

## Business plan in 7 sezioni

*Ciao! Questo strumento fa parte del percorso di automatizzaconia. Non un malloppo per la banca: la mappa che ti dice se l'idea sta in piedi. Compila una sezione per volta.*

### 1. L'idea in una pagina

*Cosa vendo, a chi, quale problema risolvo, perché scelgono me.*

---

### 2. Il cliente e il mercato

*Chi è il cliente ideale, dove si trova, quanti sono, chi sono i concorrenti (forze/debolezze).*

---

### 3. L'offerta e i prezzi

*Cosa vendo, come lo impacchetto (base/completo/su misura), a che prezzo e perché.*

---

### 4. Come mi faccio trovare e vendo

*2-3 canali realistici + il percorso «mi scopre → mi sceglie».*

---

### 5. I numeri

*Spese mensili, guadagno per cliente, punto di pareggio (quanti clienti servono).*

---

### 6. Rischi e piano B

*I 3-4 rischi principali e una mossa per ciascuno.*

---

## 7. Prossime azioni (primi 90 giorni)

*Le azioni più importanti in ordine di priorità.*

---

---

*Ora tocca a te: compila con calma, senza cercare la perfezione. Una cosa scritta è già una cosa iniziata — e ogni piccolo passo ti avvicina. Prima le persone, poi gli strumenti. — Irene*