



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

IO1	
ENGLISH VERSION	ITALIAN VERSION
TRAINING GUIDE ON BUSINESS PLANS IN BLUE ECOTOURISM  WWW.ECOBLUETOURISM.EU	ECOTURISMO BLU -  GUIDA AI BUSINESS PLAN WWW.ECOBLUETOURISM.EU
Training Guide on Business Plans in Blue Ecotourism	Ecoturismo blu - Guida ai business plan



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>ERASMUS+ KA2: Cooperation for Innovation and the Exchange of Good Practices</p> <p>PROJECT NUMBER: 2019-1-ES01-KA204-063951</p>	<p>ERASMUS+ KA2: Cooperazione per l'innovazione e lo scambio di buone pratiche</p> <p>PROGETTO NUMERO: 2019-1-ES01-KA204-063951</p>
<p>DISCLAIMER</p> <p>The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.</p>	<p><i>"Il supporto della Commissione Europea a questa pubblicazione non implica il sostegno ai contenuti riportati, i quali riflettono esclusivamente il punto di vista degli autori. La Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso fatto delle informazioni in essa contenute.</i></p>
<p>INDEX</p>	<p>INDICE</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

What is a Business Plan?

Tips for Drawing up a Business Plan

Elements to be Included in your Business Plan

Executive Summary

Project Description

Description of the Market

Marketing Plan

Team and Management

Stage of Development

Financial Plan

Cos'è un business plan?

Suggerimenti per la stesura di un business plan

Elementi da includere nel tuo business plan

Sintesi dell'idea imprenditoriale

Descrizione del progetto

Descrizione del mercato

Piano di marketing

Team e gestione

Piano Operativo

Piano finanziario



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p><b>INTRODUCTION</b></p> <p>The following training guide is part of the "Ecoblue Tourism", project whose main objective is to increase entrepreneurship opportunities in blue ecotourism in coastal countries through an innovative training methodology that improves the entrepreneurial skills of those young long-term unemployed who wish develop their own ideas and businesses in this sector.</p> <p>The blue economy represents 5.4 million jobs in Europe and a gross added value of almost €500 billion per year. Among the sectors with the greatest potential within the blue economy is maritime tourism, which is an important source of entrepreneurship. This sector would include entrepreneurship in tourism services linked to ecology and sustainability, as responsible and environmentally friendly tourism can be promoted in certain coastal areas not exploited by the traditional</p>	<p><b>INTRODUZIONE</b></p> <p>Questa guida è parte del progetto "Ecoblue Tourism", che ha come obiettivo l'accrescimento delle opportunità di imprenditorialità nell'ecoturismo blu nei paesi costieri attraverso una metodologia di formazione innovativa per migliorare le abilità imprenditoriali dei giovani disoccupati a lungo termine che desiderano sviluppare le proprie idee e le proprie attività in questo settore.</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

tourism industry.

According to the annual economic report on the EU blue economy presented by the European Commission, coastal tourism contributes significantly to job creation. The blue tourism sector therefore has a special potential to encourage the development of new enterprises, this implies the implementation of actions that aim to improve the entrepreneurial skills of those young people who have a vocation as entrepreneurs and who want to have a greater knowledge of blue tourism linked to ecology.

There is a low supply of training related to blue tourism and the individual needs of young people who, being in a situation of long-term unemployment, wish to develop entrepreneurial skills in this important sector of activity. The lack of training and preparation on the real demands of the blue and green tourism sector results in missed opportunities for the creation and development of new businesses.

L'economia blu costituisce 5,4 milioni di posti di lavoro in Europa e un valore aggiunto lordo di circa 500.000 milioni di euro all'anno. Fra i settori che godono di maggiori potenzialità nell'ambito dell'economia blu si trova il turismo marittimo, che costituisce una fonte importante per l'imprenditorialità. Questo settore comprende aziende di servizi turistici collegati all'ecologia e alla sostenibilità poiché incoraggia un turismo responsabile, che sia rispettoso nei confronti dell'ambiente in determinate località costiere, non ancora sfruttate dall'industria turistica tradizionale.

Secondo l'analisi economica annuale sull'economia blu dell'UE presentata dalla Commissione Europea, il turismo costiero contribuisce in modo molto significativo alla creazione di posti di lavoro. Quindi, il settore del turismo blu costituisce un'opportunità per incoraggiare lo sviluppo di nuove imprese, che implica l'implementazione di azioni volte a migliorare le capacità imprenditoriali dei giovani che hanno una propensione verso



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

	<p>l'imprenditorialità e che vogliono ampliare la propria conoscenza sul turismo blu legato all'ecologia.</p> <p>L'offerta formativa legata al turismo è scarsa rispetto ai bisogni dei giovani che, trovandosi in una situazione di disoccupazione di lungo termine, desiderano sviluppare competenze imprenditoriali in questo importante settore d'attività. La mancanza di formazione e preparazione a fronte di una domanda reale da parte dei settori del turismo green e blu, causa la perdita di opportunità per lo sviluppo di nuove imprese.</p>
<p><b>INTRODUCTION II</b></p> <p>The "Ecoblue tourism" project will help to promote the employment and economic integration of unemployed young people in Spain, Italy, Greece, Malta, Cyprus and Turkey, offering innovative solutions for their training as entrepreneurs and future entrepreneurs with the aim that they can create businesses in a</p>	<p><b>INTRODUZIONE II</b></p> <p>Il progetto "Ecoblue Tourism" contribuirà a promuovere l'impiego e l'integrazione economica di giovani disoccupati in Spagna, Italia, Malta, Cipro e Turchia, tramite l'offerta di soluzioni innovative per la formazione come imprenditori e futuri</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

future activity.

The main beneficiaries of the project will be long-term unemployed young people who want to improve their entrepreneurial skills and the trainers who will know about a new method of entrepreneurship training aimed at setting up businesses in blue ecotourism. The project also targets other stakeholders such as training centres, entrepreneurial organisations, chambers of commerce, business associations, and local, regional or national authorities involved in entrepreneurship and tourism.

In this way, the main objective of this training guide is to teach young people who wish to undertake in blue ecotourism to prepare a business plan as a first step towards the creation of a successful business. The methodology of the guide is practical and simple and is structured in such a way that the main steps to follow are made known for the elaboration of a business plan focused on entrepreneurship in blue ecotourism. In addition, it includes examples and success stories that allow students a holistic understanding.

imprenditori, con lo scopo di creare opportunità commerciali in attività future.

I beneficiari del progetto sono i giovani disoccupati a lungo termine che vogliono migliorare le proprie abilità imprenditoriali e i formatori che acquisiranno conoscenze su un nuovo metodo per la formazione all'imprenditorialità finalizzato alla creazione di aziende nell'ecoturismo blu. Il progetto è rivolto anche ad altri soggetti interessati come enti di formazione, organizzazioni imprenditoriali, camere di commercio, associazioni di imprese e autorità locali, regionali o nazionali collegate all'imprenditorialità e al turismo.

In questo modo, l'obiettivo principale di questa guida è quello di insegnare ai giovani che desiderano inserirsi nel settore dell'ecoturismo blu, a preparare un business plan come primo passo per la creazione di un'impresa di successo. La metodologia della guida è pratica e semplice, ed è strutturata in



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

It is therefore an innovative and necessary product, since it is the first guide focused on this sector of activity, which will allow adult training organisations and centres to use it as support in entrepreneurship courses in a completely new way.

modo tale da mettere in evidenza i passaggi principali per l'elaborazione di un business plan centrato sull'imprenditorialità nell'ecoturismo blu. Inoltre, include esempi e storie di successo che permettono ai lettori di avere una comprensione generale.

È quindi un prodotto innovativo e necessario, in quanto è la prima guida incentrata su questo settore di attività, che potrà essere utilizzata dai centri e dalle organizzazioni per la formazione degli adulti come supporto nei corsi di imprenditorialità in un modo completamente nuovo.

### INTRODUCTION III

By incorporating this guide into the training offered by adult training centres for young long-term unemployed people, the aim is to increase the opportunities for setting up blue ecotourism enterprises, improving the skills of young people involved in drawing up a business plan and increasing the number of young

### INTRODUZIONE III

L'inclusione di questa guida nella formazione offerta dai centri di formazione degli adulti per i giovani disoccupati di lungo termine, ha lo scopo di incrementare le opportunità per la creazione di





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>entrepreneurs at local level, regional, national and European blue ecotourism activity in any coastal country where blue tourism is relevant.</p>	<p>imprese nel settore dell'ecoturismo blu, migliorando le competenze dei giovani nella stesura di un business plan e incrementando il numero di giovani imprenditori a livello locale, regionale ed europeo, in qualsiasi paese costiero in cui il turismo blu sia un'attività rilevante.</p>
<p><b>Project Partnership</b></p>	<p>Partner di progetto</p>
<p>This training guide on how to develop a business plan in Blue Ecotourism has been prepared by the following partner organizations:</p>	<p>La presente guida sulle modalità di sviluppo di un business plan nel settore dell'ecoturismo blu è stata redatta dalle seguenti organizzazioni partner:</p>
<p>Fundación Universitat Jaume I – Empresa</p> <p>The Fundación Universitat Jaume I Empresa de Castellón, Comunidad Valenciana (España), is promoted by the University, the Social Council of the University and the Confederation of Entrepreneurs of Castellón (CEC)</p>	<p><b>Fundación Universitat Jaume I – Empresa, Spagna</b></p> <p>La Fundación Universitat Jaume I-Empresa, di Castellon de la Plana, è promossa dall'Università, dal consiglio dell'Università e dall'Associazione degli imprenditori di Castellon. La sua funzione</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>(Association of Entrepreneurs of Castellón). And its main objective is to collaborate with the University in the development and creation of activities to educate, obtain results in research projects, generate opportunities for graduate work and improve the potential of companies.</p> <p><a href="http://www.fue.uji.es">www.fue.uji.es</a></p>	<p>è quella di collaborare con l'Università nello sviluppo e nella creazione di attività per l'educazione, di ottenere risultati in progetti di ricerca, generare opportunità per neolaureati e migliorare il potenziale delle imprese.</p> <p><a href="http://www.fue.uji.es">www.fue.uji.es</a></p>
<p><b>ASOCIACION DE EMPRESARIOS GALLEGOS EN ARAGON Y RIBERAS DEL EBRO (AEGARE)</b></p> <p>AEGARE is a business association founded with the aim of strengthening relations between Galician entrepreneurs and entrepreneurs based in Aragon and the banks of the Ebro. As a representative entity of the business spectrum, it brings experience related to the analysis of professional profiles of young people without work experience, their employability and the development of professional skills. AEGARE has extensive and successful experience in entrepreneurship projects in Spain.</p> <p><a href="http://www.aegare.org">www.aegare.org</a></p>	<p><b>ASSOCIAZIONE DEGLI IMPRENDITORI GALIZIANI IN ARAGONA E RIBERAS DELL'EBRO (AEGARE)</b></p> <p>AEGARE è un'associazione aziendale fondata a luglio 2011 con l'obiettivo di rafforzare i rapporti fra gli imprenditori e gli uomini d'affari Galiziani con sede in Aragona e sulle rive dell'Ebro. In quanto ente rappresentativo dello spettro aziendale in cui organizzazioni di diversi settori di attività partecipano come partner, mette a disposizione la propria esperienza legata all'analisi dei profili professionali dei giovani che non hanno esperienza lavorativa, alla loro assunzione e allo sviluppo delle</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

	<p>abilità professionali. AEGARE ha una comprovata esperienza nei progetti di imprenditorialità in Spagna.</p> <p><a href="http://www.aegare.org">www.aegare.org</a></p>
<p>Dorea Educational Institute</p> <p>DOREA Educational Institute is a non-profit organization established in 2012 in Cyprus. It aims to provide high quality non-formal education for young people and adults through socio-cultural (popular) education and vocational training. for personal development and vocational training. DOREA professionals are specialised in offering excellent and viable solutions for those who wish to continue personal and professional development through lifelong learning educational programs.</p>	<p><b>DOREA EDUCATIONAL INSTITUTE WTF</b></p> <p>DOREA Educational Institute è un'organizzazione no profit fondata a Cipro nel 2012. L'obiettivo generale di DOREA Educational Institute è quello di fornire ai giovani e agli adulti una formazione non formale di alta qualità. I professionisti che lavorano presso DOREA, sia il personale che i formatori esterni, sono specializzati ad offrire soluzioni eccellenti e attuabili per coloro che desiderano continuare con lo sviluppo personale e professionale attraverso i programmi di formazione continua.</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>University of Patras</p> <p>The University of Patras (UPAT), which was founded in the city of Patras in 1964, is the third largest university in Greece in terms of academic staff and number of students. This university has been involved in the design and implementation of many projects related to lifelong learning.</p> <p><a href="http://www.upatras.gr">www.upatras.gr</a></p>	<p><b>Univeristà di Patrasso</b></p> <p>L'università di Patrasso (UPAT) che è stata fondata a Patrasso nel 1964, è la terza università più grande della Grecia in termini di personale accademico e numero di studenti. Questa Università è stata coinvolto nella progettazione e implementazione di numerosi progetti in programmi di formazione continua.</p> <p><a href="http://www.upatras.gr">www.upatras.gr</a></p>
<p><b>KEMER HALK EGITIM MERKEZI MUDURLUGU</b></p> <p>The Kemer Public Education Centre is located in southern Turkey, and not far from Antalya. This education centre has 20% access to adults. It offers various training courses in the adult field.</p> <p><a href="http://kemerhem.meb.k12.tr">http://kemerhem.meb.k12.tr</a></p>	<p><b>KEMER HALK EGITIM MERKEZI MUDURLUGU</b></p> <p>Il Centro per l'educazione pubblica Kemer ha sede nel sud della Turchia, non lontano da Antalya. Il 20% dell'offerta formativa è rivolta ad adulti ed offre diversi corsi di formazione.</p> <p><a href="http://kemerhem.meb.k12.tr">http://kemerhem.meb.k12.tr</a></p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>Future Focus Ltd</p> <p>Future Focus is one of the largest private training organisations operating in Malta. Its head office is located in Floriana, which is a very central location providing easy access for students and educators. Its aim is to provide high quality training.</p> <p><a href="http://www.futurefocus.com.mt">www.futurefocus.com.mt</a></p>	<p><b>Future Focus Ltd</b></p> <p>Future Focus è una delle più grandi organizzazioni di formazione private presenti a Malta. La sede centrale si trova a Floriana, una posizione molto centrale e facilmente raggiungibile da studenti ed educatori. Il suo scopo è quello di fornire formazione d'alta qualità.</p> <p><a href="http://www.futurefocus.com.mt">www.futurefocus.com.mt</a></p>
<p>Training 2000 psc</p> <p>TRAINING 2000 is a certified adult education and training organization in the Marche region for regional training (VET), with experience in education and training in different sectors.</p> <p><a href="http://www.training2000.it">www.training2000.it</a></p>	<p><b>Training 2000 psc</b></p> <p>TRAINING 2000 è un ente di formazione professionale certificata nella regione Marche per la formazione regionale (VET), con ampia esperienza nell'ambito dell'istruzione e della formazione in vari settori.</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

	<p><a href="http://www.training2000.it">www.training2000.it</a></p>
<p><b>BLUE ECOTOURISM AS AN OPPORTUNITY FOR ENTREPRENEURSHIP</b></p> <p>Tourism is an economic sector that is constantly growing in Europe.</p> <p>In 2014, one in ten companies in the European non-financial economy belonged to the tourism sector. In 2018, the «travel and tourism» sector contributed directly to the Union's gross domestic product (GDP) at 3.9% and accounted for 5.1% of the total workforce (representing some 11.9 million jobs). Given the links with other economic sectors, the contribution of the tourism sector can be</p>	<p><b>ECOTURISMO BLU COME OPPORTUNITA' PER L'IMPRENDITORIALITA'</b></p> <p>Il turismo è un settore economico in costante crescita in Europa.</p> <p>Nel 2014, un'azienda su dieci del comparto economico non finanziario europeo apparteneva al settore turistico. Nel 2018, il settore «dei viaggi e del turismo» ha contribuito per il 3,9% del PIL dell'Unione ed ha impiegato il 5,1% della forza lavoro totale (contando circa 11,9 milioni di posti di lavoro). Date le connessioni con gli altri settori economici, il contributo del settore turistico può essere considerato anche più elevato. (10,3% del PIL e 11,7% della forza lavoro, ossia 27,3 milioni di lavoratori).</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

considered even higher (10.3% of GDP and 11.7% of total employment, namely 27.3 million workers).

In 2017, there were 1.32 billion international tourist arrivals worldwide (+7%) and 671 million in Europe, or 51% of the total volume (+8%). In addition, a long-term study by the World Tourism Organisation (WTO) foresees a more modest growth of tourism in Europe by 2030, estimated at 744 million tourists (+1.8%), or 41.1% of the world market.

We can therefore safely conclude that the economic impact of tourism is of great importance in Europe.

But are there other impacts caused by mass tourism? Obviously, this classic model of mass tourism has a negative impact on the natural and social environment of coastal and maritime areas, which are the preferred destination for tourists.

There is an alteration of the ecosystems and biodiversity of the area, as well as the artificialization and change of land use and

Nel 2017, sono state contate 1,32 miliardi di presenze turistiche internazionali a livello mondiale (+7%) e 671 milioni solo in Europa, ovvero il 51% del volume totale (+8%). Inoltre, uno studio di lungo termine svolto dall'Organizzazione Mondiale del Turismo (OMT), prevede una crescita più modesta del settore turistico in Europa entro il 2030, stimata a 744 milioni di turisti (+1,8%), ovvero il 41,1% del mercato mondiale.

Possiamo quindi concludere che l'impatto economico del turismo ha una grande rilevanza in Europa.

Ma il turismo di massa ha anche altre conseguenze? Ovviamente, il modello classico del turismo di massa ha un impatto negativo a livello di ambiente sociale e naturale delle aree costiere e marine, in quanto mete preferite dai turisti.

Causa l'alterazione degli ecosistemi e della biodiversità dei luoghi, così come l'artificializzazione ed il cambio di utilizzo del territorio, oltre ad incrementare l'inquinamento marino. La produzione di rifiuti, l'inquinamento, l'emissione di anidride



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

also an increase in marine pollution. Waste production, pollution and carbon emissions, uncontrolled over-consumption (food, electricity, water) are some of the consequences of mass tourism. In addition, it is also a problem at the labour level, since it generates seasonality and precariousness in the jobs that are created in the area, moving away from the interaction with local commerce and life.

On the other hand, tourists seek to travel to those places whose ecosystem presents an optimal quality, but precisely this massification is destroying the nature of coastal places, presenting a trend that will eventually become unsustainable because of the damage it causes.

For all these reasons, we are facing a new challenge in which tourism and sustainability must unite: Ecotourism.

Ecotourism appears as the sustainable alternative in coastal and maritime places, which will improve the conservation of natural resources, causing a minimal impact on the environment. It is

carbonica, il consumo eccessivo di cibo, acqua, energia elettrica, sono solo alcune delle conseguenze del turismo di massa. È inoltre un problema a livello lavorativo, in quanto porta alla stagionalizzazione ed alla precarietà dei posti di lavoro creati nella zona, alienandoli dalla vita quotidiana e dal commercio locali.

Nonostante i turisti cerchino di visitare luoghi dagli ecosistemi incontaminati, questa massificazione sta distruggendo la natura dei luoghi costieri, presentando una tendenza che, alla fine, si rivelerà insostenibile a causa dei danni che provoca.

Per questo motivo, stiamo affrontando una nuova sfida nella quale turismo e sostenibilità dovranno unirsi: l'ecoturismo.

L'ecoturismo appare come un'alternativa sostenibile nelle aree costiere e marine, che migliorerà la conservazione delle risorse naturali, causando il minimo impatto sull'ambiente.

È basato sulla creazione di un'industria turistica più verde,





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

based on the creation of a greener tourism industry, based on local communities, nature, awareness and supporting the conservation of ecosystems.

This type of ecotourism is based on the promotion of three fundamental pillars in the conservation of coastal areas:

Promotion of social sustainability, supporting the personal and professional development of the inhabitants of rural areas. It aims to attract quality tourism that approaches the inhabitants of coastal villages, encouraging these communities to improve their living conditions without altering their traditions and customs.

Promotion of economic sustainability, since it seeks the employment and self-employment of disadvantaged groups (young people, women, etc.), the creation of responsible businesses related to active tourism, the reuse of places abandoned by the rural exodus, etc. Promotion of environmental sustainability, reducing the negative impact of mass tourism. The various educational and information-based ecotourism activities

fondata sulle comunità locali, la natura, la consapevolezza e il supporto alla conservazione degli ecosistemi.

Questo tipo di ecoturismo si fonda sulla promozione di tre pilastri fondamentali nella conservazione delle aree costiere:

La promozione della sostenibilità sociale, tramite il supporto allo sviluppo professionale e personale degli abitanti delle zone rurali. Ha lo scopo di attrarre turismo di qualità che si relazioni con gli abitanti delle aree rurali, incoraggiando queste comunità a migliorare le loro condizioni di vita senza alterarne gli usi e le tradizioni.

La promozione della sostenibilità economica, in quanto ricerca l'impiego e l'auto-impiego dei gruppi svantaggiati (giovani, donne, ecc.), la creazione di aziende responsabili legate al turismo attivo, il riuso dei luoghi abbandonati dall'esodo rurale etc.

La promozione della sostenibilità ambientale, tramite la riduzione



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

also promote the intelligent use of natural and non-polluting energy resources, the cleaning of seas and rivers, the non-use of harmful plastic containers, awareness of recycling and reuse practices of everyday objects to give them a second useful life, etc.

Ecological tourism also involves enjoying and appreciating the natural attractions that the coast offers us: landscapes, flora and fauna, animals in their natural habitat...

For all these reasons, we believe that betting on ecotourism is a golden opportunity to start in a booming sector, guaranteeing the sustainability of tourism and, in turn, the conservation of our coasts and natural spaces.

## WHAT IS A BUSINESS PLAN?

degli impatti negativi dovuti al turismo di massa. Varie attività ecoturistiche basate sull'informazione e l'educazione promuovono un uso intelligente delle risorse energetiche naturali e non inquinanti, la pulizia di mari e fiumi, il non utilizzo di contenitori in plastica, consapevolezza riguardo al riciclo ed al riuso di oggetti quotidiani, così da conferire loro una seconda vita utile etc.

Il turismo ecologico coinvolge inoltre la possibilità di godere ed apprezzare le attrazioni naturali che le coste offrono: paesaggi, flora e fauna, animali nel loro habitat.

Per tutte queste ragioni, crediamo che scommettere sull'ecoturismo sia un'ottima opportunità per cominciare in un settore in espansione, garantendo la sostenibilità del turismo e, in cambio, la conservazione delle coste e degli ambienti naturali.

## CHE COS' È UN BUSINESS PLAN?

Il business plan è il documento che permette alla tua idea di



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



The business plan is the document that will allow your business idea to materialize into a real company. Not only will help you to observe your idea in a holistic way and solve possible problems that may arise in the future, it will be your road map and will help you to attract investors and pursue funding to enter a booming market such as blue ecotourism.

business di concretizzarsi in un'azienda reale. Non solo ti aiuta ad osservare da un punto di vista generale la tua idea e risolvere possibili problemi che possano sorgere in futuro, ma sarà anche la tua guida e ti aiuterà ad attrarre investitori e ottenere investimenti necessari ad entrare in un mercato in espansione come l'ecoturismo.

### **Two main functions of the Business Plan**

Two main functions of the Business Plan

To set the objectives of your company

Preparing your business plan will force you to spend a lot of time thinking about it. You can detail its structure, make an opening budget, define the amount of funding you need to start and identify what sets you apart from other companies in the market to define your action strategies.

As an ecotourism company, you can define those conservation and

### **Le due funzioni principali del business plan**

Le due funzioni principali del business plan

**Fissare gli obiettivi della tua impresa**

Preparare il tuo business plan ti obbligherà a passare molto tempo a pensarci. Puoi dettagliarne la struttura, creare un budget iniziale, definire l'ammontare dei finanziamenti di cui hai bisogno per iniziare ed identificare cosa ti distingue dalle altre aziende sul mercato per identificare le tue strategie d'azione.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

environmental care policies that you are going to carry out.

Think of the Business Plan as a system to envision your company's short-term future. Thanks to it, you will be able to check the internal coherence of your project, its economic viability, the situation of the market in which you will be moving and establish possible solutions by anticipating future difficulties even before beginning your journey.

The Business Plan will be the guide in which you can set the direction you want to take with your company, establishing a calendar of milestones that you can follow during your first years of life.

In quanto azienda eco turistica, puoi definire le politiche di conservazione e cura ambientale che metterai in pratica.

Pensa al business plan come ad un sistema per prevedere il futuro della tua azienda a breve termine. Grazie a questo, sarai capace di provare la coerenza interna del tuo progetto, la sua fattibilità economica, la situazione del mercato dove ti muoverai e stabilire le soluzioni possibili anticipando future difficoltà addirittura prima che queste si presentino.

Il business plan sarà la guida con la quale potrai definire la direzione che vuoi prendere con la tua azienda, calendarizzando una serie di obiettivi da perseguire nel corso del suo primo anno di vita.

**Attract the attention of your investors**

Your business plan will be your company's business card for potential investors. It will facilitate the communication of your idea to potential partners or investors.

It has to be a hook for the investor to be interested and convinced that

**Attrarre l'attenzione degli investitori**

Il business plan sarà il biglietto da visita della tua azienda per potenziali investitori. Faciliterà la comunicazione della tua idea a potenziali partner o investitori.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>your idea is profitable and interesting. Thanks to this document, you will transmit what your project is worth and the sustainability it represents by addressing the current mass tourism model. The idea is that when he finishes reading your plan, the investor will think that if he doesn't invest in your business, he is missing out on a great opportunity. Not only economically, but an opportunity to invest in ecology and environmental conservation.</p> <p>In the following pages, we will help you create your Business Plan through a 7-step guide that we will explain. But before we get into content, let's give you some basic tips on how to make your Business Plan a success.</p>	<p>Dev'essere un'introduzione per convincere gli investitori che la tua idea sia remunerativa ed interessante. Grazie a questo documento, trasmetterai il valore del tuo progetto e la sostenibilità che rappresenta rispetto all'attuale modello di turismo di massa. L'idea è che, finito di leggere il business plan, l'investitore penserà che se non investe nel tuo progetto, avrà perso una grande opportunità non solo economica, ma un'opportunità di investire nella conservazione ambientale e nell'ecologia.</p> <p>Nelle pagine seguenti, ti aiuteremo a creare un business plan attraverso una guida in 7 fasi. Ma prima di iniziare, vediamo alcuni suggerimenti sul come rendere il tuo business plan un successo.</p>
<p>A good business plan will fulfill two main functions:</p>	<p>Un buon business plan espleta due funzioni principali:</p>
<p><b>TIPS FOR DRAWING UP A BUSINESS PLAN</b></p>	<p><b>SUGGERIMENTI PER LA STESURA DI UN BUSINESS PLAN</b></p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

## 1- RESEARCH

Before you start writing your Business Plan, you should spend a lot of time gathering information on all the key points of your business.

You need to know both the internal and external aspects of your company; know the tourism market, the competition in the coastal zone, the type of customer you are addressing, the investors you want to contact... It is important that you have all the data available before you start writing this document, because that way you will ensure there are no gaps and the end result is truly effective.

## 2- CLEARLY AND CONCISELY

Before you start writing your Business Plan, you should spend a lot of time gathering information on all the key points of your business.

## 1- RICERCA

Prima di iniziare a scrivere il tuo business plan, dovresti passare molto tempo a raccogliere informazioni su tutti gli aspetti chiave della tua attività.

Hai bisogno di conoscere sia gli aspetti interni che quelli esterni alla tua azienda; devi conoscere il settore del turismo, la competizione nelle zone costiere, il tipo di cliente al quale ti rivolgi, gli investitori che vuoi contattare. È importante avere tutti i dati disponibili prima di iniziare a scrivere questo documento, in questo modo avrai la sicurezza che non ci siano dei vuoti ed il risultato finale sarà efficace.

## 2- BREVE E CONCISO

Cura il tuo stile di scrittura, utilizza un linguaggio semplice ed evita dati superflui e termini tecnici. Utilizza frasi semplici che contengono informazioni utili. Inoltre le idee chiave devono essere chiare e ben spiegate fin dall'inizio, evitando che il lettore deduca qualsiasi tipo di informazione. Il tuo business plan deve dare priorità alla qualità piuttosto che alla quantità. Deve essere facile da leggere e non molto lungo. Il business plan non



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



You need to know both the internal and external aspects of your company; know the tourism market, the competition in the coastal zone, the type of customer you are addressing, the investors you want to contact... It is important that you have all the data available before you start writing this document, because that way you will ensure there are no gaps and the end result is truly effective.

### 3- SUGGESTIVE

Both the exterior design and the interior must be attractive for your audience.

Remember that in the case of investors, they receive many different business plans and we want yours to stand out from the competition.

First thing you have to do is get to know your audience well and adapt the presentation of the contents to it. Use an attractive

dovrebbe superare 30-40 pagine e il messaggio deve essere chiaro e conciso.

### 3- SUGGESTIVO

Sia il design interno che quello esterno devono essere attraenti per il tuo pubblico.

Ricordati che gli investitori ricevono numerosi business plan, e noi vogliamo che il tuo risalti nella competizione.

La prima cosa da fare è conoscere bene il tuo pubblico ed adattare la presentazione dei contenuti. Impiega un design



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

design for the external format of your Business Plan.

A neat and precise cover, with the main data of your company like logo, name, address, phone, email, web, etc. will help you make a good first impression on the readers.

The content must be well organized and structured. Make a complete index for the reader to get a clear idea of what the document contains. In addition, you can use tools such as headers, bold, bullets, etc. to highlight the key points. You can use photographs of the coastal area where you are going to develop your business, so that the beauty and richness of the location help you attract the attention of your readers.

On the other hand, the content of your Business Plan should convey at all times your passion for your business and the care and dedication you put into it, as there is nothing more attractive than the emotional connection you will create with your audience when they realize how involved you are and your commitment to the environment and the conservation of nature and biodiversity

attraente per il formato esterno del tuo business plan.

Una copertina ordinata e precisa, con i dati principali della tua azienda come il logo, il nome, l'indirizzo, il numero di telefono, indirizzo email, il sito web ecc. ti aiuterà a fare una buona impressione sui lettori.

Il contenuto dev'essere ben organizzato e strutturato. Crea un indice per il lettore così da avere una chiara idea di quello che contiene il documento. Inoltre, puoi utilizzare strumenti come titoli, grassetto, elenchi puntati ecc per evidenziare i punti chiave. Puoi usare fotografie delle aree costiere dove intendi sviluppare la tua impresa, così che la bellezza e la ricchezza dei luoghi ti aiutino ad attrarre l'attenzione.

Il contenuto del tuo business plan dovrebbe trasmettere tutta la passione, la cura e la dedizione che ci hai messo. Non c'è niente di più attrattivo della connessione che creerai con i tuoi ascoltatori quando capiranno il tuo coinvolgimento e la tua devozione all'ambiente ed alla conservazione della natura e della biodiversità.





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



of the coastal area.

#### 4- GO FOR IT

At first, drawing up a Business Plan may seem complicated, but don't be intimidated. Most entrepreneurs are not business experts and learn from day to day.

No one knows your company, your motivation and the results you aspire to better than you do, so take note of the following tips and go for it!

#### ELEMENTS TO BE INCLUDED IN YOUR BUSINESS PLAN

Although you can customize the content of your Business Plan, there are some key points that you can't ignore. These are the

#### 4- PROVACI!

All'inizio, la stesura di un business plan potrebbe sembrare complicata, ma non intimidirti. La maggior parte degli imprenditori non sono degli esperti ed imparano giorno dopo giorno.

Nessuno conosce la tua azienda, la tua motivazione ed i risultati ai quali aspiri, quindi raccogli i prossimi suggerimenti e mettili in pratica!

#### ELEMENTI DA INCLUDERE NEL TUO BUSINESS PLAN



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



following:

- EXECUTIVE SUMMARY.
- PROJECT DESCRIPTION.
- DESCRIPTION OF THE MARKET.
- MARKETING PLAN.
- STAGE OF DEVELOPMENT.
- FINANCIAL PLAN.
- APPENDIX.

Now that you know how to structure your Plan, let's move on to describing one by one these content elements.

Nonostante tu possa personalizzare il tuo business plan, ci sono alcuni punti chiave che non puoi ignorare. Ecco quali:

- SINTESI DELL'IDEA IMPRENDITORIALE.
- DESCRIZIONE DEL PROGETTO.
- DESCRIZIONE DEL MERCATO.
- PIANO DI MARKETING.
- PIANO OPERATIVO.
- PIANO FINANZIARIO.
- APPENDICE.

Ora che conosci la struttura del piano, andiamo avanti e



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

	descriviamo uno per uno questi elementi.
<b>EXECUTIVE SUMMARY</b> <p>The Executive Summary is one of the vital parts of your business plan, as it will be your cover letter to the readers.</p> <p>It is about providing an overview of the main aspects of your document that will attract the attention of future investors and make them feel attracted by your idea and want to know more about it. Most investors usually make a first decision based on the executive summary, so you have to incorporate the main points of your business and get them to the reader in a clear and direct way.</p> <p>That is why even if the summary is included in the first place, it may be easier for you to make it when your Business Plan is finished, to know exactly what points to make.</p>	<b>SINTESI DELL'IDEA IMPRENDITORIALE</b> <p>La sintesi dell'idea imprenditoriale è una delle parti principali del tuo business plan, in quanto sarà il biglietto da visita per i lettori.</p> <p>Si tratta di fornire uno sguardo generale sui contenuti del tuo documento che attrarranno l'attenzione dei futuri investitori e li faranno sentire interessati alla tua idea, così che vorranno saperne di più. La maggior parte degli investitori decidono sulla base della sintesi dell'idea imprenditoriale, quindi devi inserire i punti principali e farli arrivare al lettore in modo chiaro e diretto.</p> <p>Ecco perché, nonostante la sintesi sia nella prima parte del plan, potrebbe essere più facile redigerlo una volta terminato il business plan, così da sapere esattamente quali sono i punti principali.</p> <p>L'obiettivo non è quello di svolgere un esercizio di marketing o di vendita attraverso la tua sintesi, ma di spiegare chiaramente la</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

It is not a question of doing a sales or marketing exercise through your executive summary, but of explaining clearly the logic of your business, your motivation to carry it out, the kind of activity you will develop and how you plan to carry it out.

In addition, we recommend that you do not occupy more than 1 or 2 pages, unless absolutely necessary, since usually investors have little time and it is essential that your ideas are captured quickly.

### - BUSINESS OPPORTUNITY

Briefly describe your idea, your vision of the business and its raison d'être.

How is the service you offer? Explain the essence of it and how it responds to the market needs that you intend to cover.

Covering one market need is the key to every successful business. You have to be as specific as you can about how yours

logica della tua azienda, la tua motivazione a perseguirla, il tipo di attività che svilupperai e come pensi di realizzarla.

Inoltre, ti raccomandiamo di non impiegare più di una o due pagine, a meno che non sia strettamente necessario, in quanto gli investitori, di solito, hanno poco tempo ed è essenziale che le tue idee siano afferrate velocemente.

### OPPORTUNITA' COMMERCIALE

Descrivi brevemente la tua idea, la tua visione dell'azienda e la sua ragione d'essere.

Com'è il servizio che offri? Spiegane l'essenza e come risponde ai bisogni di mercato che intendi soddisfare.

Soddisfare i bisogni di mercato è la chiave per ogni impresa di successo. Devi essere il più specifico possibile su come riuscirai



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

will make it.

You can say that your company represents the opportunity to create a sustainable business, so necessary at a time when the tourism sector is booming, but through a massive and unsustainable model in the long term.

Therefore, sustainable tourism that protects the conservation of coastal areas is drawn as a new need in the market. A good example of sustainable business that has been able to take advantage and develop this opportunity is [the Environmental Information and Education Centre at Cape Greko](#). The Environmental Information and Education Centre at Cape Greco, is a specialised exhibition and education centre aiming at formulating public awareness on problems posed by the coexistence of a consumer society with fragile ecosystems; it provides visitors with information regarding the land and marine ecosystems of the Cape Greco peninsula and is a learning hub for school children. The eco-friendly building incorporates a Welcome Centre, souvenir shop, exhibition rooms (with visual

a farlo.

Puoi dire che la tua azienda rappresenta l'opportunità per lo sviluppo di un'attività sostenibile, così necessaria in un momento in cui il settore turistico si sta espandendo attraverso un modello di massa ed insostenibile nel lungo periodo.

Quindi, il turismo sostenibile che protegge la conservazione delle aree costiere viene dipinto come un nuovo bisogno di mercato. Un buon esempio di attività sostenibile che è stata capace di avvantaggiarsi e sviluppare questa occasione è [il centro di informazione ed educazione ambientale di Cape Greko](#). Il centro di informazione ed educazione ambientale di Cape Greko è una mostra specializzata ed un centro educativo con lo scopo di sensibilizzare il pubblico sui problemi posti dalla coesistenza tra una società consumistica ed ecosistemi fragili; fornisce ai visitatori informazioni riguardanti gli ecosistemi marini e terrestri della penisola di Cape Greco, oltre ad essere un centro di apprendimento per bambini. L'edificio ecologico include un centro di benvenuto, un negozio di souvenir, una sala mostre (con video ed audio guide che spiegano i diversi ecosistemi della zona costiera e del mare), tre acquari (dove i visitatori possono



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>and audio guides explaining the different ecosystems of the coastal area and the sea), three aquariums (where visitors can view the marine ecosystems up close), and a café.</p>	<p>vedere gli ecosistemi marini da vicino) ed un bar.</p>
<p>Hereby we propose a series of basic contents that should include your executive summary:</p>	<p>Proponiamo qui una serie di contenuti base che dovresti includere nel tuo riassunto esecutivo</p>
<p><b>- YOUR ADDED VALUE</b></p> <p>Surely there are other companies offering a solution to the market need that you will cover. At this point you should briefly describe how existing companies are doing it and what innovations you bring to market with your business. What makes you original and why your contribution will be valuable in the market.</p> <p>For example, <a href="#">Campers and Nicholsons</a> has become the global</p>	<p><b>- IL TUO VALORE AGGIUNTO</b></p> <p>Esistono sicuramente altre aziende che offrono soluzioni ai bisogni di mercato che vorrai soddisfare. A questo punto dovresti descrivere come le aziende esistenti lo fanno e quale innovazione porti sul mercato con il tuo progetto. Cosa ti rende originale e perché il tuo contributo avrà valore sul mercato.</p> <p>Per esempio, l'azienda <a href="#">Campers and Nicholsons</a> è diventata leader globale nel settore degli yacht a Malta, specializzata in vendita, acquisto, noleggio, marketing, gestione e costruzione</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



leader in yachting activities in Malta, specialising in the sale, purchase, charter, marketing, management and construction of the finest yachts in the world. It was first founded in 1782 as a construction shipyard. It operates the Birgu marina offering excellent berthing facilities. The marina is a five star marina in the most beautiful setting. It attracts super yachts owned by the rich and famous. The marina is used by boat owners and many sailing boats are berthed here because the marina is sheltered and located on one side of the main harbour which is called the Grand harbour. The traffic in the marina also supports the restaurants located at the Birgu waterfront which are jam packed with people most of the time. The operator has helped to put Malta on the world map as a great place for sailing. This business was chosen as an example because it has attracted to Malta some of the largest and most beautiful sailing boats in the world.

#### - MARKET CHARACTERISTICS AND TARGET AUDIENCE

Explain the main characteristics you have found out about the market you are about to enter. Describe how the tourism sector is

dei migliori yacht del mondo. Fondata nel 1782 come una società di costruzioni navali, opera nel porto di Birgu offrendo eccellenti strutture per l'attracco. La marina a cinque stelle di Birgu offre la possibilità di far attraccare ai ricchi e famosi i loro super yacht. Viene usata dai proprietari di barche perché ristrutturata e si trova in un lato del porto principale chiamato "Grand Harbour". Il traffico nella marina rappresenta un contributo importante per l'attività dei ristoranti situati sul fronte mare, che per la maggior parte del tempo sono pieni di clienti.

#### - CARATTERISTICHE DI MERCATO E PUBBLICO DI RIFERIMENTO

Spiega le caratteristiche principali del mercato in cui ti stai per posizionare. Descrivi come il settore del turismo sia localizzato nell'area e cerca nuove opportunità. A Malta, 'Dive Shack' ha trovato una nicchia da esplorare, essendo una tra le prime scuole di immersione fondata nella città costiera di Sliema. Quando la proprietaria fondò la scuola, non solo era la prima ad



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



located in the area and look for new opportunities. In Malta, “Dive Shack” found a niche to explore, being one of the first diving schools to be established in Malta, in the coastal town of Sliema. When the owner created the school, she was not only one of the first to have a diving centre, but in those days it was difficult to be a business woman. Access to finance was difficult and the business world was dominated by men. Today Dive Shack is one of the leading diving schools which promotes sustainability and environmental protection.

What is your target market? Describe your primary audience. What would your ideal consumer look like? It’s important to be as specific as you can at this point.

Think of the consumer to whom you direct your services and what are their characteristics. How many of them are there? What is their mode of consumption?

Your primary audience will be interested in the preservation of the environment and the true discovery of the coast. [EcoTour](#)

avere un centro di immersioni, ma a quei tempi era anche difficile essere una donna d’affari. L’accesso ai finanziamenti era difficile ed il mondo degli affari era dominato dagli uomini. Oggi Dive Shack è una tra le scuole leader che promuove la sostenibilità e la promozione ambientale.

Qual è il tuo mercato di riferimento? Descrivi il tuo pubblico principale.

Come dovrebbe essere il tuo cliente ideale? È importante essere più specifici possibile in questo punto.

Pensa al cliente al quale offri i tuoi servizi e quali sono le sue caratteristiche. Quanti ce ne sono? Quali sono i suoi metodi di consumo?

Il tuo pubblico principale sarà interessato alla preservazione dell’ambiente ed alla vera scoperta delle coste. [EcoTour Adventures](#) ha saputo trarne vantaggio. Questa piccola azienda che opera nella zona occidentale e centrale di Cipro, vanta la possibilità di mostrare ai suoi ospiti la “Cipro autentica” e cosa l’isola può offrire rispetto alla sua eredità naturale, tradizionale e culturale. L’azienda supporta l’ecoturismo responsabile,





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



**Adventures** knew how to take advantage of it. This small company that operates tours in Western and central Cyprus, take pride in showing their guests “authentic Cyprus” and what the island has to offer with regards to its natural, cultural and traditional heritage. The company supports responsible ecotourism conserving the environment and improving the well-being of local people.

#### - TEAM

Describe your company, your team and what unites you. Investors attach great importance to how the team that is going to carry out the business is structured to know if there is a real potential for success.

Make them see that you are the ideal team.

If you have in mind new members with specific qualifications, you can include it here as well.

mantenendo l’ambiente e migliorando il benessere locale.

#### - TEAM

Descrivi la tua azienda, il tuo team e cosa vi unisce. I tuoi investitori danno una grande importanza a come è strutturato il team che svilupperà il progetto, per capire se ci siano concrete possibilità di successo.

Mostra loro che siete il team ideale.

Se hai in mente nuovi membri con qualifiche specifiche, le puoi includere.

#### - PIANO FINANZIARIO E FINANZIAMENTI

Evidenzia gli aspetti chiave del tuo piano finanziario. Per questo potrebbe essere d’aiuto includere una tabella con le vendite, le spese ed i profitti che pensi di raggiungere.

È anche importante esprimere di quali finanziamenti hai bisogno



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

### - FINANCIAL PLAN AND FUNDING

Highlight key aspects of your financial plan. For this it may be helpful to include a table with sales, expenses and benefits you expect to realize.

It is also important that you express what funding you need and how long it will take to recover it. It could always be negotiated later with investors, but this point must be made clear.

### - MILESTONES

As the last key element, you can include the milestones you want to achieve.

It is particularly important in a sector as saturated as tourism to include those objectives that you have already been able to achieve and those that will be next, as well as the possibility that there are customers who may already be interested in your business model. Including your milestones will always work in

quanto tempo ti ci vorrà per recuperarli. Potranno sempre essere negoziati successivamente con gli investitori, ma questo punto deve essere chiaro.

### - TRAGUARDI INTERMEDI

Come ultimo elemento chiave puoi includere i traguardi intermedi che vuoi raggiungere.

È molto importante, in un settore saturo come il turismo, includere quegli obiettivi che sei già stato in grado di raggiungere e quelli che saranno i prossimi, così come la possibilità che ci siano clienti che potrebbero essere interessati al tuo modello di business. Includere i tuoi traguardi intermedi sarà sempre un aiuto.

Per [Çirali Project](#), i traguardi intermedi erano evitare la distruzione della fragile linea costiera e la crescita tramite la creazione di opportunità per la comunità. Creata dal WWF, è un modello di successo di turismo sostenibile, con la comunità locale che partecipa attivamente nell'attività di conservazione e trae benefici dall'ambiente. Il governo turco ha adottato l'approccio di Gestione Costiera Integrata finalizzato non solo



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

your favor.

For [Çirali Project](#), the milestones were to avoid the destruction of its fragile coastline and then grow, creating economic opportunities for the community. Created by WWF, this is a successful model of sustainable tourism, with the local community actively participating in conservation activities and reaping economic benefits from their environment. The Government of Turkey adopted the Integrated Coastal Management approach aimed not only at nature conservation but also at preserving social and cultural integrity. Ecotourism activities were started which can generate awareness of and support for conservation, and create economic opportunities for the community. In the process of making Çirali a nature and people-friendly tourism destination, the community has developed the sense of ownership and responsibility needed for the long-term sustainability of the project

alla conservazione naturale ma anche a preservare l'integrità sociale e culturale. L'Ecoturismo può generare attività che stimolano la consapevolezza, supportano la conservazione e creano opportunità economiche per la comunità. Nel processo di trasformazione di Çirali in una destinazione turistica naturale e ecologica, la comunità ha sviluppato un senso di proprietà e responsabilità necessario alla sostenibilità a lungo termine.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

## PROJECT DESCRIPTION

The next section of your Business Plan will be the description of your project. In this section you can explain in detail what your value proposition in blue ecotourism consists of.

It is your opportunity to offer a summary of what your company does, what its business structure is, the mission of it, the details of its location and how your services will meet the needs of the tourism market on which you will focus.

**Try to think about the client's needs to explain the details of your project.**

For example, [Pastoral Vadi Ecological Farm](#) is a very interesting project that opted to offer farm activities, providing a different

## DESCRIZIONE DEL PROGETTO

La sezione successiva del tuo business plan sarà la descrizione del progetto. In questa sezione potrai spiegare dettagliatamente in cosa consiste la produzione di valore della tua proposta di ecoturismo blu.

È un'opportunità per offrire una sintesi dell'attività della tua azienda, della sua struttura economica, la missione, i dettagli del suo posizionamento, come i servizi offerti soddisferanno i bisogni del mercato turistico in cui ti concentrerai.

**Cerca di pensare ai bisogni del cliente per spiegare i dettagli del tuo progetto.**

Per esempio, [Pastoral Vadi Ecological Farm](#), è un progetto molto interessante che ha scelto di offrire attività agricole, fornendo un'attrazione diversa per quei turisti che vogliono fuggire dal



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

attraction for those tourists who want to escape the tumult of the city. Nestled right in the middle of a valley in the Yanıklar Village of the resort town of Fethiye, the Pastoral Vadi Ecological Farm features stone, wood and mud-brick houses surrounded by a pine forest. Farmers there have committed themselves to organic farming centered around an ecological lifestyle, offering healthy Mediterranean foods prepared from produce grown on the farm. This facility enables visitors to take part in a variety of training sessions, activities and workshops in the heart of nature.

Present the services that you want to offer in a simple way and emphasizing the competitive advantages, the state of the project, and also the strengths and weaknesses or disadvantages that it has. Your sincerity will be greatly appreciated by the readers.

As always, we recommend that you do not extend unnecessarily, that the explanations stand out for their clarity and direct language and that they leave no room for doubt on the way.

caos cittadino. Situata proprio al centro della valle del villaggio di Yanıklar, nel complesso turistico di Fethiye, la Pastoral Vadi Ecological Farm è composta da case di pietra, legno e mattoni circondate da una foresta di pini. Gli agricoltori si dedicano alla coltivazione biologica centrata su uno stile di vita ecologico, offrendo cibo mediterraneo, con prodotti coltivati nella fattoria. Il villaggio permette ai visitatori di partecipare ad una serie di attività formative e laboratori nel cuore della natura.

Presenta i servizi che vuoi offrire in modo semplice, ed enfatizza i vantaggi competitivi, lo stato del progetto, i suoi punti di forza e debolezza. L'onestà sarà molto apprezzata dai tuoi lettori.

Come sempre, ci raccomandiamo di non dilungarti troppo, fai in modo che le spiegazioni spicchino per chiarezza e linguaggio diretto, non lasciando spazio a dubbi o punti incerti.

I punti chiavi di questa sezione dovrebbero essere:



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

The key points that this section should contain are the following:	
Think about the client's perspective and describe what he/she would find interesting, innovative and attractive.	<b>Pensa nella prospettiva del cliente e descrivi cosa lui/lei troverebbe interessante, attraente ed innovativo.</b>
<b>- THE BUSINESS NAME</b>  Present the name you have chosen to give visibility to your business. You can choose a name that matches the identity of your business and that can be quickly identified as a company dedicated to ecotourism. For example, the organization <b>Cyprus Sustainable Tourism Initiative (CSTI)</b> makes clear its intentions of harness tourism demand (tour operators, agents) with the supply of tourism resources (small producers and their communities) so as to develop a sustainable approach to tourism in Cyprus. This approach also provides a clear economic benefit to villages marginalized by mass tourism, while minimizing adverse	<b>- IL NOME</b>  Presenta il nome che hai scelto per dare visibilità alla tua azienda. Puoi scegliere un nome che identifichi la tua attività e che sia subito riconoscibile come un'azienda impegnata nell'ecoturismo. Per esempio, la <b>Cyprus Sustainable Tourism Initiative (CSTI)</b> rende chiare le sue intenzioni di collegare la domanda turistica (tour operator e agenti turistici) con la produzione di risorse turistiche (piccoli produttori e loro comunità) così da sviluppare un approccio turistico sostenibile a Cipro. Fornisce oltretutto un ritorno economico ai villaggi marginalizzati dal turismo di massa, minimizzandone gli impatti socio-economici



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

socio-economic and environmental impact.

### - THE LOCATION OF THE BUSINESS

Where will your business be located? In a company dedicated to ecotourism, the choice of location is an essential point. Here you can expand on the geographical location, the characteristics of the area, of tourist and environmental attractions in the region, etc.

For example, [Albufera National Park](#) is located in the province of Valencia, in the Valencian Community. It was declared a natural park by the Valencian Government on 23 July 1986. It has a wide range of recreational activities (guided tours, talks) as well as various infrastructures for public use (picnic and recreational areas) that promote ecotourism. It is committed to the respect and maintenance of customs, the conservation of culture, traditions, economic activities and typical gastronomy. In addition, its ecological value is very great since species of great

ed ambientali negativi.

### - POSIZIONE GEOGRAFICA

Dove sarà localizzata la tua azienda? Per un'impresa dedicata all'ecoturismo, la scelta della posizione è un punto essenziale. Qui puoi approfondire le caratteristiche della zona geografica, delle attrazioni turistiche e ambientali della regione ecc.

Per esempio, il [Parco Nazionale di Albufera](#) situato nella provincia di Valencia, nella regione di Valencia. Dichiarato parco naturale dal governo regionale il 23 luglio 1986. offre un'ampia gamma di attività ricreative (visite guidate, conferenze) e varie infrastrutture pubbliche (aree picnic, aree ricreative) che promuovono l'ecoturismo. È tutto finalizzato al rispetto ed al mantenimento dei costumi, alla conservazione della cultura, alle tradizioni, alle attività economiche ed alla gastronomia tipica. Inoltre, il valore ambientale è molto elevato, in quanto vi si trovano specie a rischio di estinzione di grande valore ecologico.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>ecological value in danger of extinction are found there.</p>	
<p>In addition, the coast offers many possibilities for ecotourism, such as <a href="#">Villa de Noja</a>, <a href="#">Cantabria</a>, which takes advantage of both the beaches and the Bird Mill located there. Noja has promoted numerous tourist initiatives related to sustainability and environmental conservation. Additionally, there are fairs such as Econoja, which has consolidated numerous initiatives aimed at environmental awareness, the unanimous support of the plenary for the Declaration of Climate Emergency and the rich cultural heritage of the town.</p> <p><b>- TYPE OF ENTERPRISE AND TYPE OF ECONOMIC ACTIVITY.</b></p> <p>We are referring to the type of company under which the business and the economic activity to which it will be dedicated will be legally constituted (provision of tourism services in this</p>	<p>Oltre a questo, la costa offre molte occasioni per l'ecoturismo, come <a href="#">Villa de Noja</a>, <a href="#">Cantabria</a>, che gode sia delle spiagge che della riserva naturale degli uccelli qui situato. Noja ha promosso numerose iniziative turistiche legate alla sostenibilità ed alla consapevolezza ambientale, al supporto unanime dell'assemblea per la Dichiarazione di Emergenza Climatica e alla ricca eredità culturale della città.</p> <p><b>- TIPO DI IMPRESA E TIPO DI ATTIVITÀ' ECONOMICA</b></p> <p>Qui facciamo riferimento al tipo di azienda sotto il quale l'attività economica sarà costituita legalmente (fornitura di servizi turistici, in questo caso).</p>





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

case).

You can include when the company was formed (if it was) and a brief history of the achievements you've made to get to the point you're currently at.

### - THE BUSINESS DESCRIPTION.

In this section you will explain how you will carry out your business and how it will be the service you will offer.

Describe in detail how you plan to provide your services and how you will structure them. What kind of activities are you going to carry out? What impact will these activities have? What management capacity do you have on the area? These are important questions that you could answer in this section.

**Malta Cruising Club**, for example, has specialized in cruising. The club organizes many activities, including trips to Italy. It also organizes activities for members. These activities are popular as

Puoi includere la data di creazione dell'impresa (se è successo) e un breve resoconto degli obiettivi raggiunti fino al momento in cui ti trovi.

### - DESCRIZIONE

In questa sezione spiegherai come svilupperai la tua attività e come sarà il servizio che offrirai.

Descrivi in dettaglio come pensi di fornire i tuoi servizi e come li strutturerai. Che tipo di attività hai intenzione di sviluppare? Che impatto avranno queste attività? Che capacità gestionale hai nell'area? Queste sono domande importanti alle quali potresti dare risposta in queste sezioni.

**Malta Cruising Club**, per esempio, si è specializzata nelle crociere. Il club organizza molte attività, inclusi viaggi in Italia. Organizza anche attività per i membri. Queste sono attività note, in quanto sono considerate un mezzo eccellente per fare nuove amicizie. Il comitato del club sta pianificando attività ambientali che incoraggeranno i membri a passare alcune ore raccogliendo



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

they are considered an excellent way to make contacts. The cruise club committee plans to organize environmental activities that will encourage its members to spend a few hours collecting waste such as plastic bottles that sometimes litter the islands' coastlines.

In addition, you can include the good environmental and sustainability practices that your business will include. Even those that refer to technical characteristics such as emissions management, water and energy resources, etc.

An exemplary business of best practices in ecotourism and sustainability, is the '[Hotel Daniel](#)' at Bellaria. Located in Igea Marina, Rimini, the hotel won the Legambiente 1 award in 2015: It has recently evolved towards sustainability, offering for breakfast organic products or km 0 from local farmers/producers. They are very aware of the environment and one of their main measures is the separate

collection of waste. All rooms have soap dispensers to minimize

rifiuti, come bottiglie di plastica, che inquinano le zone costiere delle isole.

Inoltre, puoi descrivere le buone prassi ambientali e sostenibili che includerai nel tuo progetto. Anche quelle che si riferiscono a caratteristiche tecniche come gestione delle emissioni, risorse idriche ed energetiche ecc.

Un'attività esemplare di buone prassi in ecoturismo e sostenibilità è l'[Hotel Daniel](#)' di Bellaria. Situato a Igea marina, Rimini, ha vinto il primo premio Legambiente del 2015. Si è recentemente evoluto nella sostenibilità, offrendo prodotti biologici o a chilometro zero per la colazione. I proprietari sono molto attenti all'ambiente ed una delle loro pratiche principali è la raccolta differenziata dei rifiuti. Tutte le camere hanno dispenser di sapone per ridurre al minimo l'uso di bottiglie di plastica, la luce è regolata tramite l'uso di lampadine a basso consumo energetico ecc. Il personale delle pulizie usa prodotti con un basso livello di impatto sull'ambiente. L'hotel è facilmente raggiungibile con i mezzi pubblici. Infine, ci sono avvisi sparsi per l'hotel che promuovono l'innovazione eco sostenibile.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

the use of plastic bottles, the light is regulated thanks to energy-saving bulbs.. The cleaning staff use ecological products that have a limited impact on the environment. The hotel is easily accessible by public transport. In addition, there are reminders in the hotel that promote eco innovative sustainability.

It is a good time to highlight the attractions of the area in which you are going to provide your services and the possibilities you find in it. You can include images if you consider them illustrative at this point.

[The Igea Marina beach-Bellaria](#), for example, is a major attraction of the Italian coasts. It is the result of good business activity aimed at sustainability and increasing the quality of its clients' leisure activities and the profitability of the company itself. The beach represents a real model for the other Italian coasts that want to be more eco-innovative, it combines the need for eco-sustainability with technology: clean energy is stored through photovoltaic umbrellas, there is a cloud computing system that allows wifi connection and timely access to information on air and

È la sezione giusta per evidenziare le attrazioni dell'area dove andrai a fornire i tuoi servizi e le possibilità che ci vedi. Puoi includere delle foto, se pensi che possano essere utili.

[La spiaggia di Igea Marina - Bellaria](#), per esempio, è una delle attrazioni maggiori delle coste italiane. È il risultato di una buona attività economica finalizzata alla sostenibilità, all'aumento della qualità dei servizi offerti ai propri clienti e alla redditività dell'azienda stessa. La spiaggia rappresenta un modello reale per le altre località costiere italiane che vogliono diventare più eco-innovative e combina l'eco sostenibilità con la tecnologia: energia pulita viene prodotta dai pannelli fotovoltaici, un sistema cloud permette la connessione wifi e accesso temporaneo ad informazioni sulla qualità dell'acqua e dell'aria. Oltre a ciò, ci sono stazioni ricaricabili per smartphone, tablet e bici elettriche.

#### - LE TUE CARATTERISTICHE DISTINTIVE

Sono le caratteristiche che permettono alla tua attività ed ai servizi che offri di essere differente dai competitor.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

sea quality. In addition, there are recharging stations for smartphones, tablets and electric bicycles.

### - YOUR DISTINGUISHING CHARACTERISTICS

They are the characteristics that allow your business and the services you will provide to be different from the competition.

### Today's market is full of new ideas that arise daily

A different business example is [Galician Seas Finisterre Shipwrecks](#), an international project aimed at highlighting the underwater heritage of north-western Spain and, specifically, the ships that have sunk throughout history in the waters of the Costa da Morte, between Fisterra and Porto do Son (A Coruña, Galicia). It brings the reality of this underwater heritage closer to the public, document and highlight this important historical legacy for the public domain and promote its conservation and

### Il mercato odierno è pieno di idee innovative che spuntano quotidianamente

Un esempio di attività particolare è la [Galician Seas Finisterre Shipwrecks](#), un progetto internazionale con lo scopo di evidenziare l'eredità sottomarina della Spagna nord-occidentale e, in particolare, delle imbarcazioni affondate negli anni nelle acque della Costa da Morte, tra Fisterra e Porto do Son (Coruña, Galizia). Riporta la realtà di questo patrimonio sottomarino più vicina al pubblico, documenta ed evidenzia questa importante eredità storica per il patrimonio pubblico e promuove la sua protezione e conservazione. Il progetto coinvolge anche due



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

protection. Thus, the project involves two diving centres prepared for tourism and for recreational diving guided by expert instructors.

Focus this section on the sustainability of your business, the ecological and environmental benefits you will achieve, how your services will be an excellent experience for customers and what is the unique and distinctive value of those services. Take example of [Ayii Anargyri Natural Healing SPA Resort](#), Ayii Anargyri is a resort with a heart and an environmental friendly concept. Great emphasise was given to the fact of saving energy! Both buildings (Spa & Hotel), use renewable energy for all of the mechanical systems. Furthermore, the buildings are well insulated, taking advantage of the loss of the energy.

This is why you must highlight those features that will make your business different and draw the attention of the customers above the

centri di immersione che svolgono attività per il turismo ed immersioni guidate da istruttori esperti.

Centra questa sezione sulla sostenibilità della tua azienda, i benefici economici ed ecologici che raggiungerai, come i tuoi servizi costituiranno un'esperienza eccellente per i tuoi clienti e quale sarà il valore unico e distintivo dei tuoi servizi. Per esempio, [Ayii Anargyri Natural Healing SPA Resort](#), Ayii Anargyri è un villaggio turistico con il cuore ed una concezione ecologica. Una grande enfasi è data al risparmio di energia. Entrambi gli edifici (Spa & hotel) usano energia rinnovabile per tutti i sistemi meccanici. Inoltre, gli edifici sono ben isolati, in modo da evitare sprechi dovuti alla dispersione di energia.

Ecco perché devi evidenziare le caratteristiche che renderanno la tua impresa diversa e cattureranno l'attenzione dei consumatori rispetto



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>rest, allowing you not to go unnoticed in the market.</p>	<p>agli altri, permettendoti di essere notato sul mercato.</p>
<p><b>- BUSINESS VISION AND MISSION.</b></p> <p>Where does your business go in the long run? You must briefly answer this question and also state the purpose and raison d'être of your idea.</p> <p>Talk about your business philosophy, how the idea was born and where you want to develop it. Communicate those goals you set as a company, such as raising awareness of caring for the environment, promoting activities of conservation and cleanliness of the area, having a good relationship with local commerce, promoting recycling, controlling emissions, create facilities without toxic materials or try to generate as little waste as possible.</p>	<p><b>- VISION E MISSION AZIENDALE.</b></p> <p>Quali sono gli obiettivi a lungo termine della tua azienda? Devi rispondere brevemente a questa domanda, oltre a dichiarare il fine e la ragione d'essere della tua idea.</p> <p>Parla della tua filosofia aziendale, come è nata l'idea e come la vuoi sviluppare. Comunica gli obiettivi fissati come impresa, per esempio l'aumento dell'attenzione nei confronti dell'ambiente, la promozione di attività di conservazione e pulizia, i buoni rapporti con il commercio locale, la promozione del riciclo, il controllo delle emissioni, la creazione di strutture senza l'impiego di materiali tossici oppure il tentativo di produrre la quantità minima di rifiuti possibile.</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

It is a good time to show your illusion that has motivated the start-up of your business.

For example, all **FAST&BIO SL** products strictly comply with their principles from the very beginning. Is an example of a hospitality industry which promotes a healthy and ecological lifestyle through the sale of ecological food, the sustainability in food consumption and production, environmental care using natural resources and respecting animals, since they reject any type of animal exploitation in the food industry, which motivated them to form their company.

#### - BUSINESS OBJECTIVES AND BUSINESS STRATEGIES

Every business must have its own objectives, since, among other things, they allow us to set a course and serve as a source of motivation. Describe the main objectives you want to achieve, both general and specific.

Specific Example: Increase sales by 20% in the second

È il momento giusto per mostrare l'intuizione che ha motivato la creazione della tua azienda.

Per esempio, tutti i prodotti **FAST&BIO SL** aderiscono ai loro principi sin dall'inizio. È un esempio di industria dell'accoglienza che promuove uno stile di vita sano ed ecologico tramite la vendita di cibo ecologico, la sostenibilità nel consumo e nella produzione, l'attenzione all'ambiente nell'uso di risorse naturali e nella protezione degli animali, in quanto rifiutano ogni tipo di sfruttamento degli animali nell'industria alimentare, cosa che ha motivato la creazione dell'azienda.

#### - OBIETTIVI E STRATEGIE AZIENDALI

Ogni azienda deve avere i suoi obiettivi, in quanto, tra le altre cose, permette di fissare un percorso e serve come fonte motivazionale. Descrivi gli obiettivi principali, sia generici che specifici, che vuoi raggiungere.

Esempio specifico: Aumentare le vendite del 20% nel secondo



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

semester.

General Example: Promote the collection of plastic waste, as in  
[The Santa Marina Salina Beach-Messina, Sicily](#).

This is an exemplary beach that stands out for promoting the environmental care of their coasts. Its main sustainable activity is the selective collection of waste to minimize the risk of tourists and visitors leaving paper and plastic that can contaminate the dunes and the sea, eliminating the risk that this waste can travel through our seas. To ensure that everyone collects waste separately, there is a pulling cart service that collects the wastes from umbrellas to umbrellas.

You can also include in this section what are the strategies you have designed to achieve these objectives that you have set as a company.

Example: Specialization, variety of services, etc.

semestre.

Esempio generico: Promuovere la raccolta di rifiuti plastici come nella [spiaggia di Santa Maria di Salina a Messina, Sicilia](#).

È un esempio di spiaggia che si distingue per la promozione di attenzione ambientale delle sue coste. La sua attività più sostenibile è la raccolta differenziata dei rifiuti per minimizzare il rischio che turisti e visitatori abbandonino i loro rifiuti sulle dune e nel mare, evitando così che questi rifiuti si disperdano nel mare. Per evitare che i rifiuti vengano dispersi, c'è un servizio di raccolta mobile che passa da ombrellone ad ombrellone.

In questa sezione puoi includere quali sono le strategie individuate per raggiungere gli obiettivi che hai fissato a livello aziendale.

Esempio: Specializzazione, varietà dei servizi ecc.

Includendo tutti questi punti nella descrizione della tua attività sarai in grado di comunicare al lettore un'idea generale di chi sei,





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

By including all these points in your business description you will be able to communicate to the reader a general idea of who you are, what your values are and how you will carry out the activity that you intend to offer to the market.

Remember that less is more, in a sense of clarity and conciseness in the way you write your summary.

quali sono i tuoi valori e come svilupperai l'attività che intendi offrire al mercato.

Ricorda che "meno è meglio", ovvero sii chiaro e conciso mentre scrivi la tua sintesi.

## DESCRIPTION OF THE MARKET

This is a key point for your Business Plan. It can help you reduce risks, because if you know and understand your potential customers and market conditions, you have more opportunities to develop a successful service.

On the one hand, you will analyze the tourism market in which your company is going to be introduced, its size, the barriers that you can find in it, what are the success factors that characterize

## DESCRIZIONE DEL MERCATO

È un punto chiave per il tuo business plan. Può aiutarti a ridurre i rischi, perché se conosci e capisci i tuoi clienti potenziali e le condizioni di mercato, hai più opportunità di sviluppare un servizio di successo.

Da un lato, analizzerai il mercato turistico in cui la tua impresa sta per inserirsi, la sua dimensione, le barriere che potrai trovarvi, quali sono i fattori di successo che lo caratterizzano, la sua evoluzione e la crescita, le tendenze e le tariffe.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



it, its evolution and growth, rates and current trends.

To write this part you may need to perform a market research beforehand that allows you to collect and analyze all this information. Don't feel overwhelmed, you can start by going to places your target consumer frequents and observing their behavior.

### - MARKET AND CUSTOMER ANALYSIS

To begin with, you'll have to show your readers that you know the market you want to enter. To do this, you will need to analyse the conditions of the market, starting with a description, analysing the size of the market (sales volume, profitability, potential profit), how demand evolves, the rate at which it grows, the degree of consolidation of the sector and what market share you will have.

As for the clients, you will need to investigate and analyze what your target audience or target market is. These are the consumers to whom your business will offer its services. You

Per la scrittura di questa sezione, avrai bisogno di realizzare delle ricerche di mercato che ti permetteranno di raccogliere ed analizzare tutte queste informazioni. Non sentirti sopraffatto, puoi cominciare semplicemente dall'andare nei luoghi frequentati dai tuoi consumatori ed osservare le loro abitudini.

### - ANALISI DEL MERCATO E DEL CONSUMATORE

Per iniziare, dovrai mostrare ai tuoi lettori che conosci il mercato in cui vuoi entrare. Per farlo, dovrai analizzare le condizioni del mercato, a cominciare dalla descrizione, l'analisi della dimensione del mercato (volume di vendite, redditività, profitto potenziale), evoluzione della domanda, tasso di crescita, grado di consolidamento del settore e che parte di mercato avrai.

Come per i clienti, avrai bisogno di identificare ed analizzare quali sono il tuo pubblico ed il mercato di riferimento. Sono i consumatori ai quali la tua azienda offrirà i servizi. Devi definire bene il tuo mercato di riferimento e non essere generico, specializzandoti in specifici tipi di consumatore per raggiungere un'efficienza maggiore. Non cadere nella trappola di descrivere la tua attività come se fosse "per tutti". Hai bisogno di un



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

must define your target market well and not be generalist, specializing in a particular type of consumer to achieve greater efficiency. Don't fall into the trap of describing your business as 'for everyone'. You need to target a specific sector of the market to succeed!

The classic method you can use to identify your target market is the one that uses **TAM, SAM and SOM**.

These concepts mean:

- **TAM:** Total Available Market (all the people you'd like your services to reach)
- **SAM:** Segmented Available Market (the portion of TAM you will target)
- **SOM:** Share Of The Market (the subset of your SAM that you will realistically reach particularly in the first few years of your business)

segmento di riferimento specifico per avere successo!

Il metodo classico che puoi utilizzare per farlo, è quello basato su **TAM, SAM e SOM**.

Questi concetti significano:

-**TAM**. Total Available Market (mercato totale disponibile – tutte le persone che vorresti raggiungere)

-**SAM**: Segmented Available Market (Segmento disponibile di mercato – la porzione del totale da raggiungere)

- **SOM**: Share Of the Market (Quota di mercato – la porzione del segmento che riuscirai a raggiungere realisticamente, specialmente nei primi anni di attività).

Una volta definito il tuo pubblico di riferimento, dovresti indicare quali sono le principali caratteristiche dei consumatori che ne fanno parte, i loro gusti, le loro preferenze riguardo il servizio, quanto spesso lo cercano, quali abitudini d'acquisto ecc. Nel tuo caso, queste sono le persone che ricercano un altro tipo di turismo e che vogliono approfittare delle loro vacanze per



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

Once defined your target audience, you should point out what are the main characteristics of the consumer that conforms it; their tastes, their preferences regarding the service, how often they come to it, what are their consumption habits, customs, etc. In your case, these are people who want another type of tourism and who want to take advantage of their holidays by actively participating in the care of the environment.

One way to do this is to use an 'user persona', which is a fictitious representation of your market through a character with name, gender, tastes, income level...

This tool can be very useful to identify your marketing techniques and attract ideal customers, knowing how to answer the question of why your services are perfect for them.

### SECTOR AND COMPETITION

Having defined the target market, it is just as important to be clear about who your main competitors are and to know them

partecipare attivamente alla salvaguardia dell'ambiente.

Un modo di farlo è utilizzare una 'user persona', ovvero una rappresentazione fittizia del mercato tramite un personaggio con nome, genere, gusti, reddito, potenzialmente rappresentativo del mercato stesso. È uno strumento molto utile per identificare le tue tecniche di marketing e attrarre il consumatore ideale, sapendo come rispondere alle domande o perché i tuoi servizi sono perfetti per loro.

### SETTORE E CONCORRENZA

Dopo aver definito il mercato, è importante sapere chiaramente chi sono i tuoi concorrenti principali e conoscerli bene. Questo ti permetterà di formulare una buona strategia grazie alla quale potrai competere ed evidenziare i vantaggi che offri rispetto ai loro.

Cogli questa opportunità per dimostrare al lettore i punti di forza con i quali compenserai le debolezze e come differisci da loro.

**Concorrenti diretti:** Localizza e descrivi quali aziende offrono già un servizio simile al tuo e quali sono i clienti potenziali che



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



well, as this will allow us to formulate a good strategy that will allow us to compete successfully and highlight our advantages over them.

Take this opportunity to show your readers the strengths with which you can fill the weaknesses of the competition and how you differ from them.

- **Direct competitors:** Locate and describe which companies are offering a similar service to yours and to which your potential customers could turn instead of you. Study its parameters; sales volume, prices, positioning, market share, etc.

- **Indirect competitors:** You are going to offer an innovative service in the market and your direct competitors may not be very numerous, but surely there are other similar business models that may be trying to reach your target audience, for example, within tourism in general. It's important that you keep an eye on the sector.

potrebbero esserne attratti. Studiane i parametri, il volume di vendite, il posizionamento, la quota di mercato ecc.

**Concorrenti indiretti:** Stai per offrire un servizio innovativo nel mercato ed i tuoi concorrenti diretti potrebbero non essere molto numerosi, ma sicuramente ci saranno altre aziende simili che potrebbero comunque tentare di raggiungere il tuo pubblico di riferimento, per esempio, nel turismo in generale. È importante stare attenti al settore.

**Punti di forza e debolezza dei tuoi concorrenti:** Quali sono i punti di forza dei tuoi concorrenti? Quali le loro strategie di vendita? E, soprattutto, sfrutta questa sezione per mostrare i tuoi vantaggi competitivi e per mostrare come pensi di sfruttare i punti di debolezza dei tuoi concorrenti.

**Barriere all'entrata:** Esamina i costi di ingresso nel mercato. È facile creare il tuo percorso? Come reagiranno i tuoi concorrenti al lancio di un nuovo progetto? Quali sono le possibilità per un nuovo concorrente di entrarci?

Non aver paura di esporre i tuoi possibili punti di debolezza. Ricorda che la sincerità verrà presa in considerazione dai tuoi



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

· **Strengths and weaknesses of your competitors:** What are your competitors' strengths? What are their sales strategies? And above all, take advantage of this section to put on the table your competitive advantages and how you can take advantage of the weaknesses of your competition to fill them in the market.

· **Entry barriers:** Examine the cost of entering the market you want to access. Is it easy to make your way into the market? How will your competitors react to the launch of a new business? What are the chances of new potential competitors entering?

Do not be afraid to expose your possible weaknesses in this section. Remember that sincerity will be valued by your readers.

A good analysis of your competition should contain:

lettori.

Una buona analisi della concorrenza dovrebbe contenere:



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

## - SETTING

You must include those economic, social, political, geographical, technological or environmental factors that can directly or indirectly influence the development of your business.

In this section you should mention whether there are government regulations that affect the development of your business, environmental policies, promotion of tourism by the country in which you are going to provide your services, etc.

The setting evolution is fundamental in the progress of your business, so to carry out an analysis of the tourism sector in the area and of tourism trends, both foreign and national will help you to finish framing the market description.

## MARKETING PLAN

## -CONTESTO

Devi includere quei fattori economici, sociali, politici, geografici, tecnologici e ambientali che possono influenzare direttamente o indirettamente lo sviluppo della tua attività.

In questa sezione dovresti parlare di eventuali leggi che riguardano lo sviluppo della tua attività, le politiche ambientali, la promozione del turismo nel paese in cui fornirai i tuoi servizi ecc.

L'evoluzione del contesto è fondamentale per il progresso della tua attività, abbastanza da dover realizzare un'analisi del settore turistico nell'area e delle tendenze turistiche, sia interne che estere, che ti aiuteranno a completare la descrizione del mercato.

## PIANO DI MARKETING



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

Once you have studied the market in depth, it is time to demonstrate how you will access the potential tourism market you have located and how you will achieve the goals you have set with your Eco blue tourism business.

For this purpose you will expose your Marketing Plan.

The Marketing Plan should collect an analysis of the situation of your company at the present time, the objectives you want to achieve and the path you will choose to achieve them. When drawing up your Marketing Plan, there are a number of aspects that you must include following a logical order in which to work so that the final result is coherent and operational.

Next we are going to explain what the basic sections to describe are.

### - ANALYSIS OF THE CURRENT SITUATION OF YOUR BUSINESS

Una volta studiato il mercato in profondità, è ora di dimostrare come avrai accesso al mercato turistico potenziale che hai individuato e come raggiungerai gli obiettivi prefissati con la tua azienda di ecoturismo blu.

A questo scopo esporrai il tuo piano di marketing.

Il piano di marketing dovrebbe raccogliere l'analisi della situazione della tua impresa al momento attuale, gli obiettivi che vuoi raggiungere ed il percorso che sceglierai per raggiungerli. Nella stesura del tuo piano di marketing, c'è un numero di aspetti da includere seguendo un ordine logico affinché il risultato finale sia coerente e operativo.





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

This is the mandatory first step of every marketing plan. You must analyse the general situation of your company and the resources you have. To systematize this analysis and make sure we don't miss anything along the way, you can go to the SWOT analysis: strengths, weaknesses, opportunities and threats.

In the section on weaknesses, you can introduce those internal aspects of your company that either manifest some deficiencies, or in which you are at a disadvantage in front of the competition or simply want to improve.

Some examples of weaknesses may be due to a lack of funding, limitations or aspects of your company with which you are less satisfied.

Threats are those external factors that reduce your company's market rate or put it at risk. By identifying them in time you can neutralize them, so it is of great importance.

To find them you can ask yourself about changes in the market

Di seguito spiegheremo quali sono le sezioni base da descrivere.

### - ANALISI DELLA SITUAZIONE CORRENTE DELLA TUA AZIENDA

Questo è il primo passo obbligatorio di ogni piano di marketing. Devi analizzare la situazione generale della tua azienda e le risorse in tuo possesso. Per sistemizzare la tua analisi ed essere sicuro di non perdere niente lungo il processo, puoi fare riferimento al modello di analisi SWOT: Strengths (Forze), Weaknesses (Debolezze), Opportunities (Opportunità) e Threats (Minacce). Nella sezione dei punti di debolezza, puoi introdurre gli aspetti interni della tua azienda, sia che manifestino delle mancanze, sia che siano uno svantaggio di fronte alla concorrenza.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



sector, new market trends or the entry of new competitors.

Now, moving on to the positive aspects of your business, strengths are those features of your company that make it stand out from your competition and of which you are most proud. Describe your strengths, competitive advantages and the resources you have that lead to success.

Finally, opportunities are the external factors you can use to your advantage.

As with threats, you can find them wondering about new trends and changes in the market. An example would be changes in government policies, economic conditions in the country where you work, etc.

### - POSITIONING

Positioning refers to how you want to present your company to your future clients. It's about explaining where you want to place

Alcuni esempi di debolezza potrebbero essere dovuti ad una mancanza di fondi, limiti o aspetti della tua azienda con i quali sei meno soddisfatto.

Le minacce sono quei fattori esterni che riducono la quota di mercato della tua azienda o la mettono a rischio. Identificarli in tempo può neutralizzarli, per questo è molto importante.

Per trovarli puoi analizzare i cambiamenti nel settore di mercato, nuove tendenze di mercato o l'ingresso di nuovi concorrenti

Ora, parlando di aspetti positivi della tua attività, ci sono i punti di forza, ovvero le caratteristiche della tua azienda che ti rendono più orgoglioso e che ti fanno risaltare rispetto alla concorrenza. Descrivi i tuoi punti di forza, i vantaggi competitivi e le risorse che ti possono condurre al successo.

Infine, le opportunità sono i fattori esterni che puoi sfruttare a tuo vantaggio.

Come per le minacce, puoi individuare le opportunità analizzando le tendenze ed i cambiamenti del mercato. Un esempio potrebbero essere il cambio di politiche amministrative,



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

your company in the Marketplace and what value proposition you're going to offer.

In this section the competition plays an important role, as you will have to explain the differences in positioning between your company and those of your competitors that will make the potential customers choose your business model before the others.

You can study what budget and business volume competition handles, the prices of their services, their sales processes and what their marketing and promotion strategies are.

From here it will be easier to explain what are the characteristics of the service you will offer to attract consumers and how you will present yourself in the market.

### - GOALS

It is the moment when you will pose exactly where you want to

condizioni economiche nel paese dove lavori ecc.

### - POSIZIONAMENTO

Il posizionamento è la modalità di presentazione della tua azienda ai futuri clienti. Si tratta di spiegare dove vuoi posizionare la tua azienda sul mercato e che proposta di valore offrirai.

In questa sezione, la concorrenza gioca un ruolo importante, in quanto dovrai spiegare le differenze nel posizionamento tra la tua azienda e quelle dei concorrenti, che costringeranno i tuoi clienti potenziali ad una scelta. Puoi studiare che volume d'affari gestisce la concorrenza, il prezzo dei loro servizi, i loro processi di vendita e quali sono le loro strategie di marketing e promozione.

Da qui sarà più facile spiegare quali sono le caratteristiche del servizio che offrirai per attrarre consumatori e come ti presenterai sul mercato.

### - OBIETTIVI



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



go and where you can go. To do this you will set your marketing goals.

It is one of the most important aspects of the whole marketing plan, but it is often neglected by companies setting unrealistic targets. To avoid this, you can base your goals on the acronym **SMART**.

**S** for Specific: Be sure to set specific goals. Do not describe generic objectives. Try to make them quantifiable and easily identifiable when dealing with them.

**M** for Measurable: In line with the specificity of your objectives, try to make them measurable and clarify how you will do it. Describe your goals with quantitative and qualitative measurements.

**A** for Achievable: Before setting your goals, take into account the effort required, the time and other costs needed to achieve them. Remember to always start from your current situation to keep

È il momento nel quale dirai esattamente dove vuoi e dove puoi arrivare. Per farlo dovrai fissare degli obiettivi di marketing. È uno degli aspetti più importanti dell'intero piano di marketing, ma viene spesso ignorato dalle aziende, le quali così facendo si prefissano obiettivi non realistici. Per evitarlo, puoi basare i tuoi obiettivi sull'acronimo **SMART**

**S** di Specific (Specifico): Assicurati di fissare obiettivi specifici. Non descrivere obiettivi generici. Cerca di renderli quantificabili e facilmente identificabili.

**M** di Measurable (Misurabile): In linea con la specificità dei tuoi obiettivi, cerca di renderli misurabili e rendi chiaro come lo farai. Descrivi i tuoi obiettivi con misure quantitative e qualitative.

**A** di Achievable (Realizzabile): Prima di fissare i tuoi obiettivi, considera lo sforzo richiesto, il tempo e gli altri costi necessari per raggiungerli. Ricordati di cominciare sempre dalla tua situazione attuale per mantenere i tuoi obiettivi realistici.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

your goals realistic.

**R** for Relevant: The goals you propose must be relevant to your company. For example, if you are going to launch a web campaign, the important thing is not that you get a very large number of visits but that they are of quality and bring you benefits.

**T** for Time-bound: Propose a deadline for the achievement of your goals, since they need a temporal context to have a true meaning.

### - ACTION PLAN: MARKETING STRATEGIES

In this section you will define your marketing strategies, establishing what are the steps you will follow and the order in which you will carry them out. How are you going to achieve your goals?

You can classify the different strategies you are going to follow:

**R** di Relevant (Rilevante): Gli obiettivi fissati devono essere rilevanti per la tua azienda. Per esempio, se stai per lanciare una campagna web, la cosa importante non è raggiungere un gran numero di visite, ma che queste siano di qualità e ti portino dei benefici.

**T** di Time-bound (Scadenzato): Proponi una scadenza per il raggiungimento dei tuoi obiettivi, dato che hanno bisogno di avere un contesto temporale.

### - PIANO D'AZIONE: STRATEGIE DI MARKETING

In questa sezione definirai le tue strategie di marketing, stabilendo quali sono i passi da seguire e l'ordine con il quale li svilupperai. Come raggiungeranno i tuoi obiettivi? Puoi classificare le diverse strategie come segue:

**Strategia di prodotto:** Definisci come presentare i tuoi servizi, considerando le preferenze ed i bisogni dei tuoi consumatori. A



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



· **Product strategy:** Define how you will present your services considering the preferences and needs of your consumers. What feature of your service are you going to prioritize? What variety of services and activities are you going to offer? How long are you going to do that?

· **Price strategy:** Set the launch prices of the services and determine if you want to follow any strategy of discounts, offers or promotions. In order to set prices, you must take into account certain factors such as whether your costs are covered or whether they are kept in line with those offered by your competition, because putting a very high price on your service will make you lose customers and too low can make consumers underestimate your services.

· **Promotion and communication strategy:** How will you present your business? In this section you will detail how you will make your company and your services known both online and offline.

quali caratteristiche del servizio darai la priorità? Che varietà di servizi e attività andrai ad offrire? Per quanto tempo lo farai?

-**Strategia di prezzo:** Imposta i prezzi di lancio del servizio e determina se vuoi perseguire strategie di sconti, offerte o promozioni. Al fine di impostare i prezzi, devi prendere in considerazione alcuni fattori, come la copertura dei costi, o se i tuoi prezzi sono in linea con quelli della concorrenza. Impostare prezzi troppo alti ti farà perdere consumatori, mentre prezzi troppo bassi svaluteranno la tua offerta agli occhi dei consumatori.

-**Strategie di comunicazione e promozione:** Come presenterai la tua azienda? In questa sezione descriverai come farai conoscere la tua impresa sia online che offline.

-**Immagine**

La tua immagine aziendale deve essere coerente e rappresentativa con i servizi che offri. Deve convogliare i valori della tua azienda e portarli al pubblico. Puoi includere immagini



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

### -Image

Your corporate image must be coherent and representative with the services you offer. It has to convey the values of your company and get them to the public. You can include images of your ideas at this point.

### -Publicity

Specify the type of advertising you are going to choose to promote your business, which media you want your ads to appear in and which external companies you would like to count on to develop your advertising campaigns. How are you going to carry out your launch campaign? What loyalty plans do you have? Focus on both online and offline advertising.

### -Public relations

Here you can include your ideas about promotion policies in fairs and congresses, sponsorship programs, etc.

della tua idea in questa sezione.

### -Pubblicità

Specifica il tipo di pubblicità che sceglierai per promuovere la tua azienda, in che media vuoi che i tuoi annunci appaiano e su quali ditte esterne vuoi contare per sviluppare la tua campagna pubblicitaria. Come porterai avanti la tua campagna di lancio pubblicitario? Che piani di fidelizzazione hai? Concentrati sia sulla pubblicità online che su quella offline.

### -Pubbliche relazioni

Qui puoi includere le tue idee sulle politiche di promozione a fiere e congressi, programmi di sponsorizzazione ecc.

### -Social media

Stabilisci su quali canali social vuoi apparire e come vuoi essere presente. Per farlo, hai bisogno di osservare quali network attraggano di più il tuo pubblico di riferimento.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p><b>-Social media</b></p> <p>Establish in which social media channels you want to appear and how you want to have presence. To do this, you need to observe what networks your audience and your consumers are on and attract them through them.</p>	
<p>You can focus on the following points:</p>	<p>Ti puoi concentrare sui seguenti punti</p>
<p><b>TEAM AND MANAGEMENT</b></p> <p>This section is usually the second in which investors put their attention after reading the executive summary. For an investor it is very important to know if your team will be able to carry out the business you are presenting to it. In fact, there is a fairly popular phrase on the subject: "I invest in people, not in ideas", with which you can get used to the idea of the importance that is</p>	<p><b>TEAM E GESTIONE</b></p> <p>Questa è la seconda sezione nella quale i tuoi investitori pongono generalmente attenzione dopo aver letto il riassunto la sintesi dell'idea. Per un investitore è molto importante sapere se il tuo team sarà capace di sviluppare l'impresa che stai presentando. Infatti, un detto molto comune recita: "Investo nelle persone, non nelle idee", questo da l'idea dell'importanza che</p>





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

currently given to a powerful team.

Make sure you develop this section well. Your team needs to have a common vision and complementary skills to get the job done. You have to make sure that the team you are counting on is the ideal one to carry out your idea, to meet the needs of your business and take it to success and so you are going to show it at this point.

The key aspects to be detailed in this section are as follows:

#### - MANAGERS AND OWNERS

Here you will explain who the members of your management team are and what is their profile; education, professional experience, successes, etc. Emphasize the skills or experience of your management team that are necessary to carry out your project and how it fits your profile with the needs of the business.

You can also include here a reference to the mission and

viene data ad un team forte.

Assicurati di sviluppare questa sezione molto bene. Il tuo team ha bisogno di avere una vision comune e competenze complementari per svolgere il lavoro. Devi assicurarti che il team su cui fai affidamento sia quello ideale per sviluppare l'idea, per soddisfare i bisogni della tua azienda e per portarla al successo. In questa sezione devi essere sicuro di riuscire a mostrarlo.

Gli aspetti chiave per essere dettagliato in questa sezione sono:

#### - MANAGERS E PROPRIETARI

Qui spiegherai chi sono i membri del tuo team e quali sono i loro profili: istruzione, esperienza professionale, successi ecc. Enfatizza l'esperienza e le competenze del tuo team, necessarie per sviluppare il tuo progetto e come i profili corrispondano alle



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

objectives of the management team; to what its motivation is.

If your management team has any gaps to fill, don't hesitate to expose it. Identify them and suggest how you plan to fill them out. In the end, all businesses are evolving and new needs are emerging.

### - ORGANIZATIONAL CHART

Describe how your company is organized. What the main positions and responsibilities of each team member are. It explains the areas or departments that will form it and their hierarchical functioning, as well as the delegation system.

Show that your organisational design is flexible enough to cope with the different circumstances that may arise throughout the evolution of your project.

### - HUMAN RESOURCES

Describe the key employees your company currently has. At this

necessità del progetto.

Puoi anche includere qui un riferimento alla mission e agli obiettivi del team di gestione; A quale sia la sua motivazione.

Se il tuo team di gestione ha dei vuoti da colmare, non esitare ad esporli. Identificali e suggerisci come pensi di riempirli. Tutte le aziende si evolvono e nuovi bisogni emergono.

### - ORGANIGRAMMA

Descrivi come è organizzata la tua azienda. Quali sono le posizioni e responsabilità principali di ogni membro del team. Spiega le aree ed i dipartimenti che lo formeranno, le gerarchie ed il sistema delle deleghe.

Dimostra come il tuo schema organizzativo sia abbastanza flessibile da affrontare circostanze diverse che potrebbero sorgere durante l'evoluzione del progetto.

### - RISORSE UMANE

Descrivi i componenti chiave che la tua azienda possiede. In



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



point you can also explain what your staffing needs are. You can make a chart showing the necessary jobs, the number of vacancies and the profile required for each position.

If you want, you can add how you want the selection process to be carried out and what the working conditions are for each case; salaries, shifts, legal status, types of contract, etc.

### - HISTORY OF YOUR COMPANY

If your company existed before embarking on this New Project, you can describe a brief history of the company that makes understand better the context of your idea and your motivations.

In the event that your company is brand new, you can use this section to introduce a brief history of how and why you and your partners have decided to start this business.

questo punto puoi descrivere anche quali siano le esigenze di staff della tua azienda. Puoi creare un grafico in cui mostrare le figure necessarie, il numero di posti vacanti ed i profili richiesti per ogni posizione. Se vuoi, puoi aggiungere come desideri venga svolto il processo di selezione e le condizioni lavorative per ogni caso: stipendi, turni, stato legale, tipi di contratto ecc.

### - STORIA DELLA TUA AZIENDA

Se la tua azienda esisteva prima di realizzare questo progetto, puoi descriverla con una breve storia che faccia comprendere meglio il contesto della tua idea e le tue motivazioni.

Nel caso la tua azienda sia totalmente nuova, puoi impiegare questa sezione per introdurre una breve storia di come e perché tu ed i tuoi partner avete deciso di cominciare.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

## STAGE OF DEVELOPMENT

In this section of your business plan you can enter the data related to the development phase of your project. Describe what activities have already been carried out to implement your idea and what is still to be done.

You can include an implementation plan detailing the activities needed to start up the business and helping you to establish the real funding needs.

We recommend including the following sections:

### - IMPLEMENTATION SCHEDULE

A schedule that includes the main activities you will carry out to start your business and who will be responsible for them.

### - MAIN MILESTONES

## PIANO OPERATIVO

In questa sezione del tuo business plan puoi inserire dati collegati alle fasi di sviluppo del tuo progetto. Descrivi che attività sono state già svolte per realizzare la tua idea e cosa invece deve ancora essere fatto.

Puoi includere un piano di implementazione dettagliato con le attività necessarie ad iniziare ed i fondi necessari.

Ci raccomandiamo di includere le seguenti sezioni:

### - CALENDARIO DI IMPLEMENTAZIONE

Una tabella che include le attività principali da sviluppare e chi ne sarà il referente.

### - TRAGUARDI INTERMEDI

L'elenco dei principali traguardi intermedi da raggiungere in un dato periodo di tempo (per esempio, il primo anno), quando devono essere



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional Erasmus+ Educación y Formación

It lists the main milestones to be achieved in a given period of time (for example, during the first year), when it is time to reach them, and what interconnections with the other activities involved.

### - MAIN INTERCONNECTIONS BETWEEN THE DIFFERENT WORKING GROUPS:

Explain how your marketing, operations and teams will work in a coordinated manner to advance the proposed objectives.

raggiunti e quali connessioni hanno con le altre attività.

### - CONNESSIONI PRINCIPALI TRA I TEAM DI LAVORO

Spiega come i vari team di lavoro (marketing, operativi, gestionali) lavoreranno in modo coordinato per raggiungere gli obiettivi proposti.

### FINANCIAL PLAN

We've reached the last section of your business plan. This last chapter tends to overwhelm entrepreneurs who do not have specialized training in economics or finance, but you will see that

### PIANO FINANZIARIO

Siamo all'ultima sezione del tuo business plan. Quest'ultimo capitolo tende a sopraffare gli imprenditori che non hanno una formazione specifica in economia o finanza., ma scoprirai di



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

you already have the necessary data and simply need to sort them out.

You can really see that many of the numbers you need to make up this section are already deducted from the rest of the plan; how much money is needed, how much services you plan to offer and at what prices, fixed and variable costs of the company... It is simply a question at this stage of translating these data in numerical and linked form in order to determine the economic viability of the project.

If your business plan is well built, you will find it much easier to implement the financial plan than you think.

Your financial plan should primarily answer the following questions: Is my business viable? How much funding do I need? What kind of funding? Who can provide me with that funding? The ultimate purpose of the financial plan is to show the resources needed to carry out the business plan.

essere già in possesso dei dati necessari ed hai solo bisogno di ordinarli.

Vedrai che molti dei numeri dei quali hai bisogno per creare questa sezione sono deducibili dalle altre sezioni del business plan. Quanto denaro serve, quanti servizi offrirai e a quali prezzi, costi fissi e variabili dell'azienda ecc. A questo punto, è solo una questione di tradurre questi dati in forma numerica, così da determinare la fattibilità economica del progetto.

Se il tuo business plan è costruito bene, troverai molto facile creare il piano finanziario che hai in mente.

Il tuo piano finanziario dovrebbe prima di tutto rispondere a queste domande: La mia attività è fattibile? Di quanti finanziamenti ho bisogno? Di che tipo? Chi me li può procurare? Lo scopo finale del piano finanziario è quello di mostrare le risorse necessarie allo sviluppo del business plan.

Un piano finanziario include proiezioni mensili per i primi 12 mesi e proiezioni annuali per i restanti tre, quattro o cinque anni. Normalmente, una proiezione a tre anni è sufficiente, ma alcuni



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



A financial plan usually includes monthly projections for the first 12 months and then annual projections for the remaining three to five years. Normally a three-year projection is usually sufficient, but some investors may need a five-year projection.

### - INCOME STATEMENT

In this section you will explain the profits or losses that your company will generate. To do this you will detail the following sections:

#### Expenses

We will start by calculating expenses because it is the part of the income statement that is easier to estimate. Here you will assess the resources you need to develop and provide your services, which is often easier to calculate than the sales estimate you will achieve.

Your business will face a variety of costs. Try to be thorough in

investitori la potrebbero volere a cinque anni.

### -CONTO ECONOMICO

In questa sezione spiegherai i profitti o le perdite che la tua azienda potrà generare. Dovrai dettagliare quindi le seguenti sezioni:

#### Spese

Cominceremo calcolando le spese, in quanto è la parte del conto economico più semplice da stimare. Qui valuterai le risorse necessarie a sviluppare e fornire i tuoi servizi, che spesso sono più facili da stimare rispetto alle vendite che raggiungerai.

La tua attività affronterà una serie di costi. Cerca di essere accurato mentre li descrivi.

Ecco alcuni esempi di spese che dovrai includere:

Strutture e spese associate: affitto, elettricità, acqua, gas ecc



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



exposing it.

Some examples of expenses you will have to include are the following:

- Premises and associated expenses: rent, electricity, water, gas, etc.
- Staff costs: salaries, taxes, etc.
- Expenses on associate professionals: consultants, lawyers, architects, etc. · Promotional and advertising expenses
- Telecommunications costs: telephony, internet, etc. · Miscellaneous: small supplies, etc.
- Depreciation of the investments
- Insurance

If you calculate the total expenses you need to start your

- Costi del personale: stipendi, tasse ecc

- Spese per professionisti associati: consulenti, legali, architetti ecc. Spese per la promozione e la pubblicità.

- Costi delle telecomunicazioni: telefoni, internet ecc.

- Ammortamento degli investimenti

- Assicurazione

Se calcoli le spese totali necessarie a far partire la tua attività, sarà molto più facile avere un'idea dei margini di cui hai bisogno per avere un profitto e cominciare più serenamente.





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

<p>business, it will be much easier to get an idea of the margin of results you need to make a profit from your business and start it safely.</p>	
<p>Here are some financial statements that you should include in your business plan:</p>	<p>Ecco alcuni documenti finanziari da includere nel tuo business plan</p>
<p><b>Income</b></p> <p>To calculate the income that your business can earn, you can refer to reference data of sectoral ratios of other tourism companies in a similar way, consult the annual accounts of your competitors or similar businesses to the one you are building. On the other hand, you could conduct consumer surveys (making a realistic estimate of the results) or do some small-scale business testing.</p>	<p><b>Entrate</b></p> <p>Per calcolare le entrate che la tua attività potrebbe generare, puoi far riferimento ai dati del settore o ad altre aziende che lavorano in modo simile. Consulta i report annuali dei tuoi concorrenti o delle aziende simili a quella che stai costruendo. D'altra parte, potresti condurre un sondaggio per i consumatori (per fare una stima realistica dei risultati) oppure fare un test su piccola scala.</p>



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

## Margin

In service companies, the service offered may have an associated unit cost, such as the purchase of a service from another company. At this point you will refer to the variable elements that may arise, such as the payment of commissions. You will not include fixed costs in this section. It is important to consider margins because in the long run the variation they imply can be important for your accounts.

## Result

If we subtract the cost of our sales from the revenue we earn, the result is the margin previously mentioned. If we subtract the expenses from this margin, we will get an operational result. To this operational result we have to subtract the financial costs (for example, the interest on the loans, if any) and the tax costs, so you will get your net result.

## Margini

Nelle aziende di servizi, il servizio offerto potrebbe avere un costo unitario associato, come l'acquisto di un servizio da un'azienda simile. A questo punto dovrai far riferimento agli elementi variabili che potrebbero esserci, per esempio il pagamento di una commissione. Non includerai i costi fissi in questa sezione. È importante considerare i margini perché sul lungo termine le variazioni che implicano possono essere fondamentali.

## Risultati

Sottraendo i costi delle nostre vendite dai ricavi che generano, il risultato è il margine di cui abbiamo appena parlato. Se sottraiamo le spese da questi margini, otterremo un risultato operativo. A questo risultato dobbiamo sottrarre i costi finanziari (per esempio gli interessi sui prestiti) ed i costi delle imposte. Così si ottiene il risultato netto.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

### Seasonality

In an ecotourism business, taking seasonality into account is vital. Surely your sales will be concentrated in certain months and you have to know this data and apply it to adjust the structure of your company to this reality. Therefore, we advise that these forecasts be made month by month, to have a complete overview of the changes in the treasury of your business.

### - INVESTMENT PLAN

In this section you will indicate in detail the monetary resources that your company requires to generate the service it offers.

To carry out your initial investment plan, you will have to prepare an inventory of all the economic resources you will need in the short and medium term to start your project.

### Stagionalità

In un'azienda eco turistica è vitale prendere in considerazione la stagionalità. Sicuramente le vendite saranno concentrate in certi mesi. Devi conoscere questi dati e poterli applicare per sistemare la struttura della tua azienda a questa realtà. Sugeriamo quindi di produrre queste previsioni mese per mese, così da avere una lettura generale sui cambiamenti di liquidità.

### - PIANO D'INVESTIMENTI

In questa sezione indicherai in dettaglio le risorse monetarie richieste dalla tua azienda per generare i servizi che vuoi offrire.

Per sviluppare il tuo piano di investimenti iniziale, dovrai preparare un inventario con tutte le risorse economiche di cui avrai bisogno nel breve e nel medio termine.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

For this you will include two types of items:

- The investments themselves: utilities, incorporation costs, purchase of premises, computer applications, etc.
- And all current expenses that you will have to face during the first months of activity: rents, supplies, suppliers,... This will help you to mitigate liquidity shortfalls in case cash inflows (collections) are not sufficient to cover current expenses.

Each item of investment or expense must have its economic valuation or budget and must indicate the time when they will be necessary for the development of the activity.

With this data you will know what expenses you will have to spend to start your business. When preparing your investment plan it is the right time to reflect on the need for each of the investments and expenses of your project, what will be the most favorable options to acquire them and think about when it will be

Per questo, includerai due tipi di voci:

-Gli stessi investimenti: bollette, costi di partenza, acquisto di beni, software ecc

Tutte le spese correnti da affrontare durante i primi mesi di attività. Affitti, forniture e fornitori ecc. Questo aiuterà a mitigare carenze di liquidità nel caso in cui ci siano bassi afflussi di cassa per coprire le spese correnti.

Ogni voce di investimento o di spesa deve avere il suo equivalente economico, o budget, e deve indicare il momento in cui sarà necessario per lo sviluppo dell'attività.

Con questi dati conoscerai le spese da affrontare per iniziare la tua attività. La preparazione del tuo piano di investimenti è il momento giusto per riflettere sulla necessità di ogni investimento e spesa del tuo progetto, quale sarà l'opzione più favorevole da scegliere e pensare il momento in cui dovranno essere



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

time to incorporate them into your business.

### - BALANCE SHEET

The balance sheet shows your company's assets, liabilities, and owners' equity at a specific time in time. That is, it shows what your company owns (assets), what it owes (liabilities) and how much the owners and shareholders have invested (capital).

As its name indicates, the balance sheet must show the following balance:

**Assets = Liabilities + Equity**

Next we will show you a small summary of the items you can include in your balance sheet.

### - ASSETS

More liquid assets (more easily converted to cash) are usually placed at the top of the list, while less liquid assets are listed at

incorporate nell'attività.

### - STATO PATRIMONIALE

Lo stato patrimoniale mostra i beni della tua azienda, le obbligazioni e il capitale proprio in uno specifico momento temporale. Ovvero, mostra cosa possiede la tua azienda (attività), cosa deve pagare (passività) e quanto i proprietari ed i soci abbiano investito (capitale).

Lo stato patrimoniale deve mostrare il seguente bilancio:

**Attività = Passività + Capitale**

Di seguito una breve sintesi degli elementi da includere nel tuo stato patrimoniale.

### - ATTIVITA'

- Attività più liquide (più facilmente convertibili in moneta) vengono poste in cima, mentre le meno liquide vengono poste



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



the bottom.

- Cash: Represents the money that your company has first hand, can be the balance of the bank account or company checks.
- Accounts receivable: It is the money that people owe to your company but have not yet received.
- Cash: Represents the money that your company has first hand, can be the balance of the bank account or company checks.
- Accounts receivable: It is the money that people owe to your company but have not yet received.
- Inventory: Refers to the value of your company's assets that you have not yet sold.
- Current assets: This is usually the sum of the above 3 points, taking into account that they can be converted into cash within one year or less.

alla fine.

- Disponibilità liquide: rappresenta il denaro disponibile nella tua azienda, può essere il saldo del conto corrente bancario dell'azienda.
- Crediti: Il denaro dovuto da terzi, che devi ancora ricevere.
- Scorte. Si riferisce ai beni della tua azienda non ancora venduti.
- Attivo circolante: Questa è solitamente la somma dei tre punti precedenti. Considerato che possono essere tradotti in denaro liquido nel giro di un anno o meno.
- Passività a lungo termine, o fisse: Quelle passività che hanno un valore di lungo periodo o che non possono essere convertite velocemente in denaro.
- Svalutazione accumulata: la riduzione del valore dei beni che aumenta progressivamente nel tempo. Viene di solito calcolata



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



· Long-term assets: Or Fixed assets. They are those assets that have long-term value and that cannot be converted into cash quickly.

· Accumulated depreciation: Is the reduction in the value of assets that occurs over time. They are usually subtracted from total long-term assets.

### - LIABILITIES

The liability is sorted as the assets; in this case because of the speed with which your company will need to pay them.

· Accounts payable: It is the money that your business owes. The regular accounts that the company is expected to pay.

· Short-term debt: The debt that you will have to pay within a year, usually any short-term loan, but excluding interest expenses, which are not included in the balance sheet but in the income statement.

sui beni a lungo termine.

### - PASSIVITA'

Le passività sono elencate come i beni: Dalle più liquide a quelle meno, questo a seconda della velocità con la quale devono essere pagate.

-Debiti correnti: Il denaro che la tua azienda deve a terzi. Quello che è previsto che la tua azienda paghi.

-Debiti di breve termine: Debiti da pagare nel giro di un anno, di solito qualsiasi prestito a breve termine, senza i costi di interessi, che non sono incluse nello stato patrimoniale ma nel conto economico.

-Totale delle passività correnti: la somma dei due punti precedenti.

- Debiti a lungo termine: Include i debiti pagabili in più di un anno.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

· Total current liabilities: The sum of the two above to be paid within one year.

· Long-term debt: This includes debts that take more than a year to repay. Of course, it will decrease over time.

· Total liabilities: The sum of all these items.

### - EQUITY

· Paid-in capital: This is the money that the owners have invested in the company.

· Retained earnings: Are the profits (or if any, losses) that are reinvested in the enterprise.

· Net earnings: This is an important number: the higher it is, the more profitable your company is. They are the "end result": sales less sales costs and expenses.

· Owner's total equity: Equity is calculated as the difference

ovviamente diminuiscono nel tempo.

-Totale delle passività: La somma di tutte queste voci.

### - CAPITALE

- Capitale versato: l'ammontare del capitale investito dai proprietari nell'azienda.

- Utili non distribuiti: I profitti (o se ce ne sono, perdite) che vengono reinvestiti nell'azienda.

Utili netti: Cifra importante. Più è alta, più redditizia è la tua azienda. Sono il "risultato finale": le vendite meno costi e spese.

- Capitale totale: Viene calcolato dalla differenza tra attività e passività.

Passività totali e capitale, l'equazione finale:  $\text{Attività} = \text{Passività} + \text{capitale}$ .





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



between assets and liabilities.

· Total liabilities and equity: This is the final equation: Assets = liabilities + equity.

### - CASH FLOW

The cash flow shows the amount of liquid assets of your company for a certain period of time. It is the cash flow that your business will have. You should not confuse cash with profit. The best way to understand it is with a simple example: If you offer a service and send the invoice to your customer, but it takes a few days to pay you, you don't have that cash immediately, although you can count on this amount in your earnings account.

To calculate your total cash flow, you will need to do the following operation: Cash on hand + cash on hand that you receive - cash withdrawal that you have used to make payments like bills, loans, etc.

### - FLUSSI DI CASSA

Il flusso di cassa mostra l'ammontare di risorse liquide della tua azienda in un determinato periodo di tempo. È il flusso di denaro liquido che avrà la tua azienda. Non confondere il denaro liquido con il profitto. Il modo migliore per capirlo è con un semplice esempio: Se offri un servizio e mandi la fattura al tuo cliente, ma lui impiega alcuni giorni per pagare, non hai disponibilità liquida immediata, nonostante tu possa includere l'entrata nel conto.

Per calcolare il flusso di cassa totale, avrai bisogno di svolgere la seguente operazione: liquidità disponibile + liquidità disponibile ricevuta – ritiri di cassa impiegati per pagare i conti, bollette, prestiti ecc.

### - USO DEI FINANZIAMENTI

Se vuoi ricevere denaro da investitori potenziali, ti consigliamo di includere questa breve sezione dove dettagliare esattamente come hai pianificato di impiegare il denaro. Non serve dettagliare



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

### - USE OF FUNDS

If you want to raise money from potential investors, we advise you to include this short section in which details exactly how you plan to use this cash. It's not about detailing each of the expenses you have in mind, but rather the areas in which you're going to direct this money.

### - EXIT STRATEGY

Finally, it would be a good idea if this financial section included an exit strategy.

There are a number of risks to be taken into account in any new project. It is important that you identify them and put them on the table so that investors or partners can get to know them and know how your business would react to them.

Some examples of these obstacles could be: Lower than expected growth, higher than expected costs, entry into the

con precisione ogni spesa necessaria, ma piuttosto le aree di spesa per le quali utilizzerai quei soldi.

### - STRATEGIA DI USCITA

Infine, è una buona idea includere in questa sezione finanziaria una strategia d'uscita, un piano b.

Ci sono dei rischi da tenere in considerazione in ogni nuovo progetto. È importante identificarli e metterli sul tavolo così che gli investitori o i tuoi partner possano conoscerli, oltre a sapere come la tua azienda intende affrontarli.

Alcuni esempi di questi ostacoli potrebbero essere: crescita inferiore o costi superiori alle aspettative, ingresso sul mercato da parte di nuovi concorrenti, i servizi offerti non soddisfano le aspettative dei consumatori.

Per fare in modo che questi rischi non ti colgano impreparato, devi sviluppare delle strategie di uscita, ponendo questi scenari



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

market of new competitors or that the service you offer does not meet the expectations of your consumers.

So that these possible risks do not catch you by surprise, you must develop some exit strategies, posing these possible situations and facing them in a simulated way.

You can use some of these contingency strategies: modify the service offered according to the consumer trend, sell all or part of the company to another of the same sector or liquidate the project.

The state of your cash flow will tell you when you have little cash and when you have more cash, which you could use to make improvements in your business.

possibili e affrontandoli con una simulazione.

Puoi usare alcune di queste strategie: modificare il servizio offerto secondo le tendenze di consumo, vendere una parte o tutta l'azienda ad un'altra dello stesso settore, liquidare il progetto.

Lo stato del flusso di cassa indicherà quanto denaro hai che può essere utilizzato per migliorare la tua attività.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



## APPENDIX

Finally, we have the appendix. It is an optional section in your Business Plan, but it can help you complete the above points, providing additional information to the reader and thus ensuring that you do not overload the main sections, making them easier to read.

Here are some examples of documents you could include as appendix:

- Charts, graphs, or tables that supplement information from other sections of your business plan.
- Curriculum vitae of team members.
- Contracts or agreements that you have signed; whether with customers, with your partners or with suppliers, leasing premises, etc.

## APPENDICE

Infine, l'appendice. È una sezione opzionale del tuo business plan, ma può aiutarti a completare i punti precedenti, fornendo ulteriori informazioni, assicurandoti di non sovraccaricare le varie sezioni e rendendole più facili da leggere.

Ecco alcuni esempi di documenti da includere nell'appendice.

- Diagrammi, grafici o tabelle con informazioni supplementari di altre sezioni.
- Curriculum vitae dei membri del team.
- Contratti o accordi che hai firmato. Sia con clienti, che con i tuoi partner o i tuoi fornitori, accordi di leasing ecc.
- Licenze, permessi ecc.



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



- Licenses, permits, etc.
- Images, photographs or plans.
- Marketing materials that you will use.
- Detailed marketing studies. You can also include the survey models used to analyze the target market (if you have used these means), the information you have used to analyze the competition, etc.

Once you have compiled all the documents that you would like to integrate as annexes, make sure that they meet the following requirements:

Think of it as the last part of your business plan and that's why readers might skip it. Considering this possibility, you have to ask yourself if the rest of the plan holds up without attachments.

It is better that you do not lengthen this section too much and keep it simple. If you see it spreading too much, you might

- Immagini, foto o mappe.
- Materiale di marketing che userai
- Studi di marketing dettagliati. Puoi includere anche i modelli di questionari impiegati per analizzare il mercato di riferimento (se li hai usati), le informazioni usate per analizzare la concorrenza ecc.

Una volta compilati tutti i documenti che vorresti integrare, assicurati che abbiano i seguenti requisiti:

Pensali come ultima parte del business plan, è probabile che il lettore li salti. Valuta quindi se il tuo business plan funziona bene senza allegati.

È meglio non allungare troppo questa sezione e mantenerla invece più semplice possibile. Se la vedi allungarsi troppo, potresti considerare di aggiungere una tabella dei contenuti separata. In ogni caso, assicurati di non produrre copie di



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

consider adding a separate table of contents. In any case, make sure that you do not submit duplicate information and that the documents you include in these annexes are genuine.

Finally, if you are sharing confidential information about your business, be sure to include a confidentiality agreement so that your readers are aware that they cannot share or distribute the content of the document.

informazioni già pubblicate.

Infine, se stai includendo informazioni confidenziali riguardo la tua attività, assicurati di includere un accordo di non divulgazione da far firmare ai tuoi lettori.

## **SUMMARY OF ELEMENTS INCLUDED IN YOUR BUSINESS PLAN**

### **EXECUTIVE SUMMARY**

- Business Opportunity
- Your added value

## **RIASSUNTO DEGLI ELEMENTI DA INCLUDERE NEL TUO BUSINESS PLAN**

### **SINTESI DELL'IDEA IMPRENDITORIALE**

- Opportunità commerciale
- Il tuo valore aggiunto
- Caratteristiche del mercato e del pubblico di



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

- Market characteristics and target audience
- Team
- Financial Plan and Funding
- Milestones

### PROJECT DESCRIPTION

- The business name
- The location of the business
- Type of enterprise and type of economic activity

### riferimento

- Team
- Piano finanziario e finanziamenti
- Traguardi intermedi

### DESCRIZIONE DEL PROGETTO

- Il nome
- Posizione geografica
- Tipi di impresa e tipi di attività economica
- Descrizione dell'attività
- Le tue caratteristiche distintive



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

- The business description
- Your distinguish characteristics
- Business vision and mission
- Business objectives and business strategies

### DESCRIPTION OF THE MARKET

- Market and Customer Analysis
- Sector and Competition
- Setting

### MARKETING PLAN

- Analysis of the current situation of your business

- Vision e mission aziendale
- Obiettivi e strategie aziendali

### DESCIZIONE DEL MERCATO

- Analisi del mercato e del consumatore
- Settore e concorrenza
- Contesto

### PIANO DI MARKETING

- Analisi della situazione corrente della tua azienda
- Posizionamento
- Obiettivi
- Piano d'azione: Strategie di marketing





EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

- Positioning
- Goals
- Action Plan: Marketing Strategies

### TEAM MANAGEMENT

- Managers and owners
- Organizational chart
- Human Resources

### TEAM E GESTIONE

- Managers e proprietari
- Organigramma
- Risorse umane
- Storia della tua azienda

### PIANO OPERATIVO

- Calendario di implementazione
- Traguardi intermedi
- Connessioni principali tra i vari team di lavoro

### PIANO FINANZIARIO

- Conto economico



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

- History of your company

### STAGE OF DEVELOPMENT

- Implementation schedule
- Main milestones
- Main interconnections between the different working groups

### FINANCIAL PLAN

- Income statement
- Investment plan

- Piano d'investimenti

- Stato patrimoniale
- Flussi di cassa
- Uso dei finanziamenti
- Strategia d'uscita

### APPENDICE



EcoBLUE Tourism



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

This website reflects the views only of the authors, and the Commission  
cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Agencia Nacional  
Erasmus+  
Educación y Formación

- Balance sheet
- Cash flow
- Use of funds
- Exit strategy

**APPENDIX**