**BUSINESS PLAN**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome società** |  |

**A - SHORT SUMMARY**

**A.1 Descrivere il carattere innovativo dell’idea alla base del piano di impresa e le sue prospettive economiche in termini di mercato**

|  |
| --- |
|  |

*max 2.000 caratteri (spazi compresi)*

**B – PRODUCT MARKET FIT**

**B.1 Descrivere le caratteristiche del mercato di riferimento: bisogno/i da soddisfare, dimensione e segmenti target, trend in atto, scenario di medio-lungo periodo (*specificare fonti*)**

|  |
| --- |
|  |

*max 3.000 caratteri (spazi compresi)*

**B.2 Descrivere il grado di sviluppo di ciascun prodotto/servizio (fasi di ulteriore sviluppo effettuato o da effettuare, eventuale realizzazione di test funzionali, di sicurezza, di mercato e risultati conseguiti)**

|  |
| --- |
|  |

*max 2.000 caratteri (spazi compresi)*

**B.3 Descrivere le strategie di customer acquisition (con indicazione del budget dedicato)**

|  |
| --- |
|  |

*max 2.000 caratteri (spazi compresi)*

**B.4 Vendite negli ultimi 6 mesi**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Prodotto/servizio** | **Prezzo unitario**(a)(€) | **quantità vendute** |
| mese -6(b1) | mese -5(b2) | mese -4(b3) | mese -3(b4) | mese -2(b5) | mese -1(b6) | Totale quantità |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Totale quantità vendute per mese** |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Prodotto/servizio** | **fatturato realizzato (€)** |
| mese -6(axb1) | mese -5(axb2) | mese -4(axb3) | mese -3(axb4) | mese -2(axb5) | mese -1(axb6) | Totalefatturato |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Totale fatturato per mese** |  |  |  |  |  |  |  |

**B.5 Numero clienti ultimi 6 mesi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Prodotto/servizio** | **numero clienti** |
| mese -6 | mese -5 | mese -4 | mese -3 | mese -2 | mese -1 | Totale clienti |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Totale clienti per mese** |  |  |  |  |  |  |  |

**B.6 Indicare i canali di distribuzione e l’organizzazione delle vendite**

|  |
| --- |
|  |

*max 1.000 caratteri (spazi compresi)*

**B.7 Indicare i metodi utilizzati per la misurazione e le evidenze da voi raccolte circa l’interesse per la vostra offerta da parte della clientela attuale e potenziale, la customer satisfaction e la customer loyalty**

|  |
| --- |
|  |

*max 1.000 caratteri (spazi compresi)*

**B.8 Descrivere i principali concorrenti diretti e/o indiretti presenti sul mercato, il loro posizionamento rispetto alla vostra offerta, le quote di mercato (*specificare fonti*)**

|  |
| --- |
|  |

*max 2.000 caratteri (spazi compresi)*

**B.9 Descrivere il vostro vantaggio competitivo e la sua difendibilità, comprese eventuali privative industriali (anche in fase di domanda) a tutela dei prodotti/servizi e/o dei processi:** *durata (rapidità con cui si esaurisce); imitabilità (possibilità per i concorrenti di poterlo imitare); trasferibilità (possibilità per i concorrenti di poterlo acquisire sul mercato); riproducibilità (possibilità per i concorrenti di poterlo sviluppare autonomamente al loro interno).*

|  |
| --- |
|  |

*max 1.000 caratteri (spazi compresi)*

**B.10 Descrivere gli assetti tecnico-produttivi per lo svolgimento del processo produttivo, gli eventuali assetti futuri e gli elementi di innovazione**

|  |
| --- |
|  |

*max 3.000 caratteri (spazi compresi)*

**B.11 Indicare le autorizzazioni e/o le certificazioni eventualmente necessarie per lo svolgimento dell’attività proposta**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tipologia** | **Ente di riferimento** | **Data****rilascio** | **Data prevista per il rilascio** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

*stringhe incrementabili*

**C – RISORSE FINANZIARIE DISPONIBILI E POTENZIALI ALLA DATA DELLA DOMANDA**

**C.1 Risorse finanziarie disponibili e potenziali alla data della domanda**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Preseed/F&F (€), mese/anno** | **Seed (€), mese/anno** | **Round A (€), mese/anno** | **Totale (€)** |
| **Impieghi** |
| * OpEx – spesa operativa (IVA esclusa)
 |  |  |  |  |
| * CapEx - spesa in conto capitale

(IVA esclusa) |  |  |  |  |
| ***Totale impieghi*** |  |  |  |  |
| **Fonti** |
| * Mezzi propri:
 |  |  |  |  |
| 1. Capitale Sociale
 |  |  |  |  |
| 1. Capitale di rischio raccolto
 |  |  |  |  |
| 1. % Capitale di rischio su totale risorse finanziarie
 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ***Disponibilità Finanziaria Totale***  |  |  |  |  |

**C.2 Investitori**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Investitore** | **Round di investimento****(pre/seed/A)** | **Importo (€)** | **N° precedenti investimenti****(1-5, 5-10, <10)** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Investitore** | **Altre risorse anche non finanziarie messe a disposizione****(descrivere)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**D - DIMENSIONE E QUALITA’ DEL TEAM**

**D.1 Descrivere la struttura organizzativa, evidenziando gli eventuali fabbisogni di know-how e di professionalità specifiche esterne alla compagine, indicando i founders ed allegando i CV di ciascun membro del Team**

|  |
| --- |
|  |

*max 3.000 caratteri (spazi compresi)*

**E – PARTNERSHIP TECNOLOGICHE IN ESSERE E POTENZIALI**

**E.1 Indicare le partnership strategiche/tecnologiche già attivate e quelle eventualmente identificate da attivare ai fini dell’attività di cui al presente bando**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Partner** | **Descrizione utilità**  | **Partnership attivata /da attivare** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

*stringhe incrementabili*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*Luogo data firma del legale rappresentante*

*o della persona in possesso di delega*