



## *Capitolo 2* - Come gestire la tua impresa

### 2.5 GESTIONE ECONOMICA

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

## Studi Economici:

Uno studio economico ti permetterà di analizzare la fattibilità e la sostenibilità delle tue decisioni imprenditoriali. Esso prevede una traduzione delle informazioni sullo studio tecnico o sul business plan in numeri. È altamente consigliabile condurre uno studio economico prima di iniziare un'impresa.

Quest'analisi può fornire informazioni molto importanti:

- Qual è il salario minimo che devi guadagnare per sostenere la propria economia domestica?
- Sei in possesso delle finanze necessarie per iniziare un'impresa?
- Quante vendite sono necessarie per vedere un profitto?
- Come calcolare se la tua impresa ne trarrà profitto o andrà in perdita?

I dati che bisogna analizzare per identificare la fattibilità della propria idea imprenditoriale e valutarne gli effetti economici sono i seguenti:

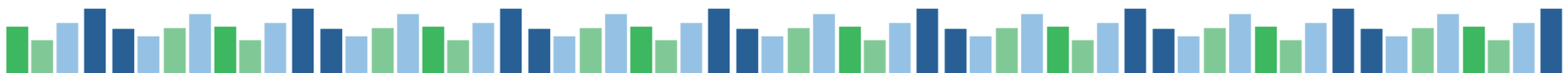
- **Economia domestica:** Nell'analisi delle spese domestiche e delle entrate, sarai in grado di identificare il salario di cui avrai bisogno per iniziare un'impresa.

Scopri di più su come calcolare il tuo budget domestico o familiare nel capitolo 3 nel paragrafo 3.1 Budget familiare

- **Investimenti:** si includono quegli investimenti che occorreranno a far partire la tua impresa. Ad esempio: Mobili, Strumenti necessari per l'edificio o l'acquisto di materia prima e dell'attrezzatura necessaria, tra le altre cose.

Scopri di più su cosa è fondamentale per un piano di investimento nel sottocapitolo 2.6 Piano di investimento e finanziamento

- **Costi fissi:** Sono quelli che la compagnia sostiene al di là della quantità di lavoro. Ad esempio, se il lavoro viene svolto in edifici commerciali, i costi saranno fissi, perché non sono influenzati da crescita o decrescita del volume di vendite.



## Studi Economici:

- **Costi Variabili:** sono quelli che variano a seconda del volume di affari che si ha; più lavoro c'è e più grandi sono i costi variabili, e viceversa. Ad esempio in un ristorante l'acquisto di cibo e di bevande genera un costo che varia, proprio perchè si acquisterà di più o di meno in base al volume delle vendite (dei client).
- **Previsione dei ricavi:** prevede il calcolo della ripartizione dei ricavi attesi nel primo anno di attività. Sia in dettaglio che mensili. In questo caso si dovrà includere i ricavati provenienti dalle vendite o dai servizi erogati. Per calcolarli bisogna possedere una solida conoscenza del settore nel quale si opera e prendere le stime più realistiche possibili. Alcune domande che ci si può porre per scoprire queste informazioni sono:
  - Quante unità del prodotto che vendi puoi stimare di vendere in una settimana? In un mese?
  - Qual'è il volume delle vendite di un'impresa simile alla tua?
  - Nella tua impresa, hai lo stesso volume di client per tutto l'anno o ci sono mesi in cui vendi di più ed altri in cui le vendite sono minori?

