Piano di business preliminare

Sistema di valutazione

di business idea e/o start-up innovative

VERSIONE PRELIMINARE

**Indice**

**1 Analisi tecnica del Prodotto/Servizio e Identificazione della domanda di mercato (Qual è l’oggetto della “vendita”?)**

1.1 Descrizione della soluzione (il prodotto o servizio)

1.2 Analisi del valore: descrizione della domanda

1.3 Contenuto innovativo della soluzione (il prodotto o servizio)

1.4 Tecnologie o metodologie alla base della soluzione (prodotto/servizio)

**2 Analisi del Mercato (Quali sono i “numeri” della domanda di mercato?)**

2.1 Inquadramento del mercato di riferimento

2.2 Struttura del mercato

2.3 Manifestazione temporale della domanda di mercato

2.4 Analisi di scenario

**3 Strategia e modello di business (Come affrontiamo il mercato?)**

3.1 Obiettivi strategici

3.2 Analisi competitiva

3.3 Scelta del modello di business

3.4 Planning dell’attività commerciale

3.5 Scelta del mercato e/o del segmento di riferimento

**5 Organizzazione e management (Siamo in grado di mettere in atto il business?)**

5.1 Formazione del team imprenditoriale

5.2 Definizione del modello di governance

**8 Pianificazione finanziaria**

8.1 Conto Economico, Stato Patrimoniale, nota integrativa

8.2 Valutazione del punto di break even

8.3 Prospetto per la determinazione del fabbisogno di finanziamento

**CAP.1\_ Analisi tecnica del Prodotto/Servizio e Identificazione della domanda di mercato (Qual è l’oggetto della “vendita”?)**

**1.1 Descrizione della soluzione (il prodotto o servizio)**

(Max 20 righe) Descrivere in modo generale e sintetico l’oggetto della soluzione proposta (il prodotto/servizio) nella modalità che si userebbe per presentarla ad un potenziale cliente.

**1.2 Analisi del valore: descrizione della domanda**

(Max 40 righe) Descrivere a cosa serve la soluzione proposta, quale bisogno soddisfa, a quali clienti può interessare, quale valore ne avranno.

**1.3 Contenuto innovativo della soluzione (il prodotto o servizio)**

(Max 40 righe) Spiegare in cosa consiste il carattere innovativo della soluzione, qual è il differenziale rispetto a soluzioni alternative, quali sono i vantaggi e quali le limitazioni.

**1.4 Tecnologie o metodologie alla base della soluzione (prodotto/servizio).**

(Max 50 righe) Indicare le tecnologie o metodologie specifiche su cui si basa la soluzione proposta.

**CAP.2\_ Analisi del Mercato (Quali sono i “numeri” della domanda di mercato?)**

**2.1 Inquadramento del mercato di riferimento**

(Max 10 righe) Quantificare in valore, volume ed estensione il mercato potenziale di riferimento e indicare i propri obiettivi in tale mercato.

**2.2 Struttura del mercato**

(Max 50 righe) Descrivere la segmentazione del mercato di interesse e quantificare il numero di soggetti potenzialmente interessati all’acquisto del prodotto/servizio.

**2.3 Manifestazione temporale della domanda di mercato**

(Max 15 righe) Descrivere se il mercato è già potenzialmente interessato alla soluzione proposta o se l’interesse è legato a qualche evoluzione prevista. In quest’ultimo caso descrivere i tempi e le probabilità di tale evoluzione.

**2.4 Analisi di scenario**

(Max 15 righe) Descrivere come si prevede che possa evolvere il mercato, quale concorrenza potrebbe evolvere e quali evoluzioni potrebbe avere la domanda.

**CAP.3\_ Strategia e modello di business (Come affrontiamo il mercato?)**

**3.1 Obiettivi strategici**

(Max 15 righe) Illustrare gli obiettivi che si intendono raggiungere con la presente iniziativa di business, in relazione ai propri obiettivi generali e personali, fornendo argomentazioni che possano convincere il finanziatore della bontà dell’operazione.

**3.2 Analisi competitiva**

(Max 30 righe) Elencare gli elementi di vantaggio competitivo della soluzione e/o dell’impresa (tecnico, relazionale, organizzativo, finanziario, etc.)

**3.3 Scelta del modello di business**

(Max 40 righe) Descrivere la modalità, lo schema generale con cui si intende operare, realizzare e rendere disponibile il prodotto sul mercato / erogare il servizio al cliente.

**3.4 Planning dell’attività commerciale**

(Max 10 righe) Indicare come si intende raggiungere il cliente e presidiare il processo commerciale.

**3.5 Scelta del mercato e/o del segmento di riferimento**

(Max 10 righe) Indicare quale mercato è stato scelto come principale e motivare la scelta.

**CAP.5\_ Organizzazione e management**

**(Siamo in grado di mettere in atto il business?)**

**5.1 Formazione del team imprenditoriale**

(Max 50 righe) Fornire documentazione sulle esperienze e le competenze presenti nel team o nella società proponente (CV), cercando di specificare in modo nominativo la motivazione al coinvolgimento nell’iniziativa.

**5.2 Definizione del modello di governance**

(Max 10 righe) Fornire una ipotesi preliminare di suddivisione di responsabilità, ruoli, funzioni e quote dei soci all’interno della Società, in coerenza con l’occupazione lavorativa corrente.

**CAP.8\_ Pianificazione finanziaria**

**8.1 Conto Economico, Stato Patrimoniale, nota integrativa**

Fornire la documentazione relativa al Bilancio.

**8.2 Valutazione del punto di break even**

(Max 10 righe) Fare una previsione di raggiungimento del punto di break even.

**8.3 Prospetto per la determinazione del fabbisogno di finanziamento**

(Max 15 righe) Derivare dal piano operativo, la necessità nel tempo di risorse finanziarie atte a sostenere l’avvio del business fino al momento in cui si prevede che inizieranno le vendite.