32	172
	Clienti Tour Operator	20%	0	0	0	0	2	5	12	15	12	5	5	13	69
Standard Room	Clienti Diretti	50%	0	0	0	0	28	59	124	155	147	54	54	184	805
	Clienti indiretti	20%	0	0	0	0	11	24	50	62	59	21	21	74	322
	Clienti Tour Operator	30%	0	0	0	0	17	35	74	93	88	32	32	110	481
Ristorante	Clienti De Luxe	50%	0	0	0	0	6	12	31	39	30	12	12	32	174
	Clienti Standard	20%	0	0	0	0	11	24	50	62	59	21	21	74	322
Servizi Bar	Clienti De Luxe	80%	0	0	0	0	10	19	50	62	48	18	18	51	276
	Clienti Standard	30%	0	0	0	0	17	35	74	93	88	32	32	110	481
RIEPILOGO RICAVI															
Suite De Luxe	Clienti Diretti	200	0	0	0	0	800	1.200	3.800	4.700	3.000	1.400	1.400	3.800	20.800
	Clienti indiretti	200	0	0	0	0	1.200	2.400	6.200	7.800	6.000	2.200	2.200	6.400	34.400
	Clienti Tour Operator	120	0	0	0	0	240	600	1.440	1.800	1.440	600	600	1.560	8.280
Standard Room	Clienti Diretti	100	0	0	0	0	2.800	5.700	12.000	15.500	14.700	5.400	5.400	18.400	80.500
	Clienti indiretti	100	0	0	0	0	1.100	2.400	5.000	6.200	5.900	2.100	2.100	7.400	32.200
	Clienti Tour Operator	60	0	0	0	0	1.020	2.100	4.440	5.580	5.280	1.920	1.920	6.600	28.860
TOTALE SERVIZI BASE			0	0	0	0	7.160	14.800	33.280	41.480	36.920	13.620	13.620	44.160	205.040
Ristorante	Clienti De Luxe	45	0	0	0	0	270	540	1.395	1.755	1.350	540	540	1.440	7.830
	Clienti Standard	45	0	0	0	0	495	1.080	2.250	2.790	2.655	945	945	3.330	14.490
Servizi Bar	Clienti De Luxe	15	0	0	0	0	150	285	750	930	720	270	270	765	4.140
	Clienti Standard	15	0	0	0	0	255	525	1.110	1.395	1.320	480	480	1.650	7.215
TOTALE SERVIZI ACCESSORI			0	0	0	0	1.170	2.430	5.505	6.870	6.045	2.235	2.235	7.185	33.675
TOTALE RICAVI			0	0	0	0	8.330	17.230	38.785	48.350	42.965	15.855	15.855	51.345	238.715

Es.:

6=60 (clienti indiretti del mese) x 10%
(percentuale di riempimento del mese
rispetto al mese omologo regime)

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. del primo anno

Rielaborate, ora, la tabella dei costi (creando un nuovo foglio "COSTI 1° ANNO"), ragionando sul mese in cui ogni singola voce di costo nascerà (seguite il vostro piano operativo come guida)

RIEPILOGO COSTI	Val.unitario	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	TOTALE
COSTI FISSI														
Personale (stipendio netto)	18.000				15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	27.000	150.429
Personale (oneri ed IRPEF)	18.000				15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	15.429	27.000	150.429
Spese Generali	15%	0	0	0	4.629	4.629	4.629	4.629	4.629	4.629	4.629	4.629	8.100	45.129
Assicurazione immobile	5.000	2.500						2.500						5.000
TFR					1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	1.929	17.357
COSTI VARIABILI														
Pasti ristorante	20	0	0	0	0	348	720	1.620	2.020	1.780	660	660	2.120	9.920
Spese Generali	2%	0	0	0	0	348	720	1.620	2.020	1.780	660	660	2.120	9.920
Distribuzione	10%	0	0	0	0	230	480	1.120	1.400	1.190	430	430	1.380	6.660
Hosting sito internet	0,05	0	0	0	0	80	165	358	445	413	153	153	508	2.273
Assicurazione Clienti	1	0	0	0	0	68	142	310	387	354	130	130	432	1.953
Consumi Bar	2	0	0	0	0	54	108	248	310	272	100	100	322	1.514
Lavanderia	2	0	0	0	0	136	284	620	774	708	260	260	864	3.906
TOTALE COSTI		2.500	0	0	37.414	38.489	39.658	44.965	43.717	42.990	39.464	39.464	70.681	399.343

**Es.:
Il personale viene assunto ad Aprile per far fare i corsi**

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il C.E. del primo anno

Il vostro Conto Economico 1° anno e regime, quindi, sarà:

CONTO ECONOMICO	1° ANNO	Regime
RICAVI		
Vendite dirette	101.300	320.700
Vendite indirette	66.600	211.300
Vendite TO	37.140	118.500
Ristorante	22.320	70.650
Bar	11.355	36.060
TOTALE RICAVI	238.715	757.210
COSTI FISSI		
Personale (stipendio netto)	150.429	216.000
Personale (oneri ed IRPEF)	150.429	216.000
TFR	17.357	23.143
Spese Generali	45.129	64.800
Assicurazione immobile	5.000	5.000
COSTI VARIABILI		
Pasti ristorante	9.920	31.400
Spese Generali	4.774	15.144
Distribuzione	6.660	21.130
Hosting sito internet	2.273	7.203
Assicurazione Clienti	1.953	6.203
Consumi Bar	1.514	4.808
Lavanderia	3.906	12.406
TOTALE COSTI	399.343	623.237
MARGINE OPERATIVO LORDO	-160.628	133.973
Ammortamenti	42.740	42.740
Oneri Finanziari		
UTILE PRIMA DELLE IMPOSTE	-203.368	91.233

Potranno essere calcolati solo dopo aver elaborato il Cash-Flow