

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE – I° SEMESTRE 2018
MODELLO – PROGETTO D'IMPRESA

FARMACIA LEVANTE S.R.L.S.



INDICE:

- 1: PREMESSA
- 2: MOTIVAZIONI SULLA DECISIONE DI APRIRE UNA FARMACIA E FATTORI DI SUCCESSO
3. LA STRATEGIA DI MARKETING
- 4: BUSINESS PLAN DELLO START UP DELLA FARMACIA

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE – I° SEMESTRE 2018
MODELLO – PROGETTO D'IMPRESA

1. PREMESSA

La relazione ha per oggetto lo start up di una nuova farmacia, a Faenza.

2. MOTIVAZIONI SULLA DECISIONE DI APRIRE UNA FARMACIA E FATTORI DI SUCCESSO

- presidiare meglio *un'area ad alto tasso di sviluppo immobiliare e di crescita demografica, le farmacie più vicine distano oltre 1 km da tale zona.*

- la città non ha la presenza di *franchising che permettano vendite di prodotti di livello qualitativo ma con prezzi ridotti rispetto a quelli medi.*

- La posizione scelta (via Emilia Levante nr 32, fianco Toy's) permette di assecondare sia le esigenze della popolazione ivi residente sia le esigenze di un pubblico più vasto, portato dall'indotto della via Emilia, che cerca prezzi competitivi ma allo stesso tempo un alto livello qualitativo del servizio vendita e della consulenza tecnica farmaceutica e cosmetica.

Fattori a garanzia del raggiungimento di un buon fatturato:

- Posizione con alto flusso di passaggio;
- Bacino di utenza sufficiente;
- Previsione di apertura di ambulatori medici specialisti;
- grande parcheggio ;
- personale altamente specializzato: Le tre farmaciste provengono tutte da una delle farmacie più importanti per dimensioni del comprensorio faentino. Ognuna ricopriva un ruolo di responsabilità con mansioni specifiche ed ognuna ha svolto specifici master e specializzazioni;
- Disponibilità di un magazzino ben fornito ;
- Possibilità di avere i farmaci nel giro di poche ore (accordi di acquisto con i grossisti);
- Disponibilità di alimenti per patologie ;
- Un ottimo software per gestire acquisti, vendite e controlli.

3. STRATEGIA DI MARKETING

Strategico legarsi ad un primario franchisor: Lloyds; le formule di vendita che propone permette politiche di prezzi aggressive con una dissemination periodica e gestita attentamente insieme al

BANDO PER IL SOSTEGNO ALLE NUOVE IMPRESE – I° SEMESTRE 2018
MODELLO – PROGETTO D'IMPRESA

franchisor sulla base del target della zona di ubicazione della farmacia, con offerte mirate. Periodicamente saranno diffusi cataloghi commerciali con primari marchi a prezzi altamente scontati, con formule di prodotti sotto-costo in abbinamento ad altri prodotti complementari ad alta marginalità.

Saranno poi inseriti prodotti di cosmetica molto esclusivi indirizzati tramite consiglio grazie all'esperienza maturata precedentemente.

4. BUSINESS PLAN DELLO START UP DELLA FARMACIA

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE

ANNO 2018 (da giugno a dicembre)	ANNO 2019 (esercizio di 12 mesi)
FATTURATO: 280.000 €	FATTURATO: 490.000 €
MARGINE COMM.LE DEL 35%: 98.000 €	MARGINE COMM.LE DEL 35%: 171.500 €
COMPENSI AMMINISTRATORI 3 SOCIE /AMMINISTRATRICI: 55.000 €	COMPENSI AMMINISTRATORI 3 SOCIE /AMMINISTRATRICI: 70.000 €
LOCAZIONE: 7.000 €	LOCAZIONE: 13.900 €
ALTRI COSTI: 15.000€	ALTRI COSTI: 25.000€
M.O.L.: 20.300 €	M.O.L.: 62.600 €
AMMORTAMENTI: 12.500€	AMMORTAMENTI: 25.000€
RISULTATO OPERATIVO: 7.800 €	RISULTATO OPERATIVO: 37.600 €
GESTIONE FINANZIARIA: 7.400€	GESTIONE FINANZIARIA: 7.030€
UTILE ANTE IMPOSTE 400€	UTILE ANTE IMPOSTE 30.570€

firmato digitalmente dal legale rappresentante