

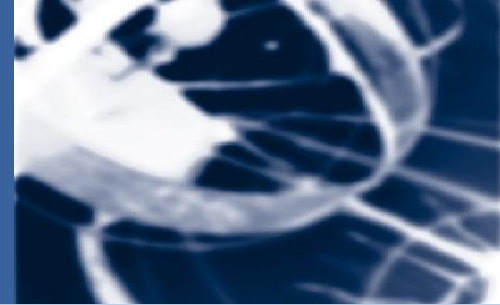
IL BUSINESS PLANNING



L'ANALISI DELLA FATTIBILITA' ECONOMICO-FINANZIARIA

1. Il calcolo del Break-even

IL BUSINESS PLANNING



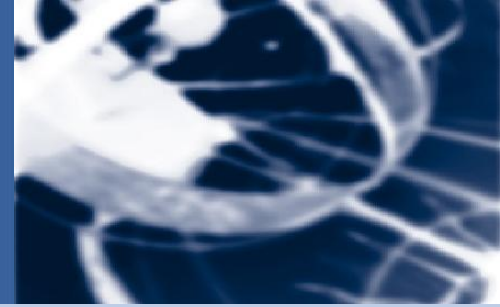
L'analisi della fattibilità economico-finanziaria

A questo punto dovete avere tutti gli elementi necessari per poter verificare nel dettaglio gli “economics” della vostra idea

E' sicuramente utile sintetizzare le vostre decisioni e strategie:

	Decisioni / Strategie
Prodotto/Servizio	
Mercato target	
Volumi target	
Pricing	
Distribuzione	
Azioni di Marketing	
Investimenti	
Organici necessari	

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria

Partendo da quanto avete deciso, dovete, quindi, verificare se la vostra idea raggiungerà il Break-even ai livelli di volumi di vendita da voi previsti

Per farlo, è necessario definire:

- ✓ Le fonti dei costi
- ✓ Le fonti dei ricavi

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria

✓ Le fonti dei costi

La prima cosa da fare è quella di dividere i costi nelle due tipologie:

✓ Costi di investimento

(Perché, come vi ricorderete, non hanno un impatto diretto sul conto economico, ma solo attraverso gli ammortamenti)

✓ Costi di gestione corrente (che a loro volta dovranno essere suddivisi in fissi e variabili)

Seguendo l'esempio dell'albergo più volte utilizzato:

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: le fonti dei costi

Preparate, quindi un primo elenco dei costi di investimento; potrà esservi utile come riferimento, il piano operativo in cui avete previsto tutte le azioni necessarie:

INVESTIMENTI	Valore	Anni di ammort.
Costituzione società	7.000	20
Acquisto immobile	300.000	20
Lavori edili di ristrutturazione	110.000	20
Lavori impianti	80.000	20
Mobili ed arredi vari	95.000	10
Sistemi informatici	18.000	5
Ricerca e Formazione del personale	15.000	5
Campagna di lancio	10.000	5

Numero per il quale deve essere diviso il valore per ottenere la quota di ammortamento annua

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: le fonti dei costi

Da cui potete ricavare il valore degli ammortamenti annui:

INVESTIMENTI	Quota ammort.
Costituzione società	350
Acquisto immobile	15.000
Lavori edili di ristrutturazione	5.500
Lavori impianti	4.000
Mobili ed arredi vari	9.500
Sistemi informatici	3.600
Ricerca e Formazione del personale	3.000
Campagna di lancio	2.000
TOTALE	42.950

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: le fonti dei costi

Quindi, l'elenco delle voci di costo gestionali fisse

Costi di Gestione Fissi	Costo unit
Personale (stipendio netto) (*)	18.000
Personale (oneri sociali ed IRPEF) (*)	11.000
Spese generali fisse (luce, tel, etc)	15% del person.
Assicurazione immobile	5.000

(*) costo medio/annuo unitario per i collaboratori che avete definito necessari

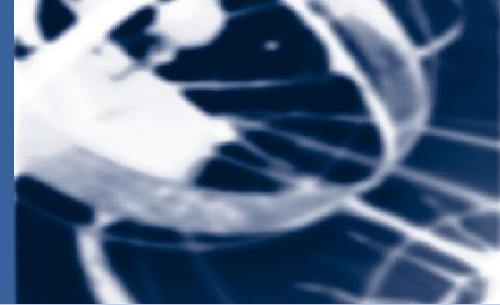
IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: le fonti dei costi

Costi di Gestione variabili	Costo unit
Pasti ristorante	20/cliente
Spese generali variabili (luce, tel, etc)	2% dei ricavi
Distribuzione	10%
Hosting sito internet	0,05/contatto
Assicurazione clienti	1/cliente
Consumi bar	2/cliente
Lavanderia	2/ospite

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: le fonti dei ricavi

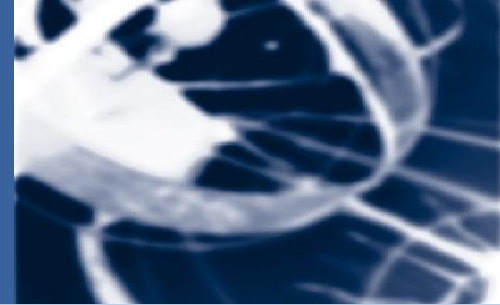
✓ Le fonti dei ricavi

E' probabile che la vostra idea non preveda la vendita di un solo prodotto/servizio attraverso un'unica metodologia distributiva, quindi dovete elencare per le diverse distribuzioni: la tipologia dei prodotti/servizi venduti ed il relativo prezzo:

Distribuzione	Prod/Serv	Prezzo

**Perché
hanno
prezzi di
vendita e/o
costi
diversi**

IL BUSINESS PLANNING

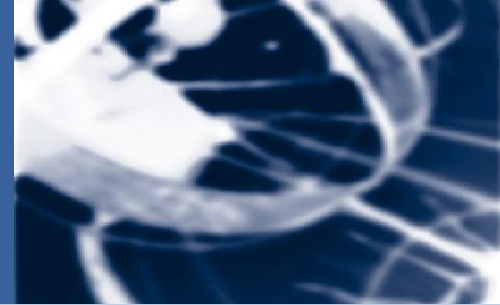


► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: le fonti dei ricavi

Per l'albergo più volte usato come esempio, che ha 5 Suite de Luxe e 20 Std Room:

Distribuzione	Prod/Serv	Prezzo
Diretta	Suite de Luxe	200
	Std Room	100
Indiretta (AdV)	Suite de Luxe	200
	Std Room	100
Tour Operator	Suite de Luxe	120
	Std Room	60

IL BUSINESS PLANNING

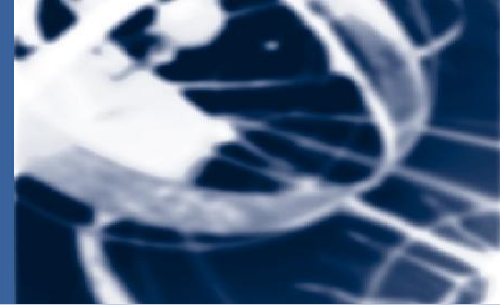


L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: le fonti dei ricavi

Per l'esempio che stiamo seguendo, a causa delle differenze di ricavi e/o costi delle diverse tipologie distributive, sarà necessario definire per ogni prodotto/servizio la percentuale di vendite che pensate di raggiungere per ogni canale distributivo rispetto al totale

Distribuzione	% Suite de Luxe	% Std Room
Diretta	30	50
Indiretta (AdV)	50	20
Tour Operator	20	30
Totale	100	100

IL BUSINESS PLANNING

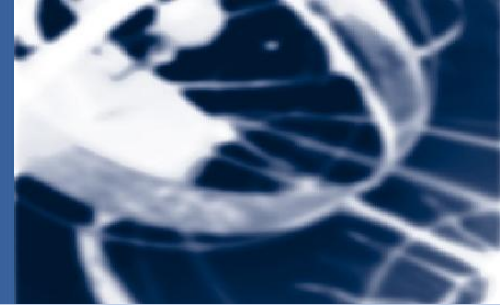


L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: le fonti dei ricavi

Oltre alla vendita del prodotto principale è probabile che venderete altri prodotti accessori, anche per questi dovrete prevedere quantità e valori unitari:

Prodotto accessorio	Prezzo	Volume/parametro
Ristorante	45	50% dei clienti DeLuxe 20% dei clienti Standard
Bar	15	80% dei clienti De Luxe 30% dei clienti Standard
.....		
.....		

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Avete, ora, tutti i dati necessari al calcolo del vostro Break-even, aprite un foglio Excel e preparate un foglio “input”, all'interno del quale inserirete tutti i valori caratteristici della vostra iniziativa che avete stabilito

Ciò vi permetterà di modificare i valori di tutte le variabili di riferimento ogni volta che vi sembrerà opportuno, senza dover modificare tutte le formule in cui i vari valori vengono utilizzati

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

DATI DI INPUT RICAVI		%	valori
OFFERTA	Suite "de Luxe"		5
	Standard Room		20
PRICING			
Suite "de Luxe"	Vendita diretta	30%	200
	Vendita indiretta	50%	200
	Vendita ai TO	20%	120
Standard Room	Vendita diretta	50%	100
	Vendita indiretta	20%	100
	Vendita ai TO	30%	60
Ristorante			45
Bar			15
RISTORANTE			
	%Clienti "de Luxe"	50%	
	%Clienti "Standard"	20%	
BAR			
	%Clienti "de Luxe"	80%	
	%Clienti "Standard"	30%	

DATI DI INPUT COSTI	
Costi Fissi	
Personale (stip netto)	18.000
Personale (oneri ed IRPEF)	11.000
TFR (*)	1.929
Spese Generali (pers.)	15%
Assicurazione immobile	5.000
Ammortamenti	42.950
Costi Variabili	
Pasti ristorante (eu/pasto)	20
Spese Generali (dei ricavi)	2%
Hosting sito internet (eu/cont.)	0,05
Looker/buyer	100,00
Distribuzione	10%
Assicurazione clienti (eu/cliente)	1
Consumi Bar (eu/cliente)	2
Lavanderia (eu/cliente)	2
Personale (organici)	12

(*) quota parte della retribuzione che viene accantonata dal datore di lavoro e consegnata al dipendente solo al momento delle sue dimissioni

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Prima di andare avanti, dovete stabilire il parametro di riferimento per il calcolo del Break-even

Ogni diversa iniziativa imprenditoriale ha un proprio parametro di riferimento per il calcolo del Break-even che dipende dalla tipologia del prodotto/servizio venduto, dallo schema economico dell'impresa (variazione costi/ricavi), etc;

Può essere utilizzato:

- ✓ Il numero dei clienti (se ogni cliente genera lo stesso fatturato)**
- ✓ Il valore totale del fatturato (in caso di molti diversi prodotti)**
- ✓ Il coefficiente di riempimento (per servizi di ospitalità o mobilità)**
- ✓**

IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Dovete, cioè, scegliere quale parametro può essere il più utile impiegato per analizzare la variazione di costi e/o dei ricavi della vostra iniziativa

Per il nostro esempio di struttura alberghiera possiamo utilizzare il coefficiente di riempimento (rapporto tra stanze/notte vendute e stanze/notte offerte); ed è quindi un funzione di questo parametro che dovremo calcolare sia i ricavi che i costi

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Dato che ogni canale distributivo ha i propri prezzi di vendita ed i propri costi, dovete, per prima cosa, calcolare i volumi di vendita per ogni canale distributivo, per ogni coefficiente di riempimento della vostra struttura

Impostate una tabella vuota:

Coefficiente di riempimento		0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%
RIEPILOGO VENDITE		%												
Suite De Luxe	Clienti Diretti													
	Clienti indiretti													
	Clienti Tour Operator													
Standard Room	Clienti Diretti													
	Clienti indiretti													
	Clienti Tour Operator													

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Dal foglio INPUT
riprendete le quantità di
stanze offerte per
tipologia

Dal foglio INPUT
riprendete le % di vendita
per i diversi canali
distributivi

		Coefficiente di riempimento	0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%
RIEPILOGO VENDITE		%													
Suite De Luxe 5	Clienti Diretti	30%													
	Clienti indiretti	50%													
	Clienti Tour Operator	20%													
Standard Room 20	Clienti Diretti	50%													
	Clienti indiretti	20%													
	Clienti Tour Operator	30%													

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Inserite le formule per i vari calcoli

Es.:
 $27 = 5 \text{ (suite)} \times 365 \text{ (giorni)} \times 30\% \text{ (clienti suite diretti)} \times 5\% \text{ (coefficiente di riempimento)}$

		Coefficiente di riempimento	0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%
RIEPILOGO VENDITE		%													
Suite De Luxe	Clienti Diretti	30%	0	27	54	82	109	136	164	191	219	246	273	301	328
5	Clienti indiretti	50%	0	45	91	136	182	228	273	319	365	410	456	501	547
	Clienti Tour Operator	20%	0	18	36	54	73	91	109	127	146	164	182	200	219
Standard Room	Clienti Diretti	50%	0	182	365	547	730	912	1.095	1.277	1.460	1.642	1.825	2.007	2.190
20	Clienti indiretti	20%	0	73	146	219	292	365	438	511	584	657	730	803	876
	Clienti Tour Operator	30%	0	109	219	328	438	547	657	766	876	985	1.095	1.204	1.314

Avrete così calcolato le quantità di stanze vendute per le diverse tipologie di distribuzione, con il variare del coefficiente di riempimento

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Potete, quindi calcolare i ricavi al variare del volume della clientela (coefficiente di riempimento)

Es.:
 $5.400 = 27$ (numero di clienti diretti de luxe con il 5% di coeff. di riempimento) $\times 200$ (prezzo di vendita della suite)

RICAVI			0%	5%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%	
Suite De Luxe	Clienti Diretti	0	5.400	10.800	16.400	21.800	27.200	32.800	38.200	43.800	49.200	54.600	60.200	65.600	
	Clienti indiretti	0	9.000	18.200	27.200	36.400	45.600	54.600	63.800	73.000	82.000	91.200	100.200	109.400	
	Clienti Tour Operator	0	2.160	4.320	6.480	8.760	10.920	13.080	15.240	17.520	19.680	21.840	24.000	26.280	
Std Room	Clienti Diretti	0	18.200	36.500	54.700	73.000	91.200	109.500	127.700	146.000	164.200	182.500	200.700	219.000	
	Clienti indiretti	0	7.300	14.600	21.900	29.200	36.500	43.800	51.100	58.400	65.700	73.000	80.300	87.600	
	Clienti Tour Operator	0	6.540	13.140	19.680	26.280	32.820	39.420	45.960	52.560	59.100	65.700	72.240	78.840	
Ristorante	Clienti De Luxe	0	2.025	4.073	6.120	8.190	10.238	12.285	14.333	16.425	18.450	20.498	22.545	24.615	
	Clienti Standard	0	1.638	3.285	4.923	6.570	8.208	9.855	11.493	13.140	14.778	16.425	18.063	19.710	
Servizi Bar	Clienti De Luxe	0	1.080	2.172	3.264	4.368	5.460	6.552	7.644	8.760	9.840	10.932	12.024	13.128	
	Clienti Standard	0	819	1.643	2.462	3.285	4.104	4.928	5.747	6.570	7.389	8.213	9.032	9.855	
TOTALE RICAVI			0	54.162	108.732	163.129	217.853	272.250	326.820	381.216	436.175	490.337	544.907	599.304	654.028

IL BUSINESS PLANNING



▶ L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

✓ I costi

Impostate, ora, una tabella con le righe relative alle voci di costo e ricavo, mentre le colonne rappresenteranno il coefficiente di riempimento della vostra struttura

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Iniziate a riempirla con i costi fissi, che non variano con il coefficiente di riempimento, riprendendo i valori dal foglio INPUT

Coefficiente di riempimento	0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%
COSTI													
COSTI FISSI:													
Personale (netto)	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000
Personale (oneri e Irpef)	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000
TFR	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143
Spese Generali	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200
Assicurazione immobile	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Ammortamenti	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950
TOTALE COSTI FISSI	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293

Es.:

$$216.000 = 12 \text{ (dipendenti)} \times 18.000 \text{ (retrib. netta annua media)}$$

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Quindi elaborate i costi variabili, riprendendo sempre i valori del foglio INPUT e del foglio VENDITE

Es.:

$2.356 = 20$ (costo unitario pasto) $\times (27+46+18)$ (numero di clienti de luxe con il 5% di coeff. di riempimento) $\times 50\%$ (percentuale di clienti de luxe che utilizzano il ristorante) $+ 20$ (costo unitario pasto) $\times (183+73+110)$ (numero di clienti std room con il 5% di coeff. di riempimento) $\times 20\%$ (percentuale di clienti std room che utilizzano il ristorante)

Coefficiente di riempimento	0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%
COSTI												
COSTI VARIABILI												
Pasti ristorante	0	2.356	4.730	7.096	9.480	11.846	14.220	16.586	18.980	21.336	23.710	26.076
Spese Generali	0	1.083	2.175	3.263	4.357	5.445	6.536	7.624	8.724	9.807	10.898	11.986
Hosting sito internet	0	523	1.048	1.573	2.098	2.620	3.148	3.670	4.198	4.720	5.245	5.770
Distribuzione	0	1.630	3.280	4.910	6.560	8.210	9.840	11.490	13.140	14.770	16.420	18.050
Assicurazione clienti	0	454	911	1.366	1.824	2.279	2.736	3.191	3.650	4.104	4.561	5.016
Consumi Bar	0	362	728	1.092	1.458	1.822	2.188	2.552	2.920	3.282	3.648	4.012
Lavanderia	0	908	1.822	2.732	3.648	4.558	5.472	6.382	7.300	8.208	9.122	10.032
TOTALE COSTI VARIABILI	0	7.316	14.693	22.031	29.425	36.780	44.139	51.495	58.911	66.227	73.604	80.942

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Avete, così, elaborato il valore dei vostri costi al variare del volume della clientela (coefficiente di riempimento)

Coefficiente di riempimento	0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%
COSTI													
COSTI FISSI:													
Personale (netto)	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000
Personale (oneri e Irpef)	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000
TFR	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143
Spese Generali	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200
Assicurazione immobile	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Ammortamenti	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950
TOTALE COSTI FISSI	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293
COSTI VARIABILI													
Pasti ristorante	0	2.356	4.730	7.096	9.480	11.846	14.220	16.586	18.980	21.336	23.710	26.076	28.460
Spese Generali	0	1.083	2.175	3.263	4.357	5.445	6.536	7.624	8.724	9.807	10.898	11.986	13.081
Hosting sito internet	0	523	1.048	1.573	2.098	2.620	3.148	3.670	4.198	4.720	5.245	5.770	6.295
Distribuzione	0	1.630	3.280	4.910	6.560	8.210	9.840	11.490	13.140	14.770	16.420	18.050	19.700
Assicurazione clienti	0	454	911	1.366	1.824	2.279	2.736	3.191	3.650	4.104	4.561	5.016	5.474
Consumi Bar	0	362	728	1.092	1.458	1.822	2.188	2.552	2.920	3.282	3.648	4.012	4.378
Lavanderia	0	908	1.822	2.732	3.648	4.558	5.472	6.382	7.300	8.208	9.122	10.032	10.948
TOTALE COSTI VARIABILI	0	7.316	14.693	22.031	29.425	36.780	44.135	51.495	58.911	66.227	73.604	80.942	88.336

IL BUSINESS PLANNING



L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

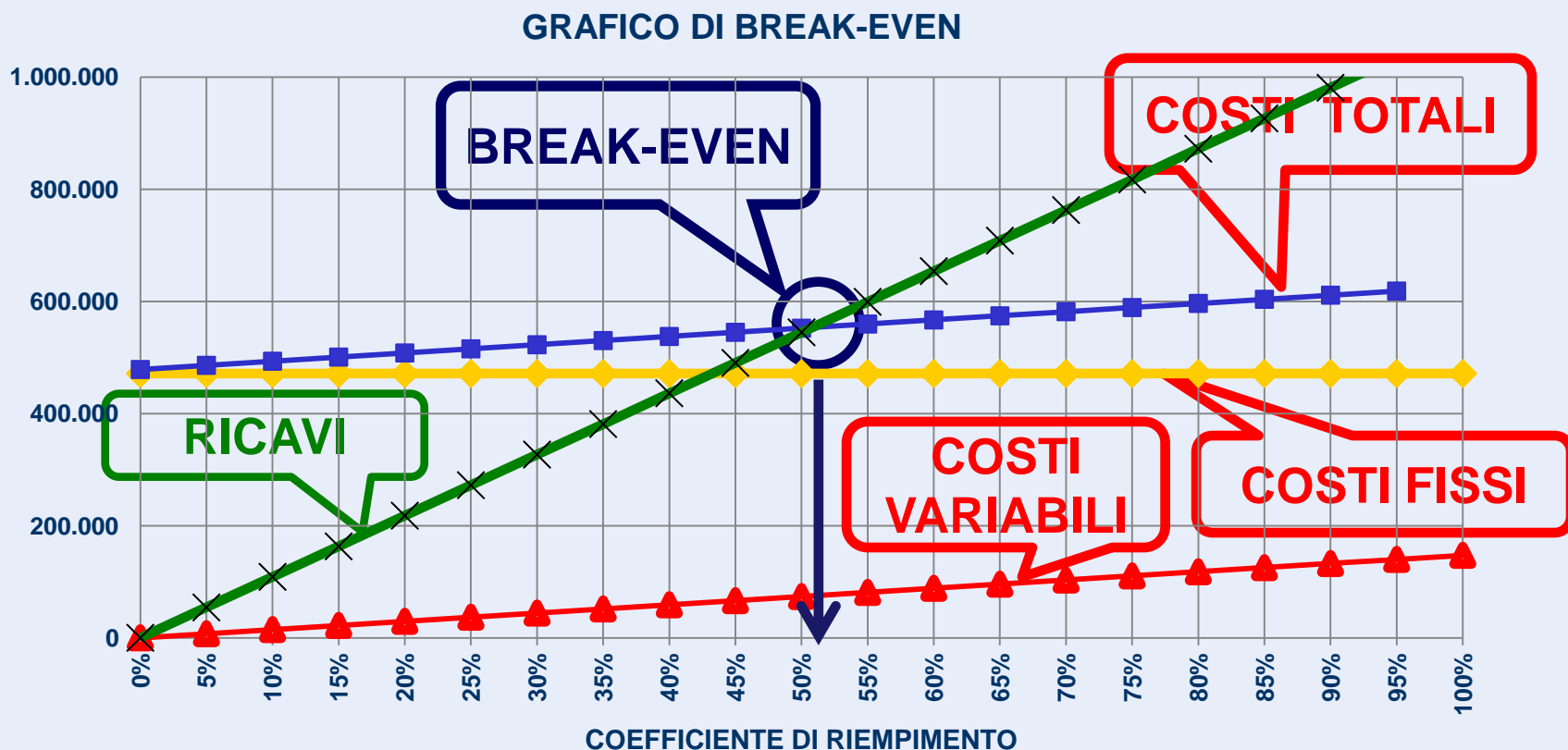
Ecco la vostra tabella finale contenente costi e ricavi al variare del volume dei clienti

Coefficiente di riempimento	0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%
COSTI													
COSTI FISSI:													
Personale (netto)	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000
Personale (oneri e Irpef)	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000
TFR	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143	23.143
Spese Generali	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200
Assicurazione immobile	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Ammortamenti	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950	42.950
TOTALE COSTI FISSI	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293	471.293
COSTI VARIABILI													
Pasti ristorante	0	2.356	4.730	7.096	9.480	11.846	14.220	16.586	18.980	21.336	23.710	26.076	28.460
Spese Generali	0	1.083	2.175	3.263	4.357	5.445	6.536	7.624	8.724	9.807	10.898	11.986	13.081
Hosting sito internet	0	523	1.048	1.573	2.098	2.620	3.148	3.670	4.198	4.720	5.245	5.770	6.295
Distribuzione	0	1.630	3.280	4.910	6.560	8.210	9.840	11.490	13.140	14.770	16.420	18.050	19.700
Assicurazione clienti	0	454	911	1.366	1.824	2.279	2.736	3.191	3.650	4.104	4.561	5.016	5.474
Consumi Bar	0	362	728	1.092	1.458	1.822	2.188	2.552	2.920	3.282	3.648	4.012	4.378
Lavanderia	0	908	1.822	2.732	3.648	4.558	5.472	6.382	7.300	8.208	9.122	10.032	10.948
TOTALE COSTI VARIABILI	0	7.316	14.693	22.031	29.425	36.780	44.139	51.495	58.911	66.227	73.604	80.942	88.336
RICAVI													
Suite De Luxe	0	5.400	10.800	16.400	21.800	27.200	32.800	38.200	43.800	49.200	54.600	60.200	65.600
Clienti indiretti	0	9.000	18.200	27.200	36.400	45.600	54.600	63.800	73.000	82.000	91.200	100.200	109.400
Clienti Tour Operator	0	2.160	4.320	6.480	8.760	10.920	13.080	15.240	17.520	19.680	21.840	24.000	26.280
Std Room	0	18.200	36.500	54.700	73.000	91.200	109.500	127.700	146.000	164.200	182.500	200.700	219.000
Clienti indiretti	0	7.300	14.600	21.900	29.200	36.500	43.800	51.100	58.400	65.700	73.000	80.300	87.600
Clienti Tour Operator	0	6.540	13.140	19.680	26.280	32.820	39.420	45.960	52.560	59.100	65.700	72.240	78.840
Ristorante	0	2.025	4.073	6.120	8.190	10.238	12.285	14.333	16.425	18.450	20.498	22.545	24.615
Clienti Standard	0	1.638	3.285	4.923	6.570	8.208	9.855	11.493	13.140	14.778	16.425	18.063	19.710
Servizi Bar	0	1.080	2.172	3.264	4.368	5.460	6.552	7.644	8.760	9.840	10.932	12.024	13.128
Clienti Standard	0	819	1.643	2.462	3.285	4.104	4.928	5.747	6.570	7.389	8.213	9.032	9.855
TOTALE RICAVI	0	54.162	108.732	163.129	217.853	272.250	326.820	381.216	436.175	490.337	544.907	599.304	654.028

IL BUSINESS PLANNING

L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Potete ora disegnare il grafico del Break-even



IL BUSINESS PLANNING



► L'analisi della fattibilità economico-finanziaria: il Break-even

Se gli obiettivi di vendita da voi previsti vi permettono di superare il coefficiente di riempimento di break-even emerso dal calcolo effettuato, potete andare avanti nell'elaborazione degli altri prospetti economici, altrimenti sarà necessario rivedere alcune delle decisioni prese sul pricing, sugli organici, sui costi etc , fino a trovare la soluzione più corretta o a decidere la non fattibilità economica della vostra idea