

# Appendice 2

## Piano di business preliminare

Sistema di valutazione  
di business idea e/o start-up innovative

Piano di business preliminare

DOCUMENTO DA RIEMPIRE A CURA DEL PROPONENTE

# Indice

<u>1 Analisi tecnica del Prodotto/Servizio e Identificazione della domanda di mercato (Qual è l'oggetto della "vendita"?).....</u>	<u>3</u>
1.1 Descrizione della soluzione (il prodotto o servizio) .....	3
1.2 Analisi del valore: descrizione della domanda.....	3
1.3 Contenuto innovativo della soluzione (il prodotto o servizio).....	3
1.4 Tecnologie o metodologie alla base della soluzione (prodotto/servizio). .....	3
<u>2 Analisi del Mercato (Quali sono i "numeri" della domanda di mercato?).....</u>	<u>3</u>
2.1 Inquadramento del mercato di riferimento .....	3
2.2 Struttura del mercato.....	3
2.3 Manifestazione temporale della domanda di mercato.....	3
2.4 Analisi di scenario.....	4
<u>3 Strategia e modello di business (Come affrontiamo il mercato?).....</u>	<u>5</u>
3.1 Obiettivi strategici.....	5
3.2 Analisi competitiva.....	5
3.3 Scelta del modello di business.....	5
3.4 Planning dell'attività commerciale.....	5
3.5 Scelta del mercato e/o del segmento di riferimento.....	5
<u>5 Organizzazione e management (Siamo in grado di mettere in atto il business?).....</u>	<u>6</u>
3.6 Formazione del team imprenditoriale.....	6
3.7 Definizione del modello di governance.....	6
<u>8 Pianificazione finanziaria.....</u>	<u>7</u>
3.8 Conto Economico, Stato Patrimoniale, nota integrativa.....	7
3.9 Valutazione del punto di break even.....	7
3.10 Prospetto per la determinazione del fabbisogno di finanziamento.....	7

# **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.

# **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.

## **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

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

### **3.6 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.

### **3.7 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.

## **8 Pianificazione finanziaria**

### **3.8 Conto Economico, Stato Patrimoniale, nota integrativa**

Fornire la documentazione relativa al Bilancio.

### **3.9 Valutazione del punto di break even**

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

### **3.10 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.