

BUSINESS PLAN

Golf Club “Prati di Tivo”

Sunto

Il business plan ha l'obiettivo di definire la strategia di sviluppo del Golf Club e Resort di Prati di Tivo, un nuovo complesso turistico che sorgerà in Abruzzo, su un'area di 87 ettari. Il piano descriverà in dettaglio i seguenti aspetti:

Analisi di mercato, Prodotto e servizi, le strutture ricettive, i servizi offerti e le attività complementari.

Strategia di marketing e vendita, Piano operativo, Piano economico e finanziario,

Gestione dei rischi per il business.

Dott. Simone Ronca

roncasimone@rbfconsulting.it

Indice Business Plan Golf Club con Resort

Sommario

Executive Summary	4
Descrizione del Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo.	4
Caratteristiche di un Golf Club turistico a 27 buche su 87 ettari:	4
Mission e Vision per il Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo.....	6
Mission	6
Vision	6
Analisi di mercato e concorrenza per il Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo	8
1. Analisi del mercato	8
2. Analisi della concorrenza	8
Punti di forza, di debolezza, opportunità e minacce, analisi SWOT per il Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo	11
Punti di forza (Strengths).....	11
Debolezze (Weaknesses)	11
Opportunità (Opportunities)	11
Minacce (Threats).....	12
Raccomandazioni:.....	12
2. Descrizione dell'azienda	14
Struttura societaria e proprietà.....	14
Management e team	14
Prodotti e servizi offerti dal Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo.....	14
1. Campo da golf.....	14
2. Resort.....	14
3. Altri servizi	15
4. Pacchetti e promozioni.....	15
5. Target di riferimento	15
6. Posizionamento strategico	15
7. Esempi di prodotti e servizi specifici	16
8. Conclusione	16
Analisi di mercato: Dimensione e segmentazione del mercato del golf e del turismo golfistico in Italia	17
1. Dimensione del mercato del golf.....	17

2. Segmentazione del mercato del golf.....	17
3. Segmentazione del mercato del turismo golfistico	17
4. Tendenze del mercato del golf e del turismo golfistico	17
5. Fattori di crescita del mercato del golf e del turismo golfistico	18
Sviluppo dell'analisi di mercato per il Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo.....	19
1. Introduzione	19
2. Dimensione e segmentazione del mercato	19
2.1 Dimensione del mercato	19
2.2 Segmentazione del mercato.....	19
3. Analisi della concorrenza.....	19
3.1 Principali concorrenti	19
3.2 Fattori chiave di successo.....	20
4. Conclusioni	20
4. Strategia di marketing e vendita per il Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo	21
4.1 Posizionamento del marchio e strategia di marketing.....	21
4.2 Canali di vendita e distribuzione	21
4.3 Prezzi e strategie di revenue management.....	22
4.4 Piano di marketing e promozioni	22
5. Piano operativo	24
5.1 Gestione del campo da golf	24
5.2 Gestione del resort	24
5.3 Gestione delle risorse umane.....	25
5.4 Gestione finanziaria.....	25
5.5 Gestione dei rischi	25
Analisi Economico Finanziaria.	27
Elementi presi in considerazione nella fase di predisposizione del piano degli investimenti.	27
1. Analisi di bilancio:	31
2. Analisi dei costi:	31
3. Analisi dei ricavi:	31
4. Analisi del flusso di cassa:.....	31
Business Plan “Campo da Golf”	32
Ricavi Stimati	33
Piano Specifico degli investimenti.....	34

Ammortamenti.....	35
Previsione spese del personale anno di avviamento.	36
Dettagli Finanziamento.	37
Piano economico.	38
Conto Economico.....	39
Flusso di cassa.....	40
Analisi Fabbisogni e Coperture.....	41
Stato Patrimoniale.....	42
Punto di pareggio e Indici.....	44
Business Plan “Appartament Hotel Resort”	45
Stime sulle vendite.	46
Piano Investimenti.....	47
Stima spese del personale da finanziare per il primo anno di avviamento.....	49
Dettagli sul finanziamento.....	50
Analisi dei Costi.....	51
Conto Economico.....	52
Flusso di Cassa.	53
Analisi Fabbisogni e coperture.	54
Stato Patrimoniale.....	55
Punto di Pareggio e analisi per indici.	56

Executive Summary.

Descrizione del Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo.

Prati di Tivo è una località del comune di Pietracamela TE di 198 abitanti della provincia di TERAMO, situato all'interno del Parco Nazionale del Gran Sasso Monti della Laga a un'altitudine di 1.400 metri sul livello del mare. Il paese è conosciuto per la sua bellezza paesaggistica, le sue tradizioni e la sua gastronomia.

Prati di Tivo è un comune ricco di storia, cultura e tradizioni. Se avete la possibilità, vi consiglio di visitarlo.

Caratteristiche di un Golf Club turistico a 27 buche su 87 ettari:

Campo da golf:

- 27 buche con layout vario e impegnativo, adatto a giocatori di tutti i livelli.
- Percorso di circa 7.000 metri dai tee più arretrati.
- Ampi fairway e green ben curati.
- Bunker strategici e ostacoli d'acqua.
- Diverse zone di allenamento, tra cui un driving range, un putting green e un chipping green.
- Pro shop con una vasta gamma di attrezzature e abbigliamento da golf.

Strutture ricettive:

- Hotel di 4 stelle con almeno 100 camere da 35 mq, fornite di angolo cottura.
- Ristorante con cucina tipica locale e internazionale.
- Bar con terrazza panoramica.
- Centro benessere con piscina, sauna, bagno turco e vasca idromassaggio.
- Palestra attrezzata.
- Sala conferenze e spazi per eventi.

Servizi:

- Noleggio di carrelli da golf e sacche da golf.
- Lezioni di golf individuali e di gruppo.
- Organizzazione di tornei e gare di golf.
- Pacchetti vacanza golf con soggiorno in hotel, green fee e altri servizi.
- Servizio di trasferimento da e per l'aeroporto.

- Attività di animazione per bambini e adulti.

Altri servizi:

- Spazio per bambini con giochi e attività.
- Negozi di souvenir.
- Wi-Fi gratuito in tutto il resort.
- Parcheggio gratuito.

Posizione:

- Il resort dovrebbe essere situato in una zona tranquilla e panoramica, facilmente accessibile in auto o con mezzi pubblici.
- Dovrebbe essere circondato da un ambiente naturale suggestivo, come montagne, boschi o laghi.

Sostenibilità:

- Il resort dovrebbe essere costruito e gestito in modo sostenibile, utilizzando energie rinnovabili e riducendo al minimo l'impatto ambientale.
- Dovrebbe essere promosso un turismo ecocompatibile, con il rispetto della natura e delle tradizioni locali.

Inoltre, il Golf Club turistico offre:

- Un campo da golf a 9 buche executive per principianti e famiglie.
- Un percorso di pitch and putt per bambini.
- Un campo da mini golf per tutta la famiglia.
- Un parco giochi per bambini.
- Un campo da tennis.
- Un campo da calcetto.
- Una piscina all'aperto.
- Un sentiero per passeggiate ed escursioni.
- Un bike park.

Un Golf Club turistico a 27 buche su 87 ettari può essere un'importante attrattiva turistica per un territorio, contribuendo allo sviluppo economico e sociale della zona.

Mission e Vision per il Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo

Mission

Offrire un'esperienza di golf e resort unica e memorabile ai nostri ospiti, in un ambiente di eccellenza immerso nella bellezza paesaggistica dell'Abruzzo.

Vision

Diventare il Golf Club e Resort di riferimento in Abruzzo, riconosciuto per la qualità superiore dei servizi, l'impegno per la sostenibilità e la promozione del territorio.

Valori fondamentali

- **Eccellenza:** Ci impegniamo a fornire un servizio impeccabile e di altissimo livello in ogni aspetto dell'esperienza del cliente.
- **Passione:** Siamo animati da una vera passione per il golf e per l'ospitalità, che ci spinge a dare sempre il meglio di noi stessi.
- **Rispetto:** Riconosciamo e valorizziamo l'unicità di ogni ospite, garantendogli un'accoglienza calorosa e attenta alle sue esigenze.
- **Sostenibilità:** Ci impegniamo a operare in modo responsabile, minimizzando il nostro impatto ambientale e promuovendo pratiche ecocompatibili.
- **Comunità:** Crediamo nel valore della comunità e ci impegniamo a sostenere il territorio locale e a valorizzare le sue tradizioni.

Come la Mission e la Vision si traducono in concretezza:

- **Mission:**
 - Offrire un campo da golf di livello internazionale, con un layout impegnativo e panoramico, curato in ogni dettaglio.
 - Proporre un resort con camere eleganti e confortevoli, dotate di tutti i moderni comfort.
 - Garantire un servizio impeccabile da parte di uno staff professionale e attento alle esigenze degli ospiti.
 - Offrire una varietà di servizi e attività per soddisfare le esigenze di ogni ospite, dai golfisti più esperti ai principianti e alle famiglie.

- Creare un'atmosfera accogliente e rilassante, dove gli ospiti possano sentirsi a proprio agio e godersi appieno il loro soggiorno.
- **Vision:**
 - Diventare la destinazione preferita per i golfisti che desiderano un'esperienza di gioco unica e di alta qualità in Italia.
 - Essere riconosciuti come un resort d'eccellenza, rinomato per l'eleganza degli ambienti, la qualità dei servizi e l'impegno per la sostenibilità.
 - Contribuire allo sviluppo del turismo in Abruzzo, promuovendo la bellezza del territorio e le sue tradizioni.
 - Diventare un punto di riferimento per la comunità locale, creando valore e opportunità per il territorio.

La Mission e la Vision del Golf Club e Resort di Prati di Tivo sono la base di tutte le nostre decisioni e azioni. Ci impegniamo a realizzarle con passione, dedizione e professionalità, per offrire ai nostri ospiti un'esperienza indimenticabile.

Analisi di mercato e concorrenza per il Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo

1. Analisi del mercato

1.1 Dimensione del mercato

- Il mercato del golf in Italia è in crescita, con un numero stimato di golfisti che supera i 300.000.
- Il segmento del turismo golfistico è in Praticolare espansione, con un giro d'affari di oltre 2 miliardi di euro.
- L'Abruzzo vanta una discreta tradizione golfistica, con circa 10 campi da golf distribuiti sul territorio.

1.2 Profilo del cliente

- I golfisti italiani sono tipicamente maschi, con un'età media superiore ai 40 anni.
- Hanno un reddito disponibile medio-alto e sono disposti a spendere per un'esperienza di golf di qualità.
- Apprezzano i servizi di alto livello, l'ambiente esclusivo e la possibilità di giocare su campi da golf ben curati.
- Sono sempre più attenti alla sostenibilità e scelgono strutture ricettive che si impegnano a ridurre il loro impatto ambientale.

1.3 Tendenze del mercato

- Il mercato del golf sta diventando sempre più competitivo, con l'ingresso di nuovi operatori e l'aumento dell'offerta di servizi.
- I clienti sono sempre più esigenti e ricercano esperienze di golf personalizzate e di alta qualità.
- La sostenibilità sta diventando un fattore sempre più importante nella scelta di una destinazione di golf.
- Cresce l'interesse per il turismo golfistico esperienziale, che combina il golf con altre attività come l'enogastronomia, il benessere e la scoperta del territorio.

2. Analisi della concorrenza

2.1 Principali concorrenti

- Elencare i principali campi da golf e resort situati in Abruzzo e nelle regioni limitrofe.
- Per ciascun concorrente, analizzare i seguenti aspetti:

- Ubicazione e caratteristiche del campo da golf
- Servizi offerti dal resort
- Target di riferimento
- Posizionamento sul mercato
- Punti di forza e di debolezza
- Prezzi e pacchetti

2.2 Fattori chiave di successo

Il successo del Golf Club e Resort di Prati di Tivo dipenderà da una serie di fattori chiave, tra cui:

- 1. Posizione unica:** La posizione suggestiva del resort, immersa nella bellezza paesaggistica dell'Abruzzo, rappresenta un punto di forza distintivo. La vista sulle montagne e sui boschi incontaminati, unita alla tranquillità del luogo, offre un'esperienza unica agli ospiti.
- 2. Campo da golf di qualità:** Il layout del campo da golf, progettato da un architetto di fama internazionale, è un elemento fondamentale per attrarre golfisti di tutti i livelli. La varietà delle buche, la difficoltà del percorso e la bellezza del panorama rendono il campo da golf di Prati di Tivo un'attrazione imperdibile per gli amanti di questo sport.
- 3. Resort di alto livello:** Il resort offre camere eleganti e confortevoli, dotate di tutti i moderni comfort, oltre a una vasta gamma di servizi di alta qualità, tra cui un ristorante gourmet, un bar, una spa, un centro fitness e una piscina. Questi servizi sono fondamentali per soddisfare le esigenze degli ospiti e per garantire loro un soggiorno piacevole e rilassante.
- 4. Esperienza personalizzata:** Il Golf Club e Resort di Prati di Tivo punta a offrire un'esperienza personalizzata ai propri ospiti, attenta alle loro esigenze e preferenze. Lo staff professionale e cortese è sempre disponibile per fornire assistenza e consigli agli ospiti, contribuendo a rendere il loro soggiorno indimenticabile.
- 5. Impegno per la sostenibilità:** Il resort si impegna a ridurre il proprio impatto ambientale e a promuovere pratiche ecocompatibili. L'utilizzo di energie rinnovabili, la gestione efficiente dell'acqua e la riduzione dei rifiuti sono solo alcuni degli esempi dell'impegno del resort verso la sostenibilità.
- 6. Marketing e comunicazione efficaci:** Per attirare nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti, è fondamentale realizzare campagne di marketing e comunicazione mirate ed efficaci. Il sito web del

resort, i social media, le partnership con tour operator e agenzie di viaggio sono solo alcuni degli strumenti che possono essere utilizzati per promuovere il Golf Club e Resort di Prati di Tivo.

7. Gestione finanziaria solida: Una gestione finanziaria solida è fondamentale per il successo del resort. È importante monitorare attentamente le entrate e le uscite, ottimizzare i costi e pianificare gli investimenti futuri per garantire la redditività del business.

8. Monitoraggio e aggiornamento del business plan: Il business plan è un documento dinamico che deve essere monitorato e aggiornato regolarmente per tenere conto dei cambiamenti del mercato, dell'ambiente competitivo e delle strategie del resort. Un aggiornamento costante del business plan permette di adottare le misure necessarie per raggiungere gli obiettivi prefissati e per assicurare il successo del Golf Club e Resort di Prati di Tivo nel lungo periodo.

9. Collaborazioni strategiche: Collaborare con aziende e organizzazioni del territorio può essere un'ottima strategia per ampliare la visibilità del resort e per offrire agli ospiti nuove esperienze e attività. Ad esempio, collaborazioni con ristoranti locali, cantine vinicole, aziende agricole o enti turistici possono arricchire l'offerta del resort e renderlo ancora più attraente.

10. Soddisfazione del cliente: La soddisfazione del cliente è un fattore chiave per il successo di qualsiasi attività commerciale. È importante raccogliere i feedback degli ospiti, monitorare il loro livello di gradimento e adottare le misure necessarie per migliorare continuamente l'esperienza che il Golf Club e Resort di Prati di Tivo offre ai suoi clienti.

Concentrandosi su questi fattori chiave di successo, il Golf Club e Resort di Prati di Tivo ha tutte le potenzialità per affermarsi come una destinazione di riferimento per gli amanti del golf e del relax, contribuendo allo sviluppo del turismo in Abruzzo e alla valorizzazione del territorio.

Punti di forza, di debolezza, opportunità e minacce, analisi SWOT per il Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo

Punti di forza (Strengths)

- **Posizione unica:** Il Golf Club e Resort si trova in una location suggestiva, immersa nella bellezza paesaggistica dell'Abruzzo, circondato da montagne e boschi incontaminati.
- **Campo da golf di qualità:** Il layout del campo da golf è impegnativo e panoramico, progettato da un architetto di fama internazionale.
- **Resort confortevole:** Il resort offre camere eleganti e dotate di tutti i moderni comfort, con vista sul campo da golf o sulle montagne.
- **Servizi di alto livello:** Il Golf Club e Resort offre una vasta gamma di servizi di alta qualità, tra cui un ristorante gourmet, un bar, una spa, una piscina e un centro fitness.
- **Personale attento:** Lo staff del Golf Club e Resort è professionale, cortese e attento alle esigenze degli ospiti.
- **Impegno per la sostenibilità:** Il Golf Club e Resort si impegna a ridurre il proprio impatto ambientale e a promuovere pratiche ecocompatibili.

Debolezze (Weaknesses)

- **Nuova struttura:** Il Golf Club e Resort è una struttura di recente apertura, quindi potrebbe non avere ancora una brand awareness sufficiente.
- **Mancanza di dati di mercato:** Potrebbero non essere disponibili dati di mercato specifici per il segmento del golf e del turismo golfistico in Abruzzo.
- **Concorrenza consolidata:** Il Golf Club e Resort si trova in un mercato competitivo, con diversi campi da golf e resort già affermati nella zona.
- **Stagionalità:** Il turismo in Abruzzo è concentrato nei mesi estivi, quindi il Golf Club e Resort potrebbe avere una bassa affluenza durante il resto dell'anno.
- **Accessibilità:** Il Golf Club e Resort si trova in una zona montana, quindi l'accessibilità potrebbe essere un problema per alcuni clienti.

Opportunità (Opportunities)

- **Crescita del mercato del golf:** Il mercato del golf in Italia è in crescita, con un numero sempre maggiore di persone che si avvicinano a questo sport.

- **Sviluppo del turismo golfistico:** Il turismo golfistico è un segmento in forte espansione, con un grande potenziale di crescita in Abruzzo.
- **Promozione del territorio:** Il Golf Club e Resort può contribuire a promuovere la bellezza del territorio abruzzese e ad attrarre nuovi turisti.
- **Organizzazione di eventi:** Il Golf Club e Resort può organizzare eventi golfistici di alto livello per attirare giocatori da tutta Italia e dall'estero.
- **Sviluppo di pacchetti turistici:** Il Golf Club e Resort può sviluppare pacchetti turistici che includono il golf, il soggiorno, altre attività e esperienze nel territorio.

Minacce (Threats)

- **Crisi economica:** Una crisi economica potrebbe ridurre la spesa per il tempo libero e le vacanze, con un impatto negativo sul settore del golf e del turismo.
- **Concorrenza sleale:** La concorrenza potrebbe intensificarsi con l'arrivo di nuovi operatori sul mercato.
- **Cambiamenti climatici:** I cambiamenti climatici potrebbero avere un impatto negativo sulla stagione del golf e sulla disponibilità di acqua.
- **Aumento dei costi:** L'aumento dei costi di energia, manodopera e altri fattori potrebbe mettere a dura prova la redditività del Golf Club e Resort.
- **Nuove normative:** L'introduzione di nuove normative ambientali o fiscali potrebbe comportare costi aggiuntivi per il Golf Club e Resort.

Raccomandazioni:

Sulla base dell'analisi SWOT, si formulano le seguenti raccomandazioni:

- **Investire nel marketing e nella comunicazione:** Per aumentare la brand awareness e attirare nuovi clienti, è importante investire in campagne di marketing e comunicazione mirate.
- **Raccogliere dati di mercato:** È importante raccogliere dati di mercato specifici per il segmento del golf e del turismo golfistico in Abruzzo, per poter definire meglio le strategie di marketing e di vendita.
- **Differenziarsi dalla concorrenza:** Il Golf Club e Resort deve differenziarsi dalla concorrenza offrendo un'esperienza unica e di alta qualità, valorizzando i suoi punti di forza come la posizione, il campo da golf e i servizi.

- **Destagionalizzare l'offerta:** Per aumentare l'occupazione durante tutto l'anno, il Golf Club e Resort può sviluppare pacchetti turistici che includono altre attività oltre al golf, come escursioni, trekking, ciclismo e gastronomia.
- **Migliorare l'accessibilità:** Il Golf Club e Resort può migliorare l'accessibilità offrendo servizi di navetta o collaborando con i fornitori locali di trasporto.

2. Descrizione dell'azienda

Struttura societaria e proprietà

La forma societaria prescelta per la società che realizzerà il Golf Club è quella di capitali, in Particolare la Società a responsabilità limitata, i soci fondatori sono imprenditori nel settore delle costruzioni, manager e soprattutto appassionati di golf e il presidente Antonino Travia è stato Presidente della Federazione Golf Abruzzo e Molise per due consiliature olimpiche.

Management e team

La gestione delle strutture sarà affidata a manager esperti e affidabili la cui esperienza è pluridecennale, abbiamo individuato un manager specializzato nella gestione dei resort e una figura per lo sviluppo della dimensione sportiva.

Prodotti e servizi offerti dal Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo

1. Campo da golf

- Campo da golf a 27 buche, par 72, progettato da un architetto di fama internazionale.
- Layout impegnativo e panoramico, con vista sulle montagne e sui boschi.
- Diverse lunghezze di tee per adattarsi a giocatori di tutti i livelli.
- Campo pratica con diverse postazioni coperte e scoperte.
- Putting green e chipping green per allenarsi.
- Noleggio di mazze da golf, carrelli e golf cart.
- Lezioni di golf individuali e di gruppo con istruttori qualificati.
- Pro shop con una vasta gamma di abbigliamento e attrezzatura da golf.
- Organizzazione di tornei e gare di golf.

2. Resort

- Camere e suite eleganti e confortevoli, dotate di tutti i moderni comfort.
- Vista sul campo da golf, sulle montagne o sulla vallata.
- Ristorante gourmet con cucina tipica abruzzese e mediterranea.
- Bar con ampia scelta di vini, cocktail e bevande.
- Spa con piscina interna, sauna, bagno turco, vasca idromassaggio e trattamenti benessere.
- Centro fitness con palestra attrezzata e corsi di fitness.

- Piscina esterna con solarium.
- Wi-Fi gratuito in tutto il resort.
- Servizi di concierge per prenotazioni, escursioni e altre attività.
- Mini club per bambini con attività di animazione e giochi.
- Parcheggio gratuito.

3. Altri servizi

- Noleggio di biciclette e mountain bike.
- Escursioni guidate a piedi e in bicicletta nel Parco Nazionale della Majella.
- Degustazioni di vini presso cantine locali.
- Visite a borghi medievali e città d'arte.
- Corsi di cucina tipica abruzzese.
- Attività di trekking, rafting e canyoning.
- Transfer da e per gli aeroporti e le stazioni ferroviarie.
- Organizzazione di eventi aziendali e matrimoni.

4. Pacchetti e promozioni

- Pacchetti soggiorno che includono golf, vitto e alloggio.
- Pacchetti speciali per famiglie, gruppi e coppie.
- Promozioni e sconti durante la bassa stagione.
- Pacchetti personalizzati su richiesta.

5. Target di riferimento

- Golfisti di tutti i livelli, dai principianti ai professionisti.
- Amanti della natura e del relax.
- Famiglie con bambini.
- Gruppi di amici e colleghi.
- Turisti interessati a scoprire la bellezza dell'Abruzzo.

6. Posizionamento strategico

Il Golf Club e Resort di Prati di Tivo si posiziona come un resort di lusso di alta qualità, che offre un'esperienza unica agli amanti del golf e del relax. Il resort si distingue per la sua posizione

suggestiva, il campo da golf di livello internazionale, i servizi di alto livello e l'impegno per la sostenibilità.

7. Esempi di prodotti e servizi specifici

- Pacchetto "Golf & Spa": 3 notti in camera doppia, 2 green fee, colazione, cena al ristorante del resort, un trattamento spa a persona.
- Lezione di golf individuale con maestro professionista.
- Escursione guidata in mountain bike nel Parco Nazionale della Majella.
- Degustazione di vini presso una cantina locale con abbinamento di prodotti tipici.
- Corso di cucina tipica abruzzese con chef rinomato.

8. Conclusione

Il Golf Club e Resort di Prati di Tivo offre una vasta gamma di prodotti e servizi per soddisfare le esigenze di una clientela diversificata. Il resort si impegna a fornire un'esperienza di alta qualità ai propri ospiti, in un ambiente esclusivo e immerso nella bellezza paesaggistica dell'Abruzzo.

Analisi di mercato: Dimensione e segmentazione del mercato del golf e del turismo golfistico in Italia

1. Dimensione del mercato del golf

- **Numero di golfisti:** In Italia si stima che ci siano circa 300.000 golfisti, un numero in crescita negli ultimi anni.
- **Campi da golf:** In Italia ci sono oltre 200 campi da golf, distribuiti su tutto il territorio nazionale.
- **Spesa media:** La spesa media annuale di un golfista in Italia è di circa 2.000 euro, il golfista turista ha una spesa media di 100 euro al giorno a persona.

2. Segmentazione del mercato del golf

Il mercato del golf in Italia può essere segmentato in base a diversi criteri, tra cui:

- **Livello di gioco:** Principianti, intermedi, esperti.
- **Frequenza di gioco:** Occasionali, regolari, assidui.
- **Sesso:** Uomini, donne.
- **Età:** Giovani, adulti, senior.
- **Reddito:** Basso, medio, alto.
- **Interessi:** Golf puro, turismo golfistico, esperienze enogastronomiche, benessere, cultura.

3. Segmentazione del mercato del turismo golfistico

Il mercato del turismo golfistico in Italia può essere segmentato in base a diversi criteri, tra cui:

- **Provenienza:** Turisti nazionali, turisti stranieri.
- **Durata del soggiorno:** Soggiorno breve (fino a 3 giorni), soggiorno medio (4-7 giorni), soggiorno lungo (oltre 7 giorni).
- **Tipologia di struttura ricettiva:** Hotel, resort, agriturismi, bed and breakfast.
- **Pacchetti turistici:** Pacchetti golf puro, pacchetti golf e benessere, pacchetti golf e cultura, pacchetti golf ed enogastronomia.

4. Tendenze del mercato del golf e del turismo golfistico

Il mercato del golf e del turismo golfistico in Italia presenta alcune tendenze interessanti, tra cui:

- **Crescita del numero di golfisti:** Il numero di golfisti in Italia è in aumento, soprattutto tra le donne e i giovani.
- **Aumento del turismo golfistico:** Il turismo golfistico è un segmento in forte espansione, con un grande potenziale di crescita in Italia.
- **Ricerca di esperienze di qualità:** I golfisti e i turisti golfistici ricercano esperienze di qualità, con servizi di alto livello e strutture ricettive accoglienti.
- **Attenzione alla sostenibilità:** I golfisti e i turisti golfistici sono sempre più attenti alla sostenibilità ambientale e scelgono strutture ricettive che si impegnano a ridurre il loro impatto ambientale.

5. Fattori di crescita del mercato del golf e del turismo golfistico

Diversi fattori possono contribuire alla crescita del mercato del golf e del turismo golfistico in Italia, tra cui:

- **Miglioramento del clima economico:** Un miglioramento del clima economico potrebbe portare ad un aumento della spesa per il tempo libero e le vacanze, favorendo la crescita del golf e del turismo golfistico.
- **Promozione del golf:** Maggiori investimenti nella promozione del golf, sia a livello nazionale che internazionale, potrebbero attrarre nuovi giocatori e turisti.
- **Sviluppo di nuovi campi da golf:** La costruzione di nuovi campi da golf, soprattutto in zone turistiche, potrebbe ampliare l'offerta e attrarre nuovi giocatori.
- **Miglioramento delle infrastrutture:** Il miglioramento delle infrastrutture, come strade, aeroporti e trasporti pubblici, potrebbe facilitare gli spostamenti dei golfisti e dei turisti golfistici.

Sviluppo dell'analisi di mercato per il Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo

1. Introduzione

L'analisi di mercato è un processo fondamentale per la definizione delle strategie di marketing e di business del Golf Club e Resort di Prati di Tivo. Attraverso l'analisi del mercato, è possibile identificare le opportunità e le minacce, comprendere il comportamento dei consumatori e dei concorrenti, e definire il posizionamento del resort nel mercato del golf e del turismo golfistico.

2. Dimensione e segmentazione del mercato

2.1 Dimensione del mercato

- Il mercato del golf in Italia conta circa 300.000 golfisti, con una spesa media annuale di circa 2.000 euro a persona.
- Il segmento del turismo golfistico è in forte espansione, con un giro d'affari di oltre 2 miliardi di euro.
- L'Abruzzo vanta una discreta tradizione golfistica, con 4 campi da golf distribuiti sul territorio, prevalentemente sulla costa.

2.2 Segmentazione del mercato

- **Golfisti:** Principianti, intermedi, esperti.
- **Frequenza di gioco:** Occasionali, regolari, assidui.
- **Sesso:** Uomini, donne.
- **Età:** Giovani, adulti, senior.
- **Reddito:** Basso, medio, alto.
- **Interessi:** Golf puro, turismo golfistico, esperienze enogastronomiche, benessere, cultura.
- **Turisti golfistici:** Provenienza (nazionali, stranieri), durata del soggiorno (breve, media, lunga), tipologia di struttura ricettiva (hotel, resort, agriturismi, B&B), pacchetti turistici (golf puro, golf e benessere, golf e cultura, golf ed enogastronomia).

3. Analisi della concorrenza

3.1 Principali concorrenti

- Elencare i principali campi da golf e resort situati in Abruzzo e nelle regioni limitrofe.
- Per ciascun concorrente, analizzare i seguenti aspetti:

- Ubicazione e caratteristiche del campo da golf
- Servizi offerti dal resort
- Target di riferimento
- Posizionamento sul mercato
- Punti di forza e di debolezza
- Prezzi e pacchetti

3.2 Fattori chiave di successo

- Identificare i fattori chiave che determinano il successo nel mercato del golf e del turismo golfistico.
- Valutare come il Golf Club e Resort di Prati di Tivo si posiziona rispetto a questi fattori.
- Individuare i punti di forza e di debolezza del Golf Club e Resort rispetto ai concorrenti.

4. Conclusioni

L'analisi di mercato evidenzia il potenziale del Golf Club e Resort di Prati di Tivo, grazie alla sua posizione unica, al campo da golf di qualità e ai servizi di alto livello. Tuttavia, il resort deve affrontare anche alcune sfide, come la concorrenza consolidata, la stagionalità del turismo e la mancanza di dati di mercato specifici.

Per avere successo, il Golf Club e Resort di Prati di Tivo dovrà concentrarsi sui suoi punti di forza, differenziarsi dalla concorrenza, sviluppare strategie di marketing mirate.

4. Strategia di marketing e vendita per il Golf Club e Resort di Prati di Tivo, Abruzzo

4.1 Posizionamento del marchio e strategia di marketing

- **Posizionamento del marchio:** Definire il posizionamento del Golf Club e Resort di Prati di Tivo nel mercato del golf e del turismo golfistico. Il posizionamento deve essere chiaro, distintivo e coerente con l'offerta del resort e con i valori dei suoi clienti target.
- **Brand identity:** Sviluppare una brand identity forte e coerente, che includa un logo, un payoff, una palette di colori e uno stile di comunicazione.
- **Valori del marchio:** Identificare i valori chiave del marchio, come l'esclusività, l'autenticità, la sostenibilità e l'eccellenza del servizio.
- **Messaggio del marchio:** Definire il messaggio chiave del marchio che verrà comunicato ai clienti target.
- **Target di riferimento:** Identificare il target di riferimento del resort, ovvero i segmenti di mercato ai quali il resort si rivolge con la sua offerta.
- **Buyer persona:** Creare delle buyer persona, ovvero delle rappresentazioni dettagliate dei clienti target, per comprendere meglio le loro esigenze, i loro desideri e le loro aspettative.

4.2 Canali di vendita e distribuzione

- **Sito web:** Creare un sito web accattivante e informativo che presenti il resort, i suoi servizi, le sue tariffe e le sue promozioni. Il sito web deve essere ottimizzato per i motori di ricerca (SEO) e per la prenotazione online.
- **Social media:** Creare profili sui principali social media e utilizzarli per comunicare con i clienti target, condividere contenuti interessanti e promuovere le offerte del resort.
- **Canali di marketing online:** Utilizzare canali di marketing online come Google Ads, Bing Ads e social media advertising per raggiungere il target di riferimento e generare traffico verso il sito web del resort.
- **Public relations:** Collaborare con giornalisti e influencer per ottenere visibilità sui media e promuovere il resort.
- **Partecipazione a fiere e eventi:** Partecipare a fiere del settore del golf e del turismo e ad altri eventi per far conoscere il resort a un pubblico più ampio.

- **Collaborazioni:** Collaborare con altri operatori turistici, come agenzie di viaggio e tour operator, per promuovere il resort e vendere i suoi pacchetti.
- **Programma di fidelizzazione:** Creare un programma di fidelizzazione per premiare i clienti abituali e incentivarli a tornare al resort.

4.3 Prezzi e strategie di revenue management

- **Strategia di prezzo:** Definire una strategia di prezzo che sia competitiva ma che consenta al resort di raggiungere i propri obiettivi di redditività. La strategia di prezzo deve tenere conto di diversi fattori, come il posizionamento del marchio, la concorrenza, la stagionalità e il target di riferimento.
- **Revenue management:** Implementare una strategia di revenue management per ottimizzare i prezzi delle camere e degli altri servizi del resort in base alla domanda e ad altri fattori.
- **Pacchetti e promozioni:** Creare pacchetti e promozioni allettanti per attirare nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti.
- **Prenotazioni anticipate:** Offrire sconti per le prenotazioni anticipate.
- **Soggiorni prolungati:** Offrire sconti per i soggiorni prolungati.
- **Pacchetti all-inclusive:** Offrire pacchetti all-inclusive che includono il soggiorno, i pasti, il green fee e altre attività.

4.4 Piano di marketing e promozioni

- **Sviluppare un piano di marketing e promozioni annuale che definisca gli obiettivi, le strategie e le tattiche di marketing per il resort.** Il piano di marketing deve essere basato su un'analisi approfondita del mercato, del target di riferimento e della concorrenza.
- **Creare un calendario editoriale per i social media e per il sito web del resort.** Il calendario editoriale deve includere i contenuti da pubblicare, le date di pubblicazione e i canali di distribuzione.
- **Organizzare eventi speciali e promozioni durante tutto l'anno.** Gli eventi speciali possono includere tornei di golf, degustazioni di vini, concerti e lezioni di cucina.
- **Partecipare a fiere del settore e ad altri eventi per promuovere il resort.**
- **Collaborare con influencer e blogger per promuovere il resort sui loro canali social media.**

- **Monitorare l'efficacia delle attività di marketing e apportare le necessarie modifiche al piano di marketing.**

5. Piano operativo

5.1 Gestione del campo da golf

- **Manutenzione del campo:** Definire un piano di manutenzione regolare per il campo da golf, che includa la cura del prato, la potatura degli alberi, la gestione dell'irrigazione e la riparazione di eventuali danni.
- **Prenotazione dei tee time:** Implementare un sistema di prenotazione dei tee time efficiente e facile da usare, che consenta ai golfisti di prenotare i loro orari di gioco online o telefonicamente.
- **Gestione delle tariffe:** Stabilire tariffe competitive per il green fee, tenendo conto della stagionalità, del giorno della settimana e del livello di gioco.
- **Regole del campo:** Stabilire e far rispettare le regole del campo da golf, al fine di garantire un'esperienza di gioco piacevole e sicura per tutti.
- **Organizzazione di eventi:** Organizzare eventi di golf regolari, come tornei, gare e clinic, per attirare nuovi giocatori e fidelizzare quelli esistenti.
- **Pro shop:** Gestire un pro shop ben fornito con una vasta gamma di abbigliamento, attrezzatura da golf e souvenir.

5.2 Gestione del resort

- **Check-in e check-out:** Definire procedure efficienti per il check-in e il check-out degli ospiti, garantendo un servizio rapido e cortese.
- **Pulizia delle camere:** Stabilire un programma di pulizia delle camere rigoroso e di alta qualità, per garantire un soggiorno confortevole agli ospiti.
- **Manutenzione delle strutture:** Effettuare regolarmente la manutenzione delle strutture del resort, come gli edifici, le piscine, i giardini e le aree comuni.
- **Servizi agli ospiti:** Offrire una vasta gamma di servizi agli ospiti, come la reception 24 ore su 24, il servizio di portineria, il servizio in camera, la connessione Wi-Fi gratuita e l'accesso a strutture ricreative.
- **Ristorante e bar:** Gestire un ristorante e un bar di alta qualità che offrano agli ospiti una varietà di piatti e bevande deliziose.

- **Attività e animazione:** Proporre agli ospiti una varietà di attività e animazione, come escursioni, gite in bicicletta, lezioni di yoga, corsi di cucina e spettacoli serali.

5.3 Gestione delle risorse umane

- **Assunzioni:** Definire un processo di assunzione rigoroso per selezionare il personale qualificato e motivato.
- **Formazione:** Fornire al personale una formazione adeguata sui compiti, sulle procedure e sugli standard di servizio del resort.
- **Motivazione:** Implementare strategie per motivare il personale e creare un ambiente di lavoro positivo.
- **Gestione delle prestazioni:** Valutare regolarmente le prestazioni del personale e fornire feedback costruttivo.
- **Amministrazione del personale:** Gestire le attività amministrative relative al personale, come la gestione delle buste paga, i benefici e le ferie.

5.4 Gestione finanziaria

- **Previsioni di entrate e uscite:** Creare previsioni di entrate e uscite accurate per il resort, basate su dati storici, analisi di mercato e piani di sviluppo.
- **Budget:** Definire un budget dettagliato per il resort, che includa tutte le spese previste.
- **Controllo finanziario:** Monitorare regolarmente le entrate e le uscite del resort e apportare le necessarie modifiche al budget.
- **Gestione del flusso di cassa:** Gestire il flusso di cassa del resort in modo efficiente, garantendo la disponibilità di denaro per le operazioni quotidiane e gli investimenti futuri.
- **Ricerca di finanziamenti:** Ottenere i finanziamenti necessari per sostenere la crescita e lo sviluppo del resort.

5.5 Gestione dei rischi

- **Identificazione dei rischi:** Identificare i potenziali rischi che potrebbero minacciare il successo del resort, come condizioni meteorologiche avverse, incidenti, problemi di salute pubblica e cambiamenti normativi.
- **Valutazione dei rischi:** Valutare la probabilità e l'impatto di ciascun rischio identificato.

- **Pianificazione di emergenza:** Sviluppare piani di emergenza per mitigare i rischi identificati e garantire la continuità delle operazioni del resort.
- **Monitoraggio e aggiornamento:** Monitorare regolarmente i rischi e aggiornare i piani di emergenza di conseguenza.
- **Assicurazione:** Stipulare polizze assicurative adeguate per proteggere il resort da potenziali perdite finanziarie.

Analisi Economico Finanziaria.

L'analisi economico finanziaria (AEF) rappresenta una sezione fondamentale del business plan, in quanto fornisce una valutazione approfondita della fattibilità economica e finanziaria del progetto imprenditoriale. Essa si avvale di una serie di strumenti e indicatori per esaminare la situazione patrimoniale, reddituale e di flusso di cassa dell'azienda, sia in fase di avvio che in prospettiva futura.

Elementi presi in considerazione nella fase di predisposizione del piano degli investimenti.

Un elemento di costo notevole è rappresentato dall'arredamento della struttura del resort oltre alla esigenza di arredare le aree comuni con materiali e elementi di prima qualità, una Particolare voce di costo è rappresentata dall'arredamento delle circa 100 camere.

La dotazione di una camera d'albergo di lusso dev'essere pensata per soddisfare al massimo le esigenze di clienti esigenti. Da questo punto di vista l'arredamento delle camere dell'hotel di lusso o meno, non ha prezzo che tenga. Ma contrariamente a quanto ci si possa aspettare e dal momento che le Stelle di un Hotel sono il frutto di un'attribuzione concessa dal Ministero sulla base di alcuni parametri molto precisi, la dotazione di ogni camera di Hotel è standardizzata e, semmai, si discosta dal punto di vista dell'originalità dello stile ma non dell'oggetto in se.

Cosa deve avere una camera d'Hotel a 5 Stelle.

Oltre ai numerosi servizi che un Hotel che vuole ottenere 5 Stelle deve avere, servizio accoglienza h24, portiere notturno, trasporto bagagli, cambio giornaliero della biancheria del letto e delle tovaglie in bagno, servizio ristorazione, servizio bar h24 ecc., ci sono anche alcuni parametri imposti dalla Legge e richiesti dall'utenza a Prati da:

- dimensioni della camera d'albergo;
- livello di comfort, servizi e prodotti nel bagno;
- qualità della Tv e offerta di canali televisivi;
- cassaforte;
- minibar;

Caratteristiche e dimensioni della Camera da Letto di un Hotel di Lusso

Un hotel di lusso non può avere meno di 7 camere da letto. Tra queste, deve prevedere anche alcune in versione suite. Le dimensioni della camera da letto singola non possono essere inferiori a 9 mq per il resort annesso al Golf Club sono previste camere di 45 mq. La camera da letto

matrimoniale dev'essere di almeno 16 mq, escluso il o i bagni. Ogni posto letto in più, deve essere ospitato in almeno 6 mq. Il bagno, invece, non può essere più piccolo di 5 mq. Il letto assume una rilevanza fondamentale dal punto di vista della customer care. Un letto comodo può far dimenticare altri piccoli dettagli, magari non all'altezza della qualità del servizio offerto. I materassi dei letti degli hotel di lusso devono avere standard qualitativi elevati. L'altezza ideale del letto da terra, compreso di rete, materasso ed eventuale topper, non dev'essere superiore a 60 centimetri. Un'altezza superiore potrebbe compromettere e rendere difficili i movimenti per scendere e salire dal letto alle persone più anziane o con difficoltà di movimento. D'altra parte, bisogna anche porre attenzione all'altezza della rete dal pavimento, perché dev'essere non troppo bassa per non essere troppo vicina al pavimento, per evitare l'insorgere nei clienti, di affezioni legate alla polvere ma nemmeno troppo alta per le ragioni esposte sopra. L'altezza ideale dovrebbe essere di 40 cm. L'altezza complessiva del letto di un hotel, tuttavia, può essere compromessa dall'aggiunta a posteriori del Topper, un accessorio dei letti negli hotel reso famoso da una trasmissione televisiva. In questo caso, il letto potrebbe aumentare d'altezza di 7 cm, quella del Topper appunto, arrivando a 67 cm. Inoltre, lo spessore del materasso dovrebbe essere di 20 cm e comunque non superare i 28 cm per rispettare gli standard indicati sopra. Infine, la qualità del materasso e le misure del letto, ormai diffuse quelle di 120X200 cm, dovrebbero essere tali da garantire un buon riposo per la maggior parte degli ospiti di un Hotel di lusso con altezza e peso fisico variabile.

Accessori obbligatori in una camera d'albergo 5 stelle

In una camera d'albergo di lusso, oltre alla dotazione di base come abbiamo prevista dalle norme, sono d'obbligo:

- 1 sgabello per ospite;
- ripiano posa bagagli;
- 1 poltrona per ospite;
- Tv satellitare;
- telefono abilitato per le chiamate esterne;
- telefono per la chiamata del personale;
- frigobar;
- cassetta di sicurezza;
- connessione a internet;
- chiamata d'emergenza nei bagni;
- 1 accappatoio a persona;
- asciugamani e teli bagno;

- detergenti per uso e igiene personale;
- phon;
- cestino rifiuti;
- sacchetti igienici;
- insonorizzazione della stanza per impedire rumori esterni.

L'ultimo ma non trascurabile servizio opzionale di un hotel di lusso

Molto spesso può accadere che l'ospite lasci l'albergo la mattina, senza ripartire subito, ma abbia degli impegni da sbrigare durante il corso della giornata. In attesa di ripartire si pone il problema dei bagagli e di dove lasciarli. Per soddisfare questa esigenza, molti hotel si dotano di un efficiente servizio di deposito bagagli. Un servizio molto apprezzato dalle persone che viaggiano sia per motivi di piacere che di lavoro. Un servizio di questo genere attribuisce un valore aggiunto all'Hotel e aumenta la customer care dell'ospite.

I Campi da golf con caratteristiche turistiche rappresentano una risorsa fondamentale per il funzionamento della struttura resort e per il turismo connesso, esistono diversi tipi di campi da golf, ognuno con caratteristiche uniche che influenzano il modo di giocare, nel volere offrire un'esperienza piacevole e soddisfacente di gioco si dovrà tenere conto sia delle caratteristiche proprie del territorio sia dall'arredo del verde e del percorso. Tra i più noti troviamo i "Parkland course", situati nell'entroterra con abbondanza di alberi e erba rigogliosa, famosi per la loro manutenzione minuziosa e le caratteristiche artificiali come bunker e stagni. Questa struttura si adatta alle caratteristiche del territorio che si andrà ad occupare.

Tra le voci di costo importanti abbiamo inserito un impianto fotovoltaico da n. 1 MW, infatti, l'installazione di un impianto fotovoltaico può rappresentare un passo significativo verso la maggiore **sostenibilità** di un resort turistico, apportando benefici economici, ambientali e di immagine.

Vantaggi economici:

- **Riduzione dei costi energetici:** L'autoproduzione di energia elettrica attraverso pannelli fotovoltaici permette di ridurre significativamente la dipendenza dalle forniture di rete, con un conseguente risparmio in bolletta. Questo aspetto è particolarmente importante per le strutture ricettive che hanno un elevato consumo energetico, dovuto all'utilizzo di elettrodomestici, climatizzazione, illuminazione e piscine.
- **Incremento del valore dell'immobile:** Un resort dotato di impianto fotovoltaico può vantare un'immagine più ecologica e virtuosa, con un conseguente aumento del valore

percepito dalla clientela. Questo può tradursi in una maggiore fidelizzazione dei clienti e in una potenziale crescita dei prezzi.

Vantaggi ambientali:

- **Riduzione delle emissioni di CO2:** L'energia solare è una fonte di energia rinnovabile e pulita, che non produce emissioni di gas serra. L'utilizzo di un impianto fotovoltaico contribuisce quindi a ridurre l'impatto ambientale del resort e a contrastare il cambiamento climatico.
- **Promozione della sostenibilità:** L'adozione di soluzioni energetiche sostenibili permette al resort di comunicare attivamente il proprio impegno verso la tutela dell'ambiente. Questo può migliorare la reputazione del resort e attrarre una clientela sensibile alle tematiche ambientali.

Vantaggi di immagine:

- **Miglioramento dell'immagine del resort:** Un resort che si impegna per la sostenibilità attraverso l'installazione di un impianto fotovoltaico può accrescere la propria immagine di marca come struttura attenta all'ambiente e sensibile alle tematiche sociali. Questo può portare ad un miglioramento della reputazione del resort e ad un aumento della sua attrattività per i clienti.
- **Maggiore appeal per la clientela eco-consapevole:** La crescente attenzione dei consumatori verso le tematiche ambientali rende i resort ecosostenibili più appetibili per una specifica fascia di clientela che apprezza e ricerca strutture attente all'impatto ambientale.

Oltre ai vantaggi sopracitati, è importante sottolineare che la realizzazione di un impianto fotovoltaico può:

- **Aumentare l'autonomia energetica del resort:** Riduce la dipendenza dalle fluttuazioni del prezzo dell'energia elettrica e dai problemi di approvvigionamento.
- **Migliorare la qualità della vita degli ospiti:** Un resort dotato di impianto fotovoltaico può offrire un ambiente più confortevole e silenzioso, grazie alla riduzione dell'inquinamento acustico dovuto ai generatori tradizionali.
- **Contribuire allo sviluppo sostenibile del territorio:** Promuove l'utilizzo di fonti energetiche rinnovabili e contribuisce alla riduzione dell'inquinamento atmosferico a livello locale.

Obiettivi dell'analisi economico finanziaria:

- Valutare la redditività e la sostenibilità del business nel lungo periodo;

- Identificare i punti di forza e di debolezza dell'azienda dal punto di vista finanziario;
- Evidenziare le aree di rischio e le potenziali criticità;
- Formulare previsioni finanziarie realistiche;
- Attrarre potenziali investitori e finanziatori.

Struttura dell'analisi:

L'AEF si compone di diverse sezioni:

1. Analisi di bilancio:

- Vengono esaminati i bilanci degli ultimi esercizi previsionali per valutare la situazione patrimoniale, la redditività e la liquidità dell'azienda.
- Si calcolano e si analizzano diversi indici di bilancio, come il ROE (Return on Equity), il leverage finanziario.

2. Analisi dei costi:

- Vengono stimati i costi fissi e variabili associati all'avvio e alla gestione dell'attività.
- Si redige un piano di costi dettagliato che tenga conto di tutti i principali elementi di spesa (affitti, utenze, materie prime, manodopera, etc.).

3. Analisi dei ricavi:

- Vengono stimate le vendite previste per i primi anni di attività, sulla base di un'analisi di mercato e di un piano di marketing.
- Si definisce il prezzo di vendita dei prodotti o servizi offerti, considerando i costi di produzione e gli obiettivi di profitto.

4. Analisi del flusso di cassa:

- Si elabora il rendiconto finanziario prospettico, che evidenzia le entrate e le uscite di cassa previste per un determinato periodo di tempo (generalmente 3-5 anni).
- Si calcola il flusso di cassa operativo (CFO), il flusso di cassa da investimento (CFI) e il flusso di cassa da finanziamento (CFF).

L'analisi economico finanziaria è presentata in modo chiaro e conciso, utilizzando un linguaggio comprensibile anche ai non addetti ai lavori.

Quest'analisi sarà svolta rispettivamente per il business:

- Campo da Golf;
- Appartamento Hotel Resort:

Business Plan “Campo da Golf”



Ricavi Stimati

RICAVI STIMATI CAMPO DA GOLF (*)

Prodotto/Servizio	Prezzo	Quantità	Giorni	Settimane	Anni				
					2026	2027	2028	2029	2030
Abbonamenti annuali € 1.000,00 x 10 giocatori	1000	10	1	1	10.000,00 €	10.150,00 €	10.302,25 €	10.456,78 €	10.613,64 €
Abbonamento secondo circolo € 500 x 50 giocatori	500	50	1	1	25.000,00 €	25.375,00 €	25.755,63 €	26.141,96 €	26.534,09 €
Abbonamento "famiglia" (secondo giocatore) € 300 x 10 giocatori	300	100	1	1	30.000,00 €	30.450,00 €	30.906,75 €	31.370,35 €	31.840,91 €
Green fee giornaliero (gg apertura 196x30 giocatori giocatori € 70)	70	30	196	1	411.600,00 €	417.774,00 €	424.040,61 €	430.401,22 €	436.857,24 €
Incassi da iscrizioni gare (€ 15 x 60 giocatori € 900.-) gare previste 10	15	60	10	1	9.000,00 €	9.135,00 €	9.272,03 €	9.411,11 €	9.552,27 €
Golf "clinic" (previsti L0 eventi) € 1.000 x 10	1000	30	1	1	30.000,00 €	30.450,00 €	30.906,75 €	31.370,35 €	31.840,91 €
Pubblicità	250	10	24	1	60.000,00 €	60.900,00 €	61.813,50 €	62.740,70 €	63.681,81 €
Affitto attrezzatura settimanale € 50 x 28 settimane (5 giocatori)	50	5	1	28	7.000,00 €	7.105,00 €	7.211,58 €	7.319,75 €	7.429,54 €
golf cart 18 buche (max 2 persone) € 35 a p.p. (10 giocatori al giorno) x 195 giorni	35	10	195	1	68.250,00 €	69.273,75 €	70.312,86 €	71.367,55 €	72.438,06 €
carrelli manuali € 8 x 25 giocatori x 195 giorni compresi carrelli elettrici	8	25	195	1	39.000,00 €	39.585,00 €	40.178,78 €	40.781,46 €	41.393,18 €
Resort	250000	1	1	1	250.000,00 €	253.750,00 €	257.556,25 €	261.419,59 €	265.340,89 €
Eventi e Cerimonie	2500	5	1	5	62.500,00 €	63.437,50 €	64.389,06 €	65.354,90 €	66.335,22 €
Ristorazione	0	0	0	0	- €	- €	- €	- €	- €
Bar	5	100	90	1	45.000,00 €	45.675,00 €	46.360,13 €	47.055,53 €	47.761,36 €
Merchandising	100	20	1	5	10.000,00 €	10.150,00 €	10.302,25 €	10.456,78 €	10.613,64 €
					1.057.350,00 €	1.073.210,25 €	1.089.308,40 €	1.105.648,03 €	1.122.232,75 €

(*) Il campo di golf è sito nella zona di Prati di Tivo ad una altitudine di circa 1.400 sul mare ed è quindi classificato come un campo di montagna. Aperto 6/8 mesi all'anno. Aprile/Ottobre 28 Settimane

Piano Specifico degli investimenti.

Descrizione	prezzo unitario	Q.tà	Importo totale
Immobili			
Immobile RESORT	€ 0,00	7000 mq	€ 0,00
Campi da Golf e messa a verde e irriguo	€ 6,25	800000 mq	€ 5.000.000,00
Spese Notarili e Tasse	€ 255.000,00	0,5	€ 127.500,00
			€ 5.127.500,00
Fabbricati	€ 300,00	1000	€ 300.000,00
Automezzi	€ 10.000,00	20	€ 200.000,00
Impianti e Attrezzature			
Impianto Elettrico Resort e Golf Club	€ 850.000,00	0,5	€ 425.000,00
Impianto Fotovoltaico Resort	€ 0,00	1 Mw	€ 0,00
Cabina AT	€ 0,00	1	€ 0,00
			€ 425.000,00
Macchinari e attrezzature d'ufficio			
Smartphone, Desk Phone voip, teblet, cordless, c	€ 299,00	30	€ 8.970,00
Copiatrice/stampante	€ 1.200,00	1	€ 1.200,00
Fax	€ 149,00	1	€ 149,00
Climatizzatori	€ 1.000,00	10	€ 10.000,00
			€ 20.319,00
Acquisto Macchine d'ufficio elettroniche			
Notebook workstation	€ 1.201,36	1	€ 1.201,36
Workstation desktop	€ 3.169,00	1	€ 3.169,00
Monitor	€ 199,00	3	€ 597,00
Server e Coooling	€ 3.750,00	0	€ 0,00
Videosorveglianza e Allarmi	€ 90.000,00	0,5	€ 45.000,00
			€ 49.967,36
Mobili e arredi			
Mobili e Arredi Resort	€ 0,00	1	€ 0,00
Mobili e arredi uffici management	€ 1.200,00	3	€ 3.600,00
Modili arredi Ristorante	€ 0,00	1	€ 0,00
Mobili e Arredi di Sale convegni	€ 100.000,00	1	€ 100.000,00
			€ 103.600,00
Immobilizzazioni immateriali			
Spese Engineering	€ 500.000,00	0,5	€ 250.000,00
Consulenza finanziaria di Avvio	€ 275.500,00	0,5	€ 137.750,00
Consulenza Aziendale di Avvio	€ 250.000,00	0,5	€ 125.000,00
Campagna promozionale	€ 200.000,00	0,5	€ 100.000,00
Spese Formazione Dirigenti	€ 20.000,00	1	€ 20.000,00
Sito Internet	€ 2.000,00	0,5	€ 1.000,00
			€ 633.750,00
Totale generale Investimenti			€ 6.860.136,36



Ammortamenti.

INVESTIMENTI (€)	aliquote Amm.to	ANNO 2026		ANNO 2027		ANNO 2028		ANNO 2029		ANNO 2030		TOTALE	TOTALE
	%	Invest. €	Amm. € *	Invest. €	Amm. €	Invest. €	Amm. €	Invest. €	Amm. €	Invest. €	Amm. €	investim. €	Amm. €
TERRENI	3,00	5.127.500,00	153.825,00	0,00	153.825,00	0,00	153.825,00	0,00	153.825,00	0,00	153.825,00	5.127.500,00	769.125,00
FABBRICATI	3,00	300.000,00	9.000,00	0,00	9.000,00	0,00	9.000,00	0,00	9.000,00	0,00	9.000,00	300.000,00	45.000,00
IMPIANTO FOTOVOLTAICO	4,00	425.000,00	17.000,00	0,00	17.000,00	0,00	17.000,00	0,00	17.000,00	0,00	17.000,00	425.000,00	85.000,00
ATTREZZATURA	15,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MACCHINARI E ATTREZZATURE D'UFFICIO	20,00	70.286,36	14.057,27	0,00	14.057,27	0,00	14.057,27	0,00	14.057,27	0,00	14.057,27	70.286,36	70.286,36
LABORATORIO E IMPIANTI PER QUALITA'	15,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IMMOBILE	3,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MACCHINE ORDINARIE	12,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MOBILI E ARREDI	20,00	103.600,00	20.720,00	0,00	20.720,00	0,00	20.720,00	0,00	20.720,00	0,00	20.720,00	103.600,00	103.600,00
MACC.UFF.ELETTRONICHE	20,00	49.967,36	9.993,47	0,00	9.993,47	0,00	9.993,47	0,00	9.993,47	0,00	9.993,47	49.967,36	49.967,36
AUTOVEICOLI INDUSTRIALI	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AUTOMEZZI	25,00	200.000,00	50.000,00	0,00	50.000,00	0,00	50.000,00	0,00	50.000,00	0,00	50.000,00	200.000,00	250.000,00
MEZZI DI TRASPORTO INTERNO	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BENI INFERIORI AL MILIONE	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	=====	6.276.353,72	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	6.276.353,72	=====
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI PROGRESSIVI	=====	6.001.757,98	274.595,74	5.727.162,23	274.595,74	5.452.566,49	274.595,74	5.177.970,74	274.595,74	4.903.375,00	274.595,74	=====	1.372.978,72
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	10,00	633.750,00	63.375,00	0,00	63.375,00	0,00	63.375,00	0,00	63.375,00	0,00	63.375,00	633.750,00	316.875,00
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI PROGRESSIVI	=====	570.375,00	=====	507.000,00	=====	443.625,00	=====	380.250,00	=====	316.875,00	=====		
smobilizzo cespiti	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====
Sorno fondo Ammortamento (immateriale Amm. Diretto)	=====	=====	274.595,74	=====	612.566,49	=====	887.162,23	=====	1.161.757,98	=====	1.436.353,72	=====	=====
ammortamento annuo	=====	=====	337.970,74	=====	337.970,74	=====	337.970,74	=====	337.970,74	=====	337.970,74	=====	1.689.853,72
incremento lordo cespiti	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====
TOTALI INCR. ANNUI	=====	6.910.103,72	337.970,74	0,00	337.970,74	0,00	337.970,74	0,00	337.970,74	0,00	337.970,74	6.910.103,72	1.689.853,72
TOTALI PROGRESSIVI	=====	6.572.132,98	337.970,74	6.234.162,23	675.941,49	5.896.191,49	1.013.912,23	5.558.220,74	1.351.882,98	5.220.250,00	1.689.853,72		



Previsione spese del personale anno di avviamento.

voce	importo netto	IVA	TOTALE
Totale generale Investimenti	€ 6.860.136,36	€ -	€ 6.860.136,36
Spese Personale	€ 193.000,00	€ -	€ -
Spese Personale Formazione	€ -	€ -	€ -
Spese Personale Trasferte	€ 15.000,00	€ 1.500,00	€ -
MAGAZZINO M.P.	€ 3.572,92	€ 786,04	€ 4.358,96
CAPITALE	€ 7.071.709,28	€ 2.286,04	€ 6.864.495,32

Spese Personale	Importo Indv.	Addetti	Totale
Selezione	€ 1.500,00	6	€ 9.000,00
Stipendio Lordo Personale		7	€ 184.000,00
Management Tecnico Informatico	€ 45.000,00	0	€ -
informatici	€ 24.000,00	0	€ -
Management Personale Resort	€ 40.000,00	0	€ -
Impiegati Resort	€ 24.000,00	1	€ 24.000,00
Management Marketing	€ 45.000,00	0	€ -
Personale Resort	€ 24.000,00	0	€ -
ManagementGolf	€ 40.000,00	1	€ 40.000,00
Impiegati Golf	€ 24.000,00	2	€ 48.000,00
Addetti Manutenzione	€ 24.000,00	3	€ 72.000,00
Spese Formazione		0	€ -
Resort Bootcamp	€ 10.000,00	0	€ -
Golf ClubBootcamp	€ 7.500,00	2	€ 15.000,00
Web Marketing Bootcamp	€ 8.500,00	0	€ -
Spese Trasferte Personale	€ 15.000,00		€ 15.000,00



Dettagli Finanziamento.

MUTUO

		CAPITALE		QUOTA INT. ANNUI						INTERESSE lordo % ANNI	
mesi	CAP CUMULATO	€ 6.860.136,36	€	308.706,14	RATA MENSILE	MONTANTE CUMULATO	int. Cumulato			4,5	15
1	€ 38.111,87	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 63.837,38	€ 25.725,51				
2	€ 76.223,74	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 127.674,76	€ 51.451,02				
3	€ 114.335,61	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 191.512,14	€ 77.176,53				
4	€ 152.447,47	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 255.349,52	€ 102.902,05				
5	€ 190.559,34	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 319.186,90	€ 128.627,56				
6	€ 228.671,21	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 383.024,28	€ 154.353,07				
7	€ 266.783,08	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 446.861,66	€ 180.078,58				
8	€ 304.894,95	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 510.699,04	€ 205.804,09				
9	€ 343.006,82	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 574.536,42	€ 231.529,60				
10	€ 381.118,69	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 638.373,80	€ 257.255,11				
11	€ 419.230,56	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 702.211,18	€ 282.980,62				
12	€ 457.342,42	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 766.048,56	€ 308.706,14	anno 1			
24	€ 914.684,85	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 1.532.097,12	€ 617.412,27	anno 2			
36	€ 1.372.027,27	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 2.298.145,68	€ 926.118,41	anno 3			
48	€ 1.829.369,70	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 3.064.194,24	€ 1.234.824,54	anno 4			
60	€ 2.286.712,12	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 3.830.242,80	€ 1.543.530,68	5 ANNI			
72	€ 2.744.054,54	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 4.596.291,36	€ 1.852.236,82	anno 6			
84	€ 3.201.396,97	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 5.362.339,92	€ 2.160.942,95	anno 7			
96	€ 3.658.739,39	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 6.128.388,48	€ 2.469.649,09	anno 8			
108	€ 4.116.081,82	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 6.894.437,04	€ 2.778.355,23	anno 9			
120	€ 4.573.424,24	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 7.660.485,60	€ 3.087.061,36	10 ANNI			
180	€ 6.860.136,36	€ 38.111,87	€	25.725,51	€ 63.837,38	€ 11.490.728,40	€ 4.630.592,04	15 ANNI			

Piano economico.

ANALISI COSTI					
(€)	2026	2027	2028	2029	2030
Spese di Produzione	€ 96.000,00	€ 280.000,00	€ 280.000,00	€ 280.000,00	€ 280.000,00
Assicurazione RCA + Ass. varie (<i>costo variabile</i>)	€ 4.000,00	€ 4.000,00	€ 4.000,00	€ 4.000,00	€ 4.000,00
Spese smaltimento rifiuti	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00
Consulenze tecniche	€ 2.000,00	€ 2.000,00	€ 2.000,00	€ 2.000,00	€ 2.000,00
Manutenzione Contratto	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00
Manutenz. Beni propri	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00
Spese riparazione	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00
Salari & Stipendi + 30% Oneri Sociali	€ -	€ 184.000,00	€ 184.000,00	€ 184.000,00	€ 184.000,00
Pulizia Aree e Pannelli	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Acqua	€ 60.000,00	€ 60.000,00	€ 60.000,00	€ 60.000,00	€ 60.000,00
Costi vari	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Spese commerciali e logistiche	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00
Materiale informativo	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Viaggi e soggiorni	€ 15.000,00	€ 15.000,00	€ 15.000,00	€ 15.000,00	€ 15.000,00
Altri costi commerciali	€ 20.000,00	€ 20.000,00	€ 20.000,00	€ 20.000,00	€ 20.000,00
Costi Operativi Industriali	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00
Provvigioni Rappresentanti al 5% (<i>costo variabile</i>)	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Altri Costi	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00
Spese generali e amministrative	€ 40.500,00	€ 16.350,00	€ 16.350,00	€ 16.350,00	€ 16.350,00
Consulenze amministrative	€ 13.000,00	€ 13.000,00	€ 13.000,00	€ 13.000,00	€ 13.000,00
Fitti passivi e spese condominiali	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Telefono	€ 200,00	€ 600,00	€ 600,00	€ 600,00	€ 600,00
Internet	€ 200,00	€ 600,00	€ 600,00	€ 600,00	€ 600,00
Cancelleria e stamp.	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00
Abbonamenti libri, riviste e giornali	€ 250,00	€ -	€ -	€ -	€ -
Spese postali	€ 200,00	€ -	€ -	€ -	€ -
Altre spese	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00
Fidejussione contributo a fondo perduto	€ 25.000,00	€ -	€ -	€ -	€ -
Imposte e tasse e di bollo	€ 150,00	€ 150,00	€ 150,00	€ 150,00	€ 150,00
Altre Imposte e tasse	€ 500,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00
SUB - TOTALE (a)	€ 177.000,00	€ 336.850,00	€ 336.850,00	€ 336.850,00	€ 336.850,00
Oneri finanziari	€ 308.706,14	€ 308.706,14	€ 308.706,14	€ 308.706,14	€ 308.706,14
TOTALE (b)	€ 485.706,14	€ 645.556,14	€ 645.556,14	€ 645.556,14	€ 645.556,14



Conto Economico.

CONTO ECONOMICO	ANNO 2026		ANNO 2027		ANNO 2028		ANNO 2029		ANNO 2030	
	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)
FATTURATO	1.057.350,00	100,00%	1.073.210,25	100,00%	1.122.232,75	100,00%	1.105.648,03	100,00%	1.122.232,75	100,00%
Altri ricavi e proventi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
FATTURATO NETTO	1.057.350,00	100,00%	1.073.210,25	100,00%	1.122.232,75	100,00%	1.105.648,03	100,00%	1.122.232,75	100,00%
COSTO DEL VENDUTO	3.572,92	0,34%	3.572,92	0,33%	3.572,92	0,32%	3.572,92	0,32%	3.572,92	0,32%
MARGINE DI CONTRIBUZIONE	1.053.777,08	99,66%	1.069.637,33	99,67%	1.118.659,83	99,68%	1.102.075,11	99,68%	1.118.659,83	99,68%
-SPESE DI PRODUZIONE	96.000,00	9,08%	280.000,00	26,09%	280.000,00	24,95%	280.000,00	25,32%	280.000,00	24,95%
-AMMORT.A.M.INDUSTRIALI	337.970,74	31,96%	337.970,74	31,49%	337.970,74	30,12%	337.970,74	30,57%	337.970,74	30,12%
-COSTI OPERATIVI IND.LI	500,00	0,05%	500,00	0,05%	500,00	0,04%	500,00	0,05%	500,00	0,04%
-OBSOLESCENZA M.P./S.L.	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTALE COSTI INDUSTRIALI	434.470,74	41,09%	618.470,74	57,63%	618.470,74	55,11%	618.470,74	55,94%	618.470,74	55,11%
MARGINE LORDO INDUSTRIALE	619.306,34	58,57%	451.166,59	42,04%	500.189,09	44,57%	483.604,37	43,74%	500.189,09	44,57%
-SPESE COMMERCIALI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-SPESE LOGISTICHE E COMMER.	40.000,00	3,78%	40.000,00	3,73%	40.000,00	3,56%	40.000,00	3,62%	40.000,00	3,56%
-SPESE GENERALI E AMMINISTRAT.	40.500,00	3,83%	16.350,00	1,52%	16.350,00	1,46%	16.350,00	1,48%	16.350,00	1,46%
-SPESE RICERCA/SVILUPPO	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-AMMORT.SPESE DIFFERITE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-OBSOLESCENZA P.F.	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTALE COSTI OPERATIVI	80.500,00	7,61%	56.350,00	5,25%	56.350,00	5,02%	56.350,00	5,10%	56.350,00	5,02%
RISULTATO OPERATIVO (E.B.I.T.)	538.806,34	50,96%	394.816,59	36,79%	443.839,09	39,55%	427.254,37	38,64%	443.839,09	39,55%
CAPITALIZZAZIONI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
COSTO CIG	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ONERI FIN. MUTUI al % annuo	308.706,14	29,20%	308.706,14	28,76%	308.706,14	27,51%	308.706,14	27,92%	308.706,14	27,51%
ONERI FIN. FINANZIAMENTI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ONERI FIN. ALTRI MUTUI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ONERI FIN. BANCHE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
INTERESSI ATTIVI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
MINUSVALENZE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
PLUSVALENZE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ONERI VARI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
PROVENTI VARI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTALE COSTI FINANZIARI	308.706,14	29,20%	308.706,14	28,76%	308.706,14	27,51%	308.706,14	27,92%	308.706,14	27,51%
RISULTATO LORDO	230.100,20	21,76%	86.110,45	8,02%	135.132,95	12,04%	118.548,23	10,72%	135.132,95	12,04%
IMPOSTE DELL'ESERCIZIO IRES e IRAP	64.428,06	6,09%	42.249,97	-3,94%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
IMPOSTE Anticipate	66.360,90	6,28%	24.110,93	2,25%	24.110,93	2,15%	24.110,93	2,18%	24.110,93	2,15%
UTILIZZO QUOTA CONTRIBUTI C/IMPIANTI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
SPESE STRAORDINARIE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
PROVENTI STRAORDINARI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
RISULTATO NETTO	99.311,25	9,39%	104.249,50	9,71%	111.022,03	9,89%	94.437,31	8,54%	111.022,03	9,89%

Flusso di cassa.



FLUSSO DI CASSA €	ANNO 2026		ANNO 2027		ANNO 2028		ANNO 2029		ANNO 2030	
	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)
-SALDO INIZIALE	-		130.939,48		260.157,51		449.182,99		152.322,31	
-DIFFERENZA DI PERIODO	130.939,48		129.218,03		189.025,48		- 296.860,68		- 48.349,65	
SALDO FINALE	130.939,48		260.157,51		449.182,99		152.322,31		103.972,66	
INCASSI DEL PERIODO:										
-clienti pregressi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Clienti correnti	1.057.350,00	12,59%	1.073.210,25	81,97%	1.122.232,75	81,97%	1.105.648,03	81,97%	1.122.232,75	81,97%
-Vers.Capitale attuali Soci	250.000,00	2,98%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Vers.Capitale Terzi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Mutuo chirografario	6.860.136,36	81,67%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Finanziamenti Soci	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Altri Mutui	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-IVA Incassata nel periodo	232.617,00	2,77%	236.106,26	18,03%	246.891,21	18,03%	243.242,57	18,03%	246.891,21	18,03%
-Contrib. a f.do perduto	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-altri incassi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-incasso altre attività correnti	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTALE INCASSI	8.400.103,36	100,00%	1.309.316,51	100,00%	1.369.123,96	100,00%	1.348.890,60	100,00%	1.369.123,96	100,00%
PAGAMENTI DEL PERIODO:										
-pagamento altre passività correnti	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Fornitori correnti e Retribuzioni	220.572,92	2,63%	380.422,92	29,06%	380.422,92	27,79%	380.422,92	28,20%	380.422,92	27,79%
-fornitori pregressi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Fornitori (investimenti)	€ 6.860.136,36	81,67%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Retribuzioni/contributi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-IVA Pagata ai fornitori	422.406,04	5,03%	33.627,00	2,57%	33.627,00	2,46%	33.627,00	2,49%	33.627,00	2,46%
-Oneri finanziari banche	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Rimborsi mutuo + Interessi	766.048,56	9,12%	766.048,56	58,51%	766.048,56	55,95%	766.048,56	56,79%	766.048,56	55,95%
-Rimborsi finanziamenti Soci	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Rimborsi altri Mutui	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-pagamento imposte	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	465.652,79	34,52%	237.375,13	17,34%
-pagamento ai soci % dei dividendi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTALE PAGAMENTI	8.269.163,88	98,44%	1.180.098,48	90,13%	1.180.098,48	86,19%	1.645.751,27	122,01%	1.417.473,61	103,53%



Analisi Fabbisogni e Coperture.

ANALISI FABBISOGNI/COPERTURE (€)	ANNO 2026 (€) (%)		ANNO 2027 (€) (%)		ANNO 2028 (€) (%)		ANNO 2029 (€) (%)		ANNO 2030 (€) (%)	
IMMOBILIZZ.TECNICHE	6.276.353,72	81,76%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	633.750,00	8,26%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
IMMOBILIZZ.FINANZIARIE	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
RIMBORSI VARI	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
RIMBORSI ALTRI FINANZIAMENTI	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
RIMBORSI MUTUI	766.048,56	9,98%	766.048,56	100,00%	766.048,56	100,00%	766.048,56	62,19%	766.048,56	76,34%
PAGAMENTO IMPOSTE	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	465.652,79	37,81%	237.375,13	23,66%
ABBATT.CAP.SOCIALE	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
ABBATT.RISERVE	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
ABBATT. CONTRIBUTI C/CAP.	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
DISTRIBUZIONE UTILI	0,00	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTALE FABBISOGNI	7.676.152,28	100,00%	766.048,56	100,00%	766.048,56	100,00%	1.231.701,35	100,00%	1.003.423,69	100,00%
VARIAZIONI DEL CCN	324.301,44	4,22%	251.040,21	32,77%	244.940,53	31,97%	-285.646,64	-23,19%	-105.718,63	-10,54%
INCREM.MUTUI	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
INCREM.ALTRI FINANZIAMENTI	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
INCREM. MUTUI	6.864.495,32	89,43%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
INCREM.CAP.SOCIALE ATTUALI SOCI	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
INCREM.CAP.SOCIALE TERZI	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
INCREM. RISERVE	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
UTILIZZO QUOTA C/IMPIANTI	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
COPERTURA PERDITE CONTROLLANTE	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
COPERTURA PERDITE TERZI	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
TOTALE COPERTURE	7.188.796,76	93,65%	251.040,21	32,77%	244.940,53	31,97%	-285.646,64	-23,19%	-105.718,63	-10,54%
VARIAZIONE FABBISOGNO FINANZIARIO	-487.355,52	-6,35%	-515.008,35	-67,23%	-521.108,03	-68,03%	-1.517.347,99	-123,19%	-1.109.142,32	-110,54%



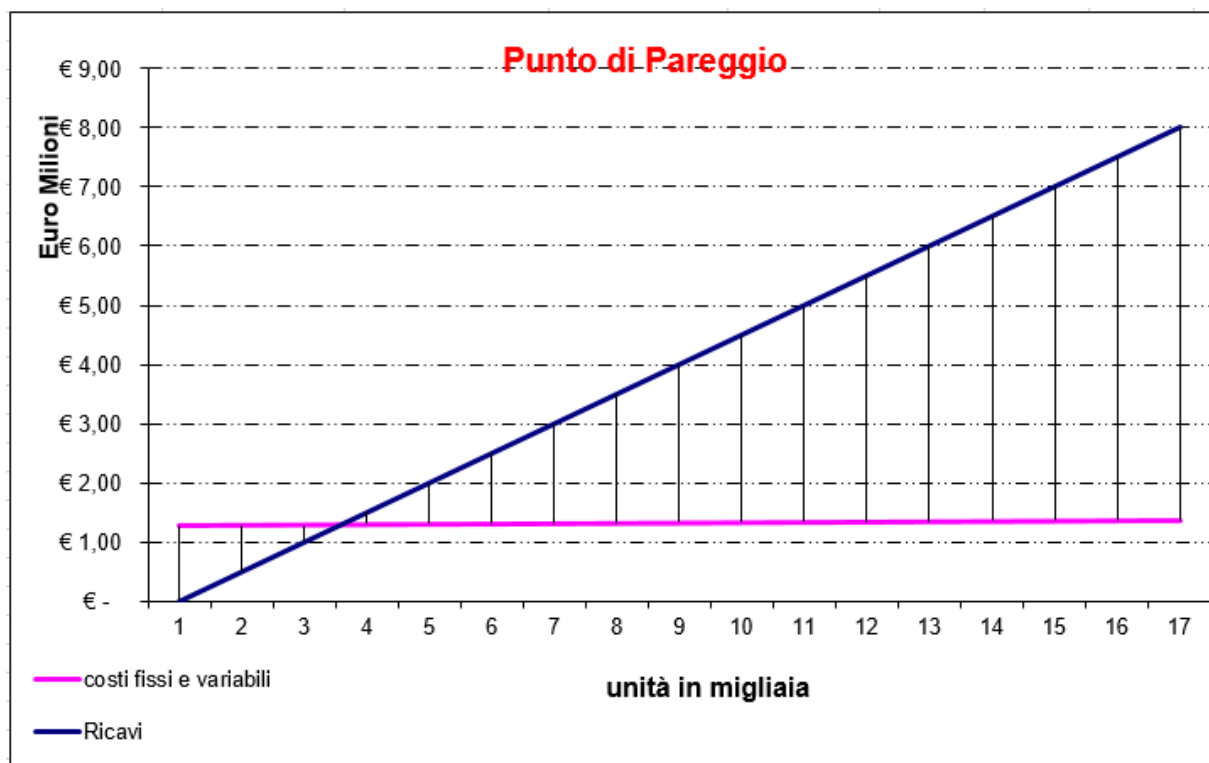
Stato Patrimoniale.

STATO PATRIMONIALE (€)	ANNO 2026		ANNO 2027		ANNO 2028		ANNO 2029		ANNO 2030	
	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)
ATTIVO										
DISPON. LIQUIDE	130.939,48	1,75%	260.157,51	3,72%	449.182,99	6,61%	152.322,31	2,50%	103.972,66	1,84%
CLIENTI correnti	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
CLIENTI pregressi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
IVA A CREDITO	189.789,04	2,54%	12.690,21	-0,18%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
MAGAZZINO M.P. Stock. t	3.572,92	0,05%	3.572,92	0,05%	3.572,92	0,05%	3.572,92	0,06%	3.572,92	0,06%
MAGAZZINO S.L.	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
MAGAZZINO P.F.	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
FONDO OBSOLESCENZA	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
MAGAZZINO NETTO	3.572,92	0,05%	3.572,92	0,05%	3.572,92	0,05%	3.572,92	0,06%	3.572,92	0,06%
TOTALE ATTIVO CORRENTE	324.301,44	4,34%	251.040,21	3,59%	452.755,91	6,67%	155.895,23	2,56%	107.545,58	1,91%
IMMOBILIZZ.FINANZIARIE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
IMMOBIL.TECNICHE LORDE	6.910.103,72		6.910.103,72		6.910.103,72		6.910.103,72	113,39%	6.910.103,72	
Ammortamento	337.970,74		675.941,49		1.013.912,23		1.351.882,98	22,18%	1.689.853,72	
IMMOBIL.TECNICHE NETTE	6.572.132,98	88,02%	6.234.162,23	89,16%	5.896.191,49	86,80%	5.558.220,74	91,20%	5.220.250,00	92,48%
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	570.375,00	7,64%	507.000,00	7,25%	443.625,00	6,53%	380.250,00	6,24%	316.875,00	5,61%
TOTALE ATTIVO	7.466.809,42	100,00%	6.992.202,44	100,00%	6.792.572,39	100,00%	6.094.365,97	100,00%	5.644.670,58	100,00%



PASSIVO											
BANCHE PASSIVE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	
IVA A DEBITO	-	0,00%		0,00%	207.815,37	3,06%	441.541,87	7,31%	213.264,21	3,85%	
FONDO RISTRUTTURAZIONE AZIENDALE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	
RISCONTI PASSIVI CONTRIBUTI C/IMPIANTI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	
ALTRE PASS. CORRENTI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	
TOTALE PASSIVO CORRENTE	-	0,00%	-	0,00%	207.815,37	3,06%	441.541,87	7,31%	213.264,21	3,85%	
MUTUI	6.402.793,94	85,75%	5.945.451,51	85,03%	5.488.109,09	80,80%	5.030.766,66	83,31%	4.573.424,24	82,52%	
FINANZIAMENTI SOCI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	
ALTRI MUTUI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	
ERARIO	684.704,24	9,17%	813.190,19	10,89%	752.065,16	10,07%	127.526,35	1,71%	205.210,36	2,75%	
CONTRIBUTI C/CAPITALE	250.000,00	3,35%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	
CAPITALE SOCIALE	30.000,00	0,40%	30.000,00	0,43%	30.000,00	0,44%	30.000,00	0,50%	30.000,00	0,54%	
RISERVE di UTILI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	
COP.PERDITE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	
UTILE(PERDITA)ESERCIZIO	99.311,25	1,33%	104.249,50	1,40%	111.022,03	1,49%	94.437,31	1,26%	111.022,03	1,49%	
UTILE(PERDITA)ES.PRECED.	-	0,00%	99.311,25	1,42%	203.560,75	3,00%	314.582,77	5,21%	409.020,08	7,38%	
PATRIMONIO NETTO	379.311,25	5,08%	233.560,75	3,34%	344.582,77	5,07%	439.020,08	7,27%	550.042,10	9,93%	
TOTALE PASSIVO	7.466.809,42	100,00%	6.992.202,44	100,00%	6.792.572,39	100,00%	6.038.854,96	100,00%	5.541.940,91	100,00%	

Punto di pareggio e Indici.



Descrizione	Sigla	2026	2027	2028	2029	2030
Tasso di rendimento del Capitale Proprio	ROE	3,310	3,475	3,701	3,148	3,701
Tasso di rendimento del Capitale Investit	ROI	0,084	0,066	0,075	0,081	0,092
Tasso di rendimento Lordo delle Vendite	ROS	0,586	0,420	0,446	0,437	0,446
Indice di Rotazione degli Impieghi	Ind. R.	0,144	0,156	0,168	0,186	0,207
Indice di Indebitamento	Leverage	245,583	229,598	222,718	198,147	181,031

Business Plan “Appartamento Hotel Resort”



Stime sulle vendite.

					Anni				
Prodotto/Servizio	Prezzo	Quantità	Giorni	Settimane	2026	2027	2028	2029	2030
Campo da Golf	0	50	90	1	- €	- €	- €	- €	- €
Noleggi	0	15	90	1	- €	- €	- €	- €	- €
Resort	10000	20	1	10	2.000.000,00 €	2.030.000,00 €	2.060.450,00 €	2.091.356,75 €	2.122.727,10 €
Eventi e Cerimonie	2500	5	1	5	62.500,00 €	63.437,50 €	64.389,06 €	65.354,90 €	66.335,22 €
Ristorazione	50	100	90	1	450.000,00 €	456.750,00 €	463.601,25 €	470.555,27 €	477.613,60 €
Bar	5	100	90	1	45.000,00 €	45.675,00 €	46.360,13 €	47.055,53 €	47.761,36 €
Merchandising	100	20	1	5	10.000,00 €	10.150,00 €	10.302,25 €	10.456,78 €	10.613,64 €
					2.567.500,00 €	2.606.012,50 €	2.645.102,69 €	2.684.779,23 €	2.725.050,92 €

Piano Investimenti

Descrizione	prezzo unitario	Q.tà	Importo totale	Fornitore
Immobili				
Immobile RESORT	€ 350,00	7000 mq	€ 2.450.000,00	Privati/ aziende
Campi da Golf e messa a verde e irriguo	€ 0,00	800000 mq	€ 0,00	*Costruzioni SRL
Spese Notarili e Tasse	€ 255.000,00	0,5	€ 127.500,00	Notaio
			€ 2.577.500,00	*
Ristrutturazione Fabbricati				
	€ 360,00	6000	€ 2.160.000,00	*Costruzioni SRL
Automezzi				
	€ 10.000,00	0	€ 0,00	*Golf CAR
Impianti e Attrezzature				
Impianto Elettrico Resort e Golf Club	€ 850.000,00	0,5	€ 425.000,00	Elettrica Srl
Impianto Fotovoltaico Resort	€ 950.000,00	1 Mw	€ 950.000,00	Elettrica Srl
Cabina AT	€ 75.000,00	1	€ 75.000,00	Elettrica Srl
			€ 1.450.000,00	*
Macchinari e attrezzature d'ufficio				
Smartphone, Desk Phone voip, teblet, cordless,	€ 299,00	100	€ 29.900,00	Informatica Srl
Copiatrice/stampante	€ 1.200,00	1	€ 1.200,00	Informatica Srl
Fax	€ 149,00	1	€ 149,00	Informatica Srl
Climatizzatori	€ 1.000,00	290	€ 290.000,00	Elettrica Srl
			€ 321.249,00	*
Acquisto Macchine d'ufficio elettroniche				
Notebook workstation	€ 1.201,36	14	€ 16.819,04	HP EliteBook 830 G5 - Core i7
Workstation desktop	€ 3.169,00	1	€ 3.169,00	Dell Precision Tower 5810
Monitor	€ 199,00	17	€ 3.383,00	Samsung CF390
Server e Coooling	€ 3.750,00	1	€ 3.750,00	PowerEdge R7425 Rack Server
Videosorveglianza e Allarmi	€ 90.000,00	0,5	€ 45.000,00	Supporto per 4 schermi LCD
			€ 72.121,04	*
Mobili e arredi				
Mobili e Arredi Resort	€ 800.000,00	1	€ 800.000,00	Executive Desk Co.
Mobili e arredi uffici management	€ 1.200,00	7	€ 8.400,00	Executive Desk Co.
Modili arredi Ristorante	€ 300.000,00	1	€ 300.000,00	Executive Desk Co.
Mobili e Arredi di Sale convegni	€ 100.000,00	1	€ 100.000,00	Executive Desk Co.
			€ 1.208.400,00	*
Immobilizzazioni immateriali				
Spese Engineering	€ 500.000,00	0,5	€ 250.000,00	FERVIDA SRL
Consulenza finanziaria di Avvio	€ 275.500,00	0,5	€ 137.750,00	Ing. Damiano Ferrante
Consulenza Aziendale di Avvio	€ 250.000,00	0,5	€ 125.000,00	Rbf Consulting SRL
Campagna promozionale	€ 200.000,00	0,5	€ 100.000,00	web & human promotion
Spese Formazione Dirigenti	€ 20.000,00	1	€ 20.000,00	---
Sito Internet	€ 2.000,00	0,5	€ 1.000,00	Arti tipografiche SRL
			€ 633.750,00	*
Totale generale Investimenti			€ 8.423.020,04	*Iva esclusa

Business Plan Golf Club "Prati di Tivo"



INVESTIMENTI (€)	aliquote Amm.to %	ANNO 2026		ANNO 2027		ANNO 2028		ANNO 2029		ANNO 2030		TOTALE	TOTALE
		Invest. €	Amm. € *	Invest. €	Amm. €	Invest. €	Amm. €	Invest. €	Amm. €	Invest. €	Amm. €	investim. €	Amm. €
TERRENI	3,00	127.500,00	3.825,00	0,00	3.825,00	0,00	3.825,00	0,00	3.825,00	0,00	3.825,00	127.500,00	19.125,00
FABBRICATI	3,00	2.160.000,00	64.800,00	0,00	64.800,00	0,00	64.800,00	0,00	64.800,00	0,00	64.800,00	2.160.000,00	324.000,00
IMPIANTO FOTOVOLTAICO	4,00	1.450.000,00	58.000,00	0,00	58.000,00	0,00	58.000,00	0,00	58.000,00	0,00	58.000,00	1.450.000,00	290.000,00
ATTREZZATURA	15,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MACCHINARI E ATTREZZATURE D'UFFICIO	20,00	393.370,04	78.674,01	0,00	78.674,01	0,00	78.674,01	0,00	78.674,01	0,00	78.674,01	393.370,04	393.370,04
LABORATORIO E IMPIANTI PER QUALITA'	15,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IMMOBILE	3,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MACCHINE ORDINARIE	12,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MOBILI E ARREDI	20,00	1.208.400,00	241.680,00	0,00	241.680,00	0,00	241.680,00	0,00	241.680,00	0,00	241.680,00	1.208.400,00	1.208.400,00
MACC.UFF.ELETTRONICHE	20,00	72.121,04	14.424,21	0,00	14.424,21	0,00	14.424,21	0,00	14.424,21	0,00	14.424,21	72.121,04	72.121,04
AUTOVEICOLI INDUSTRIALI	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AUTOMEZZI	25,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MEZZI DI TRASPORTO INTERNO	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BENI INFERIORI AL MILIONE	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	=====	5.411.391,08	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	5.411.391,08	=====
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI PROGRESSIVI	=====	4.949.987,86	461.403,22	4.488.584,65	461.403,22	4.027.181,43	461.403,22	3.565.778,22	461.403,22	3.104.375,00	461.403,22	=====	2.307.016,08
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	10,00	633.750,00	63.375,00	0,00	63.375,00	0,00	63.375,00	0,00	63.375,00	0,00	63.375,00	633.750,00	316.875,00
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI PROGRESSIVI	=====	570.375,00	=====	507.000,00	=====	443.625,00	=====	380.250,00	=====	316.875,00	=====	=====	=====
smobilizzo cespiti	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====
Storno fondo Ammortamento (immateriale) Amm. Diretto)	=====	=====	461.403,22	=====	986.181,43	=====	1.447.584,65	=====	1.908.987,86	=====	2.370.391,08	=====	=====
ammortamento annuo	=====	=====	524.778,22	=====	524.778,22	=====	524.778,22	=====	524.778,22	=====	524.778,22	=====	2.623.891,08
incremento lordo cespiti	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====	0,00	=====
TOTALI INCR. ANNUI	=====	6.045.141,08	524.778,22	0,00	524.778,22	0,00	524.778,22	0,00	524.778,22	0,00	524.778,22	6.045.141,08	2.623.891,08
TOTALI PROGRESSIVI	=====	5.520.362,86	524.778,22	4.995.584,65	1.049.556,43	4.470.806,43	1.574.334,65	3.946.028,22	2.099.112,86	3.421.250,00	2.623.891,08	=====	=====

Stima spese del personale da finanziare per il primo anno di avviamento.

voce	importo netto	IVA	TOTALE
Totale generale Investimenti	€ 8.423.020,04	€ -	€ 8.423.020,04
Spese Personale	€ 304.000,00	€ -	€ -
Spese Personale Formazione	€ -	€ -	€ -
Spese Personale Trasferte	€ 15.000,00	€ 1.500,00	€ -
MAGAZZINO M.P.	€ 3.572,92	€ 786,04	€ 4.358,96
CAPITALE	€ 8.745.592,96	€ 2.286,04	€ 8.427.379,00

Spese Personale	Importo Indv.	Addetti	Totale
Selezione	€ 1.500,00	20	€ 30.000,00
Stipendio Lordo Personale		9	€ 274.000,00
Management Tecnico Informatico	€ 45.000,00	1	€ 45.000,00
informatici	€ 24.000,00	2	€ 48.000,00
Management Personale Resort	€ 40.000,00	1	€ 40.000,00
Impiegati Resort	€ 24.000,00	0	€ -
Management Marketing	€ 45.000,00	1	€ 45.000,00
Personale Resort	€ 24.000,00	1	€ 24.000,00
ManagementGolf	€ 40.000,00	0	€ -
Impiegati Golf	€ 24.000,00	0	€ -
Addetti Manutenzione	€ 24.000,00	3	€ 72.000,00
Spese Formazione		0	€ -
Resort Bootcamp	€ 10.000,00	2	€ 20.000,00
Golf ClubBootcamp	€ 7.500,00	0	€ -
Web Marketing Bootcamp	€ 8.500,00	1	€ 8.500,00
Spese Trasferte Personale	€ 15.000,00		€ 15.000,00



Dettagli sul finanziamento.

MUTUO

		CAPITALE		QUOTA INT. ANNUI				INTERESSE lordo % ANNI	
mesi	CAP CUMULATO	€ 8.423.020,04	€	379.035,90	RATA MENSILE	MONTANTE CUMULATO	int. Cumulato	4,5	15
1	€ 46.794,56	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 78.380,88	€ 31.586,33		
2	€ 93.589,11	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 156.761,76	€ 63.172,65		
3	€ 140.383,67	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 235.142,64	€ 94.758,98		
4	€ 187.178,22	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 313.523,52	€ 126.345,30		
5	€ 233.972,78	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 391.904,40	€ 157.931,63		
6	€ 280.767,33	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 470.285,29	€ 189.517,95		
7	€ 327.561,89	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 548.666,17	€ 221.104,28		
8	€ 374.356,45	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 627.047,05	€ 252.690,60		
9	€ 421.151,00	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 705.427,93	€ 284.276,93		
10	€ 467.945,56	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 783.808,81	€ 315.863,25		
11	€ 514.740,11	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 862.189,69	€ 347.449,58		
12	€ 561.534,67	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 940.570,57	€ 379.035,90	anno 1	
24	€ 1.123.069,34	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 1.881.141,14	€ 758.071,80	anno 2	
36	€ 1.684.604,01	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 2.821.711,71	€ 1.137.107,71	anno 3	
48	€ 2.246.138,68	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 3.762.282,28	€ 1.516.143,61	anno 4	
60	€ 2.807.673,35	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 4.702.852,86	€ 1.895.179,51	5 ANNI	
72	€ 3.369.208,02	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 5.643.423,43	€ 2.274.215,41	anno 6	
84	€ 3.930.742,69	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 6.583.994,00	€ 2.653.251,31	anno 7	
96	€ 4.492.277,35	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 7.524.564,57	€ 3.032.287,21	anno 8	
108	€ 5.053.812,02	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 8.465.135,14	€ 3.411.323,12	anno 9	
120	€ 5.615.346,69	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 9.405.705,71	€ 3.790.359,02	10 ANNI	
180	€ -	€ 46.794,56	€	31.586,33	€ 78.380,88	€ 14.108.558,57	€ 5.685.538,53	15 ANNI	

Analisi dei Costi.

ANALISI COSTI					
(€)	2026	2027	2028	2029	2030
Spese di Produzione	€ 121.000,00	€ 395.000,00	€ 395.000,00	€ 395.000,00	€ 395.000,00
Assicurazione RCA + Ass. varie (costo variabile)	€ 4.000,00	€ 4.000,00	€ 4.000,00	€ 4.000,00	€ 4.000,00
Spese smaltimento rifiuti	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00	€ 10.000,00
Consulenze tecniche	€ 2.000,00	€ 2.000,00	€ 2.000,00	€ 2.000,00	€ 2.000,00
Manutenzione Contratto	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00
Manutenz. Beni propri	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00
Spese riparazione	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00	€ 2.500,00
Salari & Stipendi + 30% Oneri Sociali	€ -	€ 274.000,00	€ 274.000,00	€ 274.000,00	€ 274.000,00
Pulizia Aree e Pannelli	€ 15.000,00	€ 15.000,00	€ 15.000,00	€ 15.000,00	€ 15.000,00
Acqua	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00	€ 40.000,00
Costi vari	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Spese commerciali e logistiche	€ 255.000,00	€ 255.000,00	€ 255.000,00	€ 255.000,00	€ 255.000,00
Materiale informativo	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Viaggi e soggiorni	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Contributo mantenimento Golf Club	€ 250.000,00	€ 250.000,00	€ 250.000,00	€ 250.000,00	€ 250.000,00
Costi Operativi Industriali	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00
Provvigioni Rappresentanti al 5% (costo variabile)	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Altri Costi	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00
Spese generali e amministrative	€ 61.300,00	€ 36.350,00	€ 36.350,00	€ 36.350,00	€ 36.350,00
Consulenze amministrative	€ 13.000,00	€ 13.000,00	€ 13.000,00	€ 13.000,00	€ 13.000,00
Altri costi amministrativi e gestionali	€ 20.000,00	€ 20.000,00	€ 20.000,00	€ 20.000,00	€ 20.000,00
Telefono	€ 400,00	€ 600,00	€ 600,00	€ 600,00	€ 600,00
Internet	€ 400,00	€ 600,00	€ 600,00	€ 600,00	€ 600,00
Cancelleria e stamp.	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00
Abbonamenti libri, riviste e giornali	€ 750,00	€ -	€ -	€ -	€ -
Spese postali	€ 100,00	€ -	€ -	€ -	€ -
Altre spese	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00	€ 500,00
Fidejussione contributo a fondo perduto	€ 25.000,00	€ -	€ -	€ -	€ -
Imposte e tasse e di bollo	€ 150,00	€ 150,00	€ 150,00	€ 150,00	€ 150,00
Altre Imposte e tasse	€ 500,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 1.000,00
SUB - TOTALE (a)	€ 437.800,00	€ 686.850,00	€ 686.850,00	€ 686.850,00	€ 686.850,00
Oneri finanziari	€ 379.035,90	€ 379.035,90	€ 379.035,90	€ 379.035,90	€ 379.035,90
TOTALE (b)	€ 816.835,90	€ 1.065.885,90	€ 1.065.885,90	€ 1.065.885,90	€ 1.065.885,90



Conto Economico

CONTO ECONOMICO	ANNO 2026		ANNO 2027		ANNO 2028		ANNO 2029		ANNO 2030	
	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)
FATTURATO	2.567.500,00	100,00%	2.606.012,50	100,00%	2.725.050,92	100,00%	2.684.779,23	100,00%	2.725.050,92	100,00%
Altri ricavi e proventi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
FATTURATO NETTO	2.567.500,00	100,00%	2.606.012,50	100,00%	2.725.050,92	100,00%	2.684.779,23	100,00%	2.725.050,92	100,00%
COSTO DEL VENDUTO	3.572,92	0,14%	3.572,92	0,14%	3.572,92	0,13%	3.572,92	0,13%	3.572,92	0,13%
MARGINE DI CONTRIBUZIONE	2.563.927,08	99,86%	2.602.439,58	99,86%	2.721.478,00	99,87%	2.681.206,31	99,87%	2.721.478,00	99,87%
-SPESE DI PRODUZIONE	121.000,00	4,71%	395.000,00	15,16%	395.000,00	14,50%	395.000,00	14,71%	395.000,00	14,50%
-AMMORTAM.INDUSTRIALI	524.778,22	20,44%	524.778,22	20,14%	524.778,22	19,26%	524.778,22	19,55%	524.778,22	19,26%
-COSTI OPERATIVI IND.LI	500,00	0,02%	500,00	0,02%	500,00	0,02%	500,00	0,02%	500,00	0,02%
-OBSOLESCENZA M.P./S.L.	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTALE COSTI INDUSTRIALI	646.278,22	25,17%	920.278,22	35,31%	920.278,22	33,77%	920.278,22	34,28%	920.278,22	33,77%
MARGINE LORDO INDUSTRIALE	1.917.648,87	74,69%	1.682.161,37	64,55%	1.801.199,78	66,10%	1.760.928,10	65,59%	1.801.199,78	66,10%
-SPESE COMMERCIALI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-SPESE LOGISTICHE E COMMERC.	255.000,00	9,93%	255.000,00	9,79%	255.000,00	9,36%	255.000,00	9,50%	255.000,00	9,36%
-SPESE GENERALI E AMMINISTRAT.	61.300,00	2,39%	36.350,00	1,39%	36.350,00	1,33%	36.350,00	1,35%	36.350,00	1,33%
-SPESE RICERCA/SVILUPPO	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-AMMORT.SPESE DIFFERITE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-OBSOLESCENZA P.F.	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTALE COSTI OPERATIVI	316.300,00	12,32%	291.350,00	11,18%	291.350,00	10,69%	291.350,00	10,85%	291.350,00	10,69%
RISULTATO OPERATIVO (E.B.I.T.)	1.601.348,87	62,37%	1.390.811,37	53,37%	1.509.849,78	55,41%	1.469.578,10	54,74%	1.509.849,78	55,41%
CAPITALIZZAZIONI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
COSTO CIG	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ONERI FIN. MUTUI al % annuo	379.035,90	14,76%	379.035,90	14,54%	379.035,90	13,91%	379.035,90	14,12%	379.035,90	13,91%
ONERI FIN. FINANZIAMENTI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ONERI FIN. ALTRI MUTUI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ONERI FIN. BANCHE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
INTERESSI ATTIVI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
MINUSVALENZE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
PLUSVALENZE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ONERI VARI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
PROVENTI VARI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTALE COSTI FINANZIARI	379.035,90	14,76%	379.035,90	14,54%	379.035,90	13,91%	379.035,90	14,12%	379.035,90	13,91%
RISULTATO LORDO	1.222.312,97	47,61%	1.011.775,47	38,82%	1.130.813,88	41,50%	1.090.542,19	40,62%	1.130.813,88	41,50%
IMPOSTE DELL'ESERCIZIO IRES e IRAP	342.247,63	13,33%	69.217,93	-2,66%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
IMPOSTE Anticipate	352.515,06	13,73%	283.297,13	10,87%	283.297,13	10,40%	283.297,13	10,55%	283.297,13	10,40%
UTILIZZO QUOTA CONTRIBUTI C/IMPIANTI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
SPESE STRAORDINARIE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
PROVENTI STRAORDINARI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
RISULTATO NETTO	527.550,28	20,55%	797.696,26	30,61%	847.516,75	31,10%	807.245,06	30,07%	847.516,75	31,10%



Flusso di Cassa.

FLUSSO DI CASSA €	ANNO 2026 (€) (%)		ANNO 2027 (€) (%)		ANNO 2028 (€) (%)		ANNO 2029 (€) (%)		ANNO 2030 (€) (%)	
-SALDO INIZIALE	-		1.888.477,10		2.079.216,39		2.296.144,14		2.504.212,12	
-DIFFERENZA DI PERIODO	1.888.477,10		190.739,30		216.927,75		208.067,98		216.927,75	
SALDO FINALE	1.888.477,10		2.079.216,39		2.296.144,14		2.504.212,12		2.721.139,87	
INCASSI DEL PERIODO:										
-clienti pregressi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Clienti correnti	2.567.500,00	17,64%	2.606.012,50	81,97%	2.725.050,92	81,97%	2.684.779,23	81,97%	2.725.050,92	81,97%
-Vers.Capitale attuali Soci	3.000.000,00	20,61%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Vers.Capitale Terzi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Mutuo chirografario	8.423.020,04	57,87%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Finanziamenti Soci	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Altri Mutui	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-IVA Incassata nel periodo	564.850,00	3,88%	573.322,75	18,03%	599.511,20	18,03%	590.651,43	18,03%	599.511,20	18,03%
-Contrib. a f.do perduto	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-altri incassi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-incasso altre attività correnti	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
TOTALE INCASSI	14.555.370,04	100,00%	3.179.335,25	100,00%	3.324.562,12	100,00%	3.275.430,66	100,00%	3.324.562,12	100,00%
PAGAMENTI DEL PERIODO:										
-pagamento altre passività correnti	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Fornitori correnti e Retribuzioni	696.372,92	4,78%	945.422,92	29,74%	945.422,92	28,44%	945.422,92	28,86%	945.422,92	28,44%
-fornitori pregressi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Fornitori (investimenti)	€ 8.423.020,04	57,87%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Retribuzioni/contributi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-IVA Pagata ai fornitori	1.384.616,45	9,51%	90.827,00	2,86%	90.827,00	2,73%	90.827,00	2,77%	90.827,00	2,73%
-Oneri finanziari banche	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Rimborsi mutuo + Interessi	940.570,57	6,46%	940.570,57	29,58%	940.570,57	28,29%	940.570,57	28,72%	940.570,57	28,29%
-Rimborsi finanziamenti Soci	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Rimborsi altri Mutui	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-oneri finanziari medio lungo termine	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-Anticipi CIG	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-altri pagamenti	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
-pagamento imposte	694.762,69	4,77%	214.079,20	6,73%	283.297,13	8,52%	283.297,13	8,65%	283.297,13	8,52%
-pagamento ai soci % dei dividendi	527.550,28	3,62%	797.696,26	25,09%	847.516,75	25,49%	807.245,06	24,65%	847.516,75	25,49%
TOTALE PAGAMENTI	12.666.892,94	87,03%	2.988.595,95	94,00%	3.107.634,37	93,47%	3.067.362,68	93,65%	3.107.634,37	93,47%



Analisi Fabbisogni e coperture.

ANALISI FABBISOGNI/COPERTURE (€)	ANNO 2026 (€) (%)	ANNO 2027 (€) (%)	ANNO 2028 (€) (%)	ANNO 2029 (€) (%)	ANNO 2030 (€) (%)
IMMOBILIZZ.TECNICHE	5.411.391,08 72,02%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	633.750,00 8,44%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
IMMOBILIZZ.FINANZIARIE	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
RIMBORSI VARI	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
RIMBORSI ALTRI FINANZIAMENTI	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
RIMBORSI MUTUI	940.570,57 12,52%	940.570,57 54,11%	940.570,57 52,60%	940.570,57 40,65%	940.570,57 36,46%
PAGAMENTO IMPOSTE	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	566.214,54 24,47%	791.981,33 30,70%
ABBATT.CAP.SOCIALE	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
ABBATT.RISERVE	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
ABBATT. CONTRIBUTI C/CAP.	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
DISTRIBUZIONE UTILI	527.550,28 7,02%	797.696,26 45,89%	847.516,75 47,40%	807.245,06 34,88%	847.516,75 32,85%
TOTALE FABBISOGNI	7.513.261,93 100,00%	1.738.266,84 100,00%	1.788.087,32 100,00%	2.314.030,17 100,00%	2.580.068,65 100,00%
VARIAZIONI DEL CCN	6.717.823,16 89,41%	6.053.220,72 348,23%	6.268.095,62 350,55%	6.254.442,47 270,28%	6.321.332,70 245,01%
INCREM.MUTUI	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
INCREM.ALTRI FINANZIAMENTI	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
INCREM. MUTUI	8.427.379,00 112,17%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
INCREM.CAP.SOCIALE ATTUALI SOCI	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
INCREM.CAP.SOCIALE TERZI	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
INCREM. RISERVE	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
UTILIZZO QUOTA C/IMPIANTI	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
COPERTURA PERDITE CONTROLLANTE	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
COPERTURA PERDITE TERZI	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%	0,00 0,00%
TOTALE COPERTURE	15.145.202,16 201,58%	6.053.220,72 348,23%	6.268.095,62 350,55%	6.254.442,47 270,28%	6.321.332,70 245,01%
VARIAZIONE FABBISOGNO FINANZIARIO	7.631.940,23 101,58%	4.314.953,89 248,23%	4.480.008,29 250,55%	3.940.412,29 170,28%	3.741.264,05 145,01%

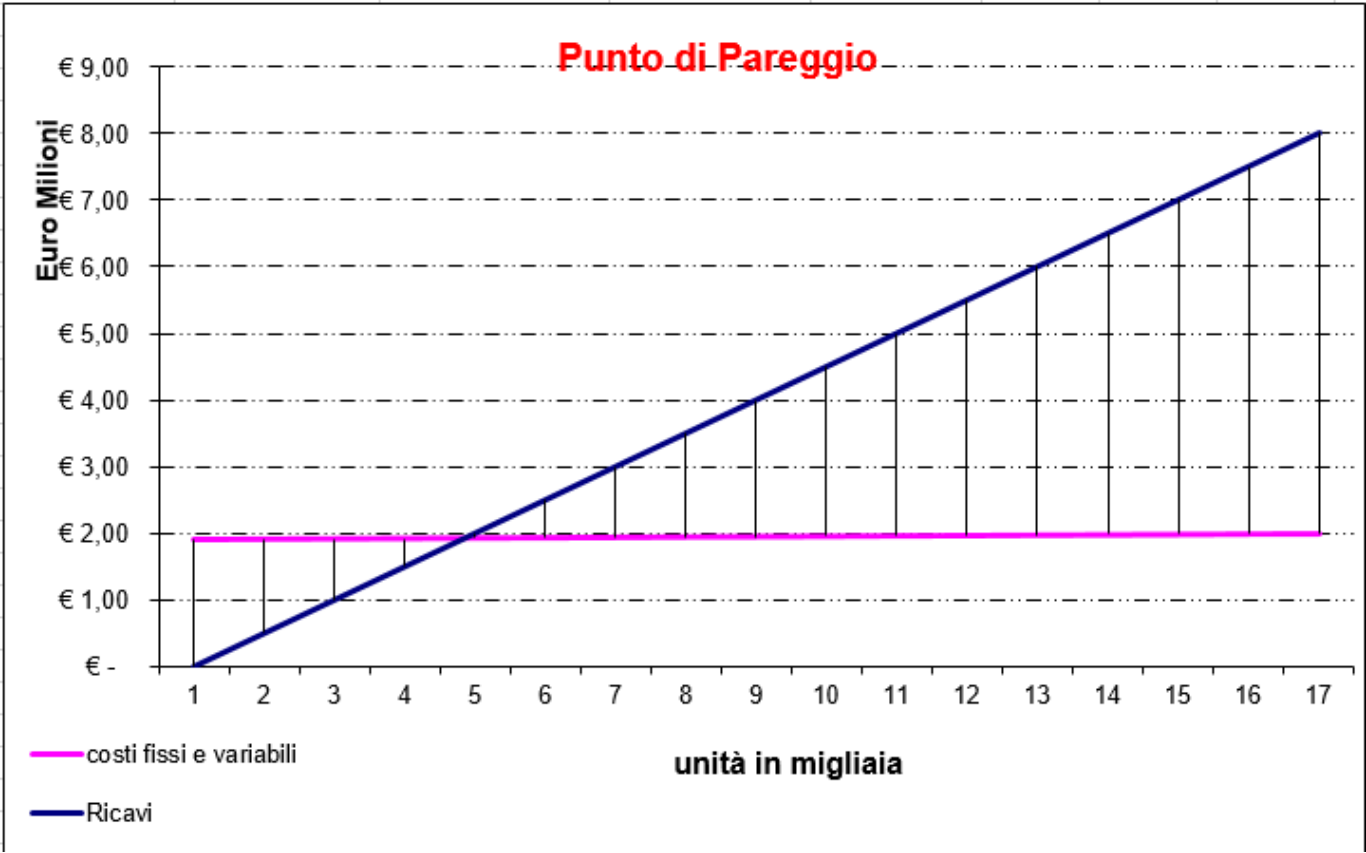


Stato Patrimoniale.

STATO PATRIMONIALE	ANNO 2026		ANNO 2027		ANNO 2028		ANNO 2029		ANNO 2030	
(€)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)	(€)	(%)
ATTIVO										
DISPON. LIQUIDE	1.888.477,10	14,74%	2.079.216,39	17,99%	2.296.144,14	20,49%	2.504.212,12	23,05%	2.721.139,87	25,75%
CLIENTI correnti	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
CLIENTI pregressi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
FONDO SVAL.CREDITI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
CLIENTI NETTI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
MAGAZZINO M.P. Stock. t	3.572,92	0,03%	3.572,92	0,03%	3.572,92	0,03%	3.572,92	0,03%	3.572,92	0,03%
MAGAZZINO S.L.	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
MAGAZZINO P.F.	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
FONDO OBSOLESCENZA	4.006.006,70	31,28%	3.272.104,90	28,32%	3.992.815,45	35,63%	4.029.574,84	37,09%	4.105.304,12	38,85%
MAGAZZINO NETTO	4.009.579,62	31,30%	3.275.677,82	28,35%	3.996.388,37	35,66%	4.033.147,76	37,13%	4.108.877,04	38,88%
TOTALE ATTIVO CORRENTE	6.717.823,16	52,45%	6.053.220,72	52,38%	6.292.532,51	56,15%	6.537.359,87	60,18%	6.830.016,90	64,63%
IMMOBILIZZ.FINANZIARIE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
IMMOBIL.TECNICHE LORDE	6.045.141,08		6.045.141,08		6.045.141,08		6.045.141,08	55,65%	6.045.141,08	
Ammortamento	524.778,22		1.049.556,43		1.574.334,65		2.099.112,86	19,32%	2.623.891,08	
IMMOBIL.TECNICHE NETTE	5.520.362,86	43,10%	4.995.584,65	43,23%	4.470.806,43	39,89%	3.946.028,22	36,32%	3.421.250,00	32,37%
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	570.375,00	4,45%	507.000,00	4,39%	443.625,00	3,96%	380.250,00	3,50%	316.875,00	3,00%
TOTALE ATTIVO	12.808.561,03	100,00%	11.555.805,37	100,00%	11.206.963,94	100,00%	10.863.638,09	100,00%	10.568.141,90	100,00%
PASSIVO										
BANCHE PASSIVE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
FORNITORI correnti	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
FORNITORI pregressi	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
FORNITORI (INVESTIMENTI)	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
IVA A DEBITO	-	0,00%	-	0,00%	24.436,89	0,22%	282.917,41	2,60%	508.684,20	4,81%
TOTALE PASSIVO CORRENTE	-	0,00%	-	0,00%	24.436,89	0,22%	282.917,41	2,60%	508.684,20	4,81%
MUTUI	7.861.485,37	61,38%	7.299.950,70	63,17%	6.738.416,03	60,13%	6.176.881,36	56,86%	5.615.346,69	53,13%
FINANZIAMENTI SOCI	3.000.000,00	23,42%	3.000.000,00	25,96%	3.000.000,00	26,77%	3.000.000,00	27,62%	3.000.000,00	28,39%
ALTRI MUTUI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
FONDO INDENN.ANZIANITA'	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ALTRI FONDI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
FORNDO IMPOSTE DIFFERITE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
ERARIO	694.762,69	5,42%	214.079,20	1,67%	283.297,13	2,21%	283.297,13	2,21%	283.297,13	2,21%
CONTRIBUTI C/CAPITALE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
CAPITALE SOCIALE	30.000,00	0,23%	30.000,00	0,26%	30.000,00	0,27%	30.000,00	0,28%	30.000,00	0,28%
RISERVE di UTILI	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
COP.PERDITE	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
UTILE(PERDITA)ESERCIZIO	1.222.312,97	9,54%	1.011.775,47	7,90%	1.130.813,88	8,83%	1.090.542,19	8,51%	1.130.813,88	8,83%
UTILE(PERDITA)ES.PRECED.	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
PATRIMONIO NETTO	1.252.312,97	9,78%	1.041.775,47	9,02%	1.160.813,88	10,36%	1.120.542,19	10,31%	1.160.813,88	10,98%
TOTALE PASSIVO	12.808.561,03	100,00%	11.555.805,37	100,00%	11.206.963,94	100,00%	10.863.638,09	100,00%	10.568.141,91	100,00%



Punto di Pareggio e analisi per indici.



Descrizione	Sigla	2026	2027	2028	2029	2030
Tasso di rendimento del Capitale Proprio	ROE	40,744	33,726	37,694	36,351	37,694
Tasso di rendimento del Capitale Investito	ROI	0,166	0,160	0,179	0,180	0,191
Tasso di rendimento Lordo delle Vendite	ROS	0,747	0,645	0,661	0,656	0,661
Indice di Rotazione degli Impieghi	Ind. R.	0,222	0,247	0,270	0,275	0,289
Indice di Indebitamento	Leverage	386,208	351,468	335,872	325,770	314,578