

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.