



*Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

# 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

1	Analisi tecnica del Prodotto/Servizio e Identificazione della domanda di mercato (Qual è l'oggetto della % vendita?).....	3
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
2	Analisi del Mercato (Quali sono i % numeri+ della domanda di mercato?).....	3
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
3	Strategia e modello di business (Come affrontiamo il mercato?).....	5
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
5	Organizzazione e management (Siamo in grado di mettere in atto il business?) .....	6
3.6	Formazione del team imprenditoriale .....	6
3.7	Definizione del modello di governance.....	6
8	Pianificazione finanziaria .....	7
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

## lotto/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.



[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

...ede che possa evolvere il mercato, quale concorrenza potrebbe evolvere e quali evoluzioni potrebbe avere la domanda.



Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

## li 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

## 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.



Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

aria

### **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.