A top-down view of a desk with various items: a white tablet with a black screen in the top right, a clear glass jar with a silver lid containing paperclips in the top left, a pen in the bottom left, and a notebook with a marble pattern cover in the bottom right. The text is centered on the white background.

# Scrivi il tuo Business Plan

----- *workbook* -----

**PROJECTAV**  
**GABRIELLA NERI ASSISTENTE VIRTUALE**

# La tua roadmap per il successo ...

Un business plan è essenziale per delineare una visione chiara di dove ti trovi e di dove vorresti arrivare. Usa questo Workbook come guida per costruire il tuo piano aziendale. Segui i seguenti passaggi ed usa le tue risposte scritte come guida per agire e far crescere il tuo business.

## 1. LA MIA ATTIVITÀ

Qui, dovresti pensare al quadro generale: i motivi per cui hai avviato la tua attività ed i tuoi obiettivi. Dividi le tue riflessioni in:

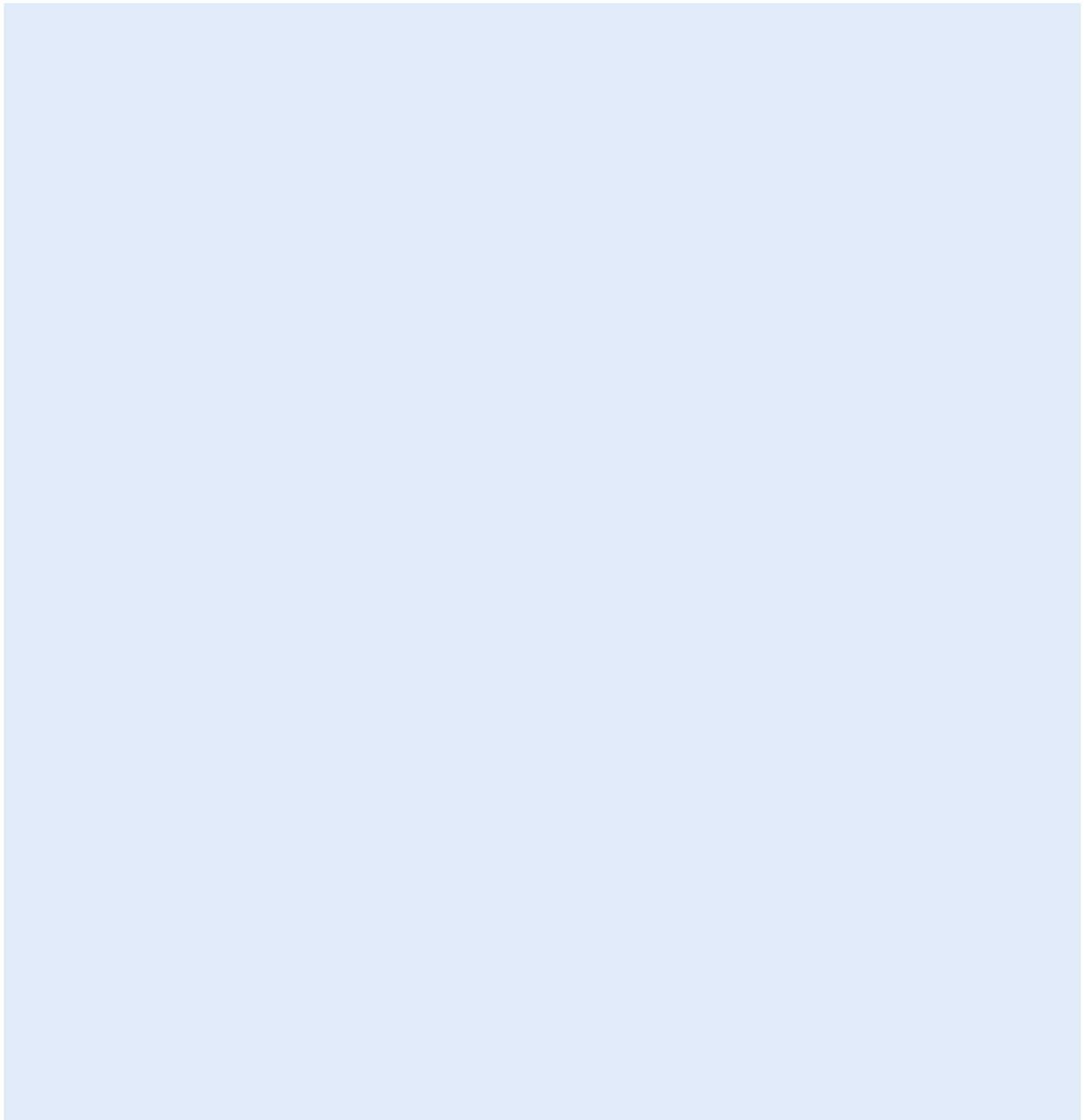
**Il mio sogno:** scrivi la tua visione finale di ciò che vorresti costruire con il tuo business. Cosa sogni quando immagini la tua attività nella sua espressione ideale?

**La mia missione:** scrivi esattamente cosa ti sei prefissato di realizzare con la tua attività. Che cambiamento stai cercando di portare nel mondo? Come può la tua attività risolvere un problema?

## 2. IL MIO CLIENTE IDEALE

Dopo aver immaginato la visione ideale per la tua attività, è il momento di determinare chi è il tuo cliente ideale. A chi si rivolge la tua attività? Perché dovrebbe interessarsi alla tua proposta?

**Il mio cliente ideale:** scrivi un profilo il più dettagliato possibile del cliente ideale che vorresti aiutare con la tua attività. Quanti anni ha? Cosa fa per lavoro o nel tempo libero?



### 3. L'OBIETTIVO DELLA MIA ATTIVITA' E DEL MIO BRAND

Qui è dove entri negli aspetti più tangibili della tua attività e del tuo brand. Il tuo obiettivo è creare un marchio memorabile che comunichi immediatamente a potenziali clienti esattamente di cosa tratta la tua attività e perché dovrebbero sceglierla.

**Cosa comunica il mio brand:** scrivi le sensazioni che vuoi che le persone provino quando incontrano la tua attività per la prima (o la seconda o la cinquantesima) volta. Che emozioni vuoi suscitare? Cosa vuoi comunicare?

**I miei obiettivi:** ripensando alla tua dichiarazione di intenti, scrivi alcuni obiettivi concreti che guideranno la tua impresa a realizzare quella mission. Quali sono i tuoi obiettivi basilari? Cosa, se realizzato, renderebbe la tua attività un successo ai tuoi occhi?

**La strada per realizzare il mio sogno:** esamina gli obiettivi che hai appena scritto, inizia a fare un piano di base per aiutarti a raggiungerli. Non concentrarti ancora sui dettagli, pensa solo alla "strada" che percorrerai. Qual è il tuo punto di partenza sulla strada verso i tuoi sogni? Qual è il prossimo grande passo?

**La guida sullo stile del mio brand:** annota i caratteri, i colori, il tipo di immagini e qualsiasi altro dettaglio della presenza visiva del tuo brand. Fai sì che questi elementi visivi riflettano cosa comunica il tuo marchio e usali in modo coerente nel tuo marketing.

#### 4. I MIEI SERVIZI

Ora puoi iniziare a inserire i dettagli di ciò che la tua attività farà quotidianamente. In base agli obiettivi che hai individuato e considerando il tuo cliente ideale, quali servizi o prodotti offrirai?

**I miei servizi:** elenca i principali servizi offerti dalla tua attività. Ove possibile, usa macro categorie invece di dividerle in tanti piccoli gruppi.

**I miei prodotti:** scrivi l'elenco dei prodotti che intendi offrire. Questi possono essere prodotti fisici, prodotti digitali o una combinazione dei due. Anche le aziende di servizi possono offrire alcuni prodotti, come contenuti scaricabili, video, webinar, ecc.

**I miei programmi di affiliazione e annunci:** scrivi alcune idee di base per pubblicizzare la tua attività che potrebbero interessare il tuoi clienti ideali. Altre imprese potrebbero essere interessate ad aiutarti a promuovere il tuo business? Che tipo di compenso potresti offrirgli?

**I miei sponsor:** elenca i tuoi sponsor ideali. Forse il tuo servizio si basa principalmente su un certo prodotto; la società che lo produce potrebbe essere un buon sponsor? Che tipo di vantaggi potresti offrire a questi potenziali sponsor?

## 5. DETTAGLI FINANZIARI

Per molti imprenditori questa è la parte noiosa, ma è assolutamente essenziale prestarci attenzione! La maggior parte delle piccole imprese che falliscono, lo fanno perché i loro proprietari non hanno fatto una sufficiente (o nessuna) pianificazione finanziaria, e non perché non avessero passione.

Usa questa sezione per delineare, nel modo più dettagliato possibile, le tue realtà finanziarie come imprenditore.

**Le mie spese di avvio:** far decollare un'attività può essere costoso, anche per i piccoli imprenditori. Annota in anticipo ogni spesa che dovrai investire, sia una tantum che annuale. Ci sono licenze o permessi che devi acquistare? Hai bisogno di affittare uno spazio fisico?

**Le mie spese mensili:** ogni impresa, anche quelle digitali di piccole dimensioni, ha alcune spese regolari. Annota ogni spesa che deve affrontare la tua attività: canoni di abbonamento ai software, spese generali, costi di aggiornamento di Internet, affitto, ecc.

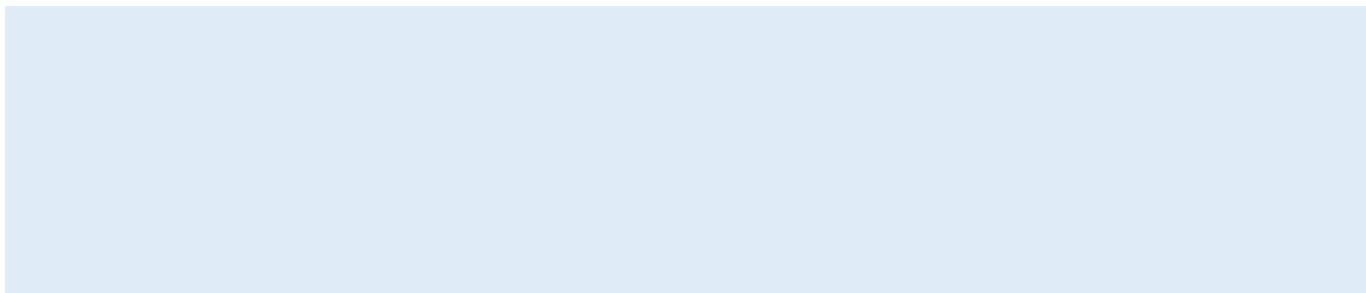
**Il mio reddito mensile:** quanto stai guadagnando adesso? Stai svolgendo un altro lavoro? Hai già avviato la tua attività? Scrivi il tuo reddito mensile e guarda come si confronta con le tue spese.

**Le mie opzioni di pagamento:** la parte più importante del successo negli affari riguarda anche come incassi denaro! Scrivi tutte le modalità che intendi offrire ai tuoi clienti. Hai opzioni di abbonamento? Prevedi dei pagamenti automatici? Accetti carte di credito, PayPal, ecc.?

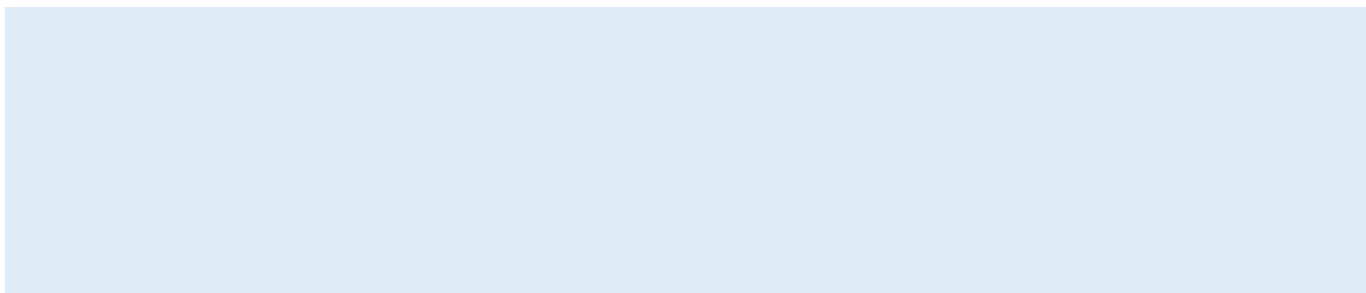
## 6. PROMOZIONE SU SOCIAL MEDIA & MARKETING

Nel mondo di oggi, ogni azienda deve essere connessa con i propri clienti tramite i social media ed il marketing digitale, anche se si tratta solo di beni e servizi fisici. Devi pianificare come gestirai i social media e le email promozionali, e determinare se è necessario assumere un collaboratore, come un'Assistente Virtuale, che li segua per te.

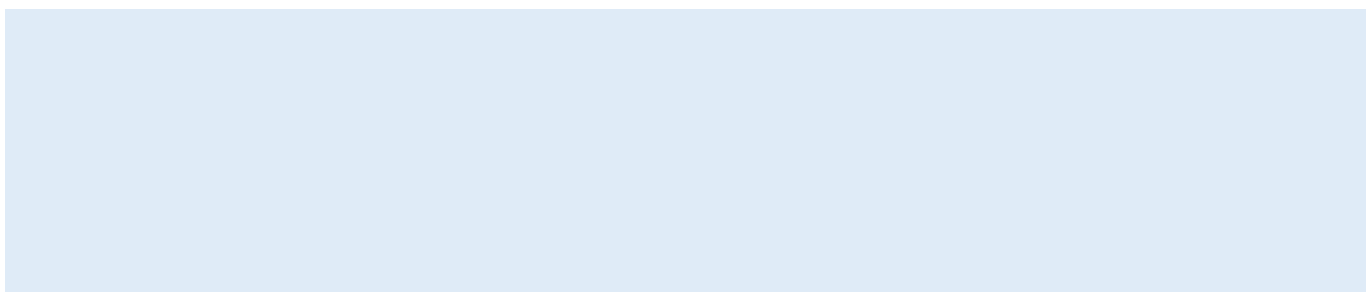
**La mia strategia sui social media:** elenca tutte le piattaforme social rilevanti per la tua attività. In che modo vuoi entrare in contatto con i tuoi clienti?



**Piano per la mia lista di posta elettronica:** scrivi il tuo piano di email marketing ideale e che tipo di contenuti desideri fornire tramite e-mail. Proporrà una newsletter regolare o una tantum?



**Marketing:** annota le tue idee per il marketing online. Che tipo di contenuti esclusivi o offerte riceveranno gli abbonati e-mail? Quali piattaforme di social media utilizzerai per queste promozioni?



## 7. LINEE GUIDA AZIENDALI

Ora devi pianificare i dettagli di come realizzerai tutto ciò che hai scritto nel tuo business plan! Devi pensare a come vuoi gestire la tua attività quotidianamente, e come ciò influirà sulla pianificazione e sul completamento del lavoro.

**Il programma del tuo business e del tuo blog:** annota il programma settimanale o mensile di base. Quanto frequentemente e in quali giorni invierai email o aggiornerai il tuo blog? In quali orari organizzerai riunioni o telefonate con i clienti? In quali giorni conti di terminare i progetti?

**Il mio flusso di lavoro per ogni area:** scrivi come vorresti idealmente lavorare su ciascuna area ed i compiti di base. Quanto tempo richiederà un determinato compito? Quando svolgerai ogni parte di un progetto?

**Linee guida per le collaborazioni:** se hai intenzione di collaborare con altre piccole aziende e blogger è necessario scrivere alcune linee guida di base che dovranno seguire. Che tipo di linguaggio o argomenti sono consentiti o no? Come dovrebbero strutturare un post? Con che frequenza possono fare riferimento alla propria attività?

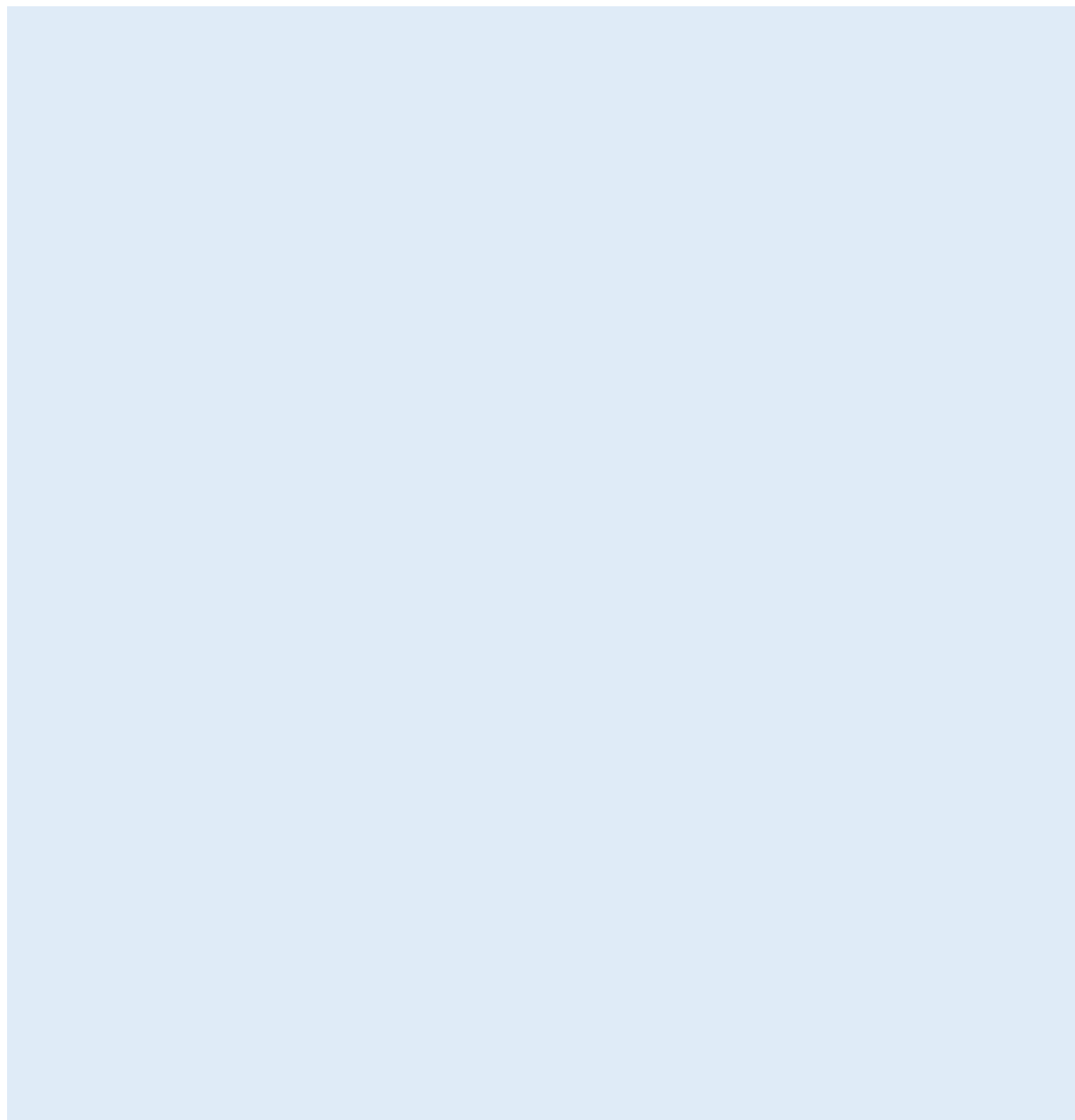
**My Biz & Blog Policies:** Avere politiche scritte è molto importante, ma spesso è un aspetto che viene trascurato. Annota i tuoi valori aziendali e come dovrebbero comportarsi i clienti se vogliono fare affari con te. Come farai rispettare queste regole? In quali circostanze inseriresti nella lista nera un cliente fastidioso?



## 8. FORMAZIONE

Se vuoi far crescere ed espandere la tua attività, dovrai crescere ed espandere la tua mente e le tue abilità! Pensa ai molti modi in cui puoi crescere, sia personalmente che professionalmente, quindi considera come applicarli alla tua attività.

**Tutti i modi per crescere mentalmente:** scrivi un elenco di cose che vorresti fare per migliorare te stesso. Che tipo di lezioni prenderesti? Quali libri leggeresti? Quali abilità vorresti migliorare?



# Hai terminato!

Hai lavorato molto ed hai raggiunto un gran traguardo... vai a festeggiare, te lo meriti!



## Gabriella Neri Assistente Virtuale

Ti aiuto a far crescere la tua attività senza stress!

Con il mio lavoro di Assistente Virtuale posso rendere più semplici e leggere le tue giornate.

Svolgendo per tuo conto alcune delle attività delle quali sei costretto ad occuparti quotidianamente darò più valore al tuo tempo, permettendoti di focalizzare le tue energie sulle attività fondamentali per il tuo business o sui tuoi interessi privati.

Tutto ovviamente con la tranquillità che i compiti che mi assegnerai saranno svolti con la stessa cura e la stessa passione che avresti tu. [CONTATTAMI](#)

Servizi:

Virtual Office

Customer Service

Social Media