

**Università degli Studi Roma Tre
Facoltà di Lettere e Filosofia
Corso di Laurea Triennale in Dams**

Laboratorio Creazione d'Impresa Culturale

a.a. 2007/2008

Lucio Argano

Sviluppare un Progetto di Impresa per la costituzione di una nuova Impresa culturale o di spettacolo.

Il laboratorio prevede che gli studenti iscritti, in forma individuale o in gruppo, sviluppino, sulla base della **griglia** di seguito riportata, un Progetto di impresa - *Business Plan* relativo ad una nuova impresa culturale o di spettacolo che intendono realizzare.

Sono ammissibili:

- progetti di impresa che operi tradizionalmente nel settore dello spettacolo (dal vivo o riprodotto) svolgendo qualsiasi attività riferita al settore (produzione, distribuzione, esercizio, intermediazione, promozione, etc.);
- impresa che svolge servizi al settore culturale o dell'industria culturale;
- impresa in un settore che unisce o integra attività di spettacolo e/o culturali con altre filiere produttive.

Gli allievi completeranno le diverse sezioni della griglia secondo stadi di avanzamento e scadenze precise con consegna delle diverse parti.

La cartelle devono essere redatte in MS Word, con spazio destro e sinistro 2,5 cm, superiore inferiore 3 cm, interlinea singola, spazio tra paragrafo 6 pt., carattere arial 11.

GRIGLIA DI BUSINESS PLAN

Parte prima: definire i tratti essenziali della nuova impresa.

In minimo **due cartelle** (ed al massimo tre) indicare:

- ▶ Il nome della nuova impresa e la sede (*dove essa sarà ubicata*)
- ▶ I nomi degli azionisti/fondatori (studenti partecipanti al laboratorio o anche esterni) che ne fanno parte e con quale ruolo (*solo azionisti/soci oppure coinvolti nelle attività*)
- ▶ La missione e l'idea d'impresa (*di cosa si vuole occupare, quale sarà la sua attività principale in sintesi, qual'è lo scopo della sua nascita*)
- ▶ Quali sono i tratti di originalità ed innovazione della vostra nuova impresa
- ▶ Quali sono i valori a cui si ispira
- ▶ Qual è la vostra visione (*cioè come la si immagina da qui ai prossimi cinque anni, a cosa si vuole ambire*)

- ▶ Potete definire uno slogan, un motto, una citazione, che possa sintetizzare lo scopo di questa nuova impresa?

Parte seconda: definire la dimensione del mercato.

In minimo **quattro cartelle** ed al massimo cinque indicare:

- ▶ Qual è la gamma dei prodotti o dei servizi o delle attività che l'impresa intende realizzare? (*specificare e dettagliare*)
- ▶ Quali sono i vostri obiettivi?
- ▶ Dove intendete svolgere la vostra attività d'impresa (*quale luogo, città, paese*)?
- ▶ Analisi della domanda: a quali destinatari e clienti intende in particolare rivolgersi la vostra impresa (*elencare chi e perché*)?
- ▶ Quali bisogni intende assolvere o soddisfare? Dove ci può essere bisogno della vostra impresa perché esistono delle mancanze?
- ▶ Quali possono essere i vostri concorrenti, che attività svolgono, quali sono i loro punti di forza?
- ▶ Quali sono le vostre competenze e caratteristiche distintive che vi possono permettere di competere con quei soggetti (*dov'è ed in che cosa potete distinguermi ed avere successo rispetto a loro*)?
- ▶ Quali saranno ragionevolmente i vostri stakeholders (cioè soggetti portatori di interesse) che saranno coinvolti nella vostra attività d'impresa (*ad esempio decisori politici, partner, ecc...*) e cosa vi aspettate da loro?
- ▶ Fate un tentativo di Swot Analysis dove indicate del vostro progetto di impresa quali sono i punti di forza, le opportunità ma anche i punti di debolezza e le minacce.
- ▶ Indicate sommariamente quali azioni di promozione intendete svolgere per lanciare la vostra nuova impresa e come pensate di farla conoscere.
- ▶ Quali potranno essere le vostre politiche di prezzo rispetto ai prodotti/servizi che farete (*non dare cifre ma indicare la filosofia*)?

Parte terza: definire la dimensione organizzativa.

In minimo **due cartelle** e massimo tre indicare:

- ▶ Quale forma giuridica pensate di adottare e per quale motivo?
- ▶ Come pensate di organizzare la vostra struttura rispetto al luogo fisico dove lavorare, alle persone da far lavorare (*quali, con che tipo di rapporto di lavoro, ecc...*) alle attrezzature di cui avrete bisogno?

Parte quarta: definire la dimensione economico-finanziaria.

Riempire i seguenti schemi:

FINANZIAMENTO DELL'IMPRESA

<i>FONTI DI FINANZIAMENTO</i>	Importi in €
Capitale proprio	
Prestiti bancari	
Prestiti dei soci	
Fonti pubbliche (prestiti speciali, Legge imprenditoria femminile, prestito d'onore, etc)	
Altre fonti di finanziamento	
TOTALE	€

PROSPETTO DEGLI INVESTIMENTI (BENI MATERIALI ED IMMATERIALI DA AMMORTIZZARE) (in rosso esempio)

TIPO DI BENE (superiore € 500) (Immobilizzazioni)	Prezzo unitario del bene	quantità	Importi in € al netto di IVA	Quota di ammortamento del bene all'anno
Bancone da bar	€ 15.000	1	€ 15.000	(20%) € 3.000
Computer	€ 1.000	3	€ 3.000	(20%) € 600
Diritti di uno spettacolo	€ 10.000	1	€ 10.000	(10%) € 1.000
Altro				
TOTALE				

CAPACITÀ PRODUTTIVA (in rosso esempio)

a) Tipologia attività che danno reddito (sistema di offerta)	b) Quantità di attività prodotta all'anno	c) Quantità del venduto (ad esempio recite di uno spettacolo)	d) Prezzo medio o cachet o ricavato singola componente di ogni attività	d) Ricavo annuo per profilo di offerta (b x c x d)
Corsi	1 corso lungo + 2 corsi brevi = 3	10 iscritti	€ 200	€ 6000
Spettacoli	1 nuova creazione	20 recite	€ 2.000	€ 40.000
Ristorazione	n. 200 giorni apertura	30 persone a sera	€ 10	€ 60.000
Merchandising	5 gadget	100 pezzi	€ 2	€ 1000

PIANO DI FUND RAISING PUBBLICO (in rosso esempio)

Ente	Tipologia e motivo del supporto	Importo annuo in cash o controvalore beni/servizi
Stato	Fus contributo regolamento prosa	€ 20.000
Regione	Contributo su Legge n.	€ 50.000
Comune	Contributo su progetto X	€ 30.000

PIANO DI FUND RAISING PRIVATO (in rosso esempio)

Azienda	Tipologia e motivo del supporto	Importo annuo in cash o controvalore beni/servizi
Azienda X (Unicredit)	Sostegno in cash come sponsor unico	€ 20.000
Azienda Y (Sony)	Sponsorizzazione tecnica, fornisce attrezzature	€ 5000

PIANO ECONOMICO PREVISIONALE

	1° anno (avvio) N° ... mesi di attività*	2° anno (a regime) mesi 12
1) RICAVI (A+B+C+D)		
A) Ricavi da vendita di prodotti/servizi (totale tabella capacità produttiva)		
B) Ricavi da finanziamenti pubblici (totale tabella fund raising pubblico)		
C) Ricavi da finanziamenti privati (totale tabella fund raising privato)		
D) Altri ricavi diversi (specificare sotto nelle note)		
2) COSTI CORRENTI		
A) Compensi, stipendi, salari del personale impiegato comprensivi degli oneri sociali		
B) Costo delle materie prime necessarie per fare le attività e dei materiali, escluse attrezzature superiori a € 500 (beni ammortizzabili)		
C) Spese generali, organizzative, amministrative		
D) Consulenze fiscali, legali, notaio		
E) Utenze telefoniche e adsl, energia elettrica		
F) Affitti		
G) Compensi servizi esternalizzati		
H) Spese comunicazione e promozione		
I) Assicurazioni		
L) Altri costi non contemplati		
M) Diritti e spese di agenzia		
N) Quote di ammortamento beni materiali ed immateriali (totale tabella beni ammortizzabili)		
MARGINE OPERATIVO LORDO (1 - 2)		