

Call StartupHER
Prima edizione 2022

ALLEGATO 3
Business Plan

Il Business Plan dovrà deve contenere i seguenti elementi:

1. IL PROGETTO IMPRENDITORIALE

- 1.1. Breve descrizione delle principali caratteristiche dell'Idea Imprenditoriale;
- 1.2. Settore o ambito applicativo in cui si l'idea progettuale è orientata ad operare;
- 1.3. Il mercato di riferimento;

2. IL PRODOTTO/SERVIZIO

- 2.1. Descrizione dettagliata dei prodotti/servizi e loro caratteristiche distintive in ottica innovazione;
- 2.2. Descrizione presenza di eventuali brevetti o licenze;
- 2.3. Tempi e modalità per la messa a punto del prodotto/servizio;
- 2.4. Vantaggio competitivo dell'offerta;
- 2.5. Forza, Debolezze, Opportunità e Minacce (SWOT);

3. IL MERCATO

- 3.1. Descrizione del mercato di riferimento e dei suoi segmenti;
- 3.2. I bisogni che si intende soddisfare con i prodotti/servizi;
- 3.3. Fattori critici di successo;
- 3.4. Dimensioni e prospettive di sviluppo della domanda;
- 3.5. Ricerche di mercato;
- 3.6. Potere contrattuale con i clienti;
- 3.7. Dimensione e prospettiva di sviluppo del/i segmenti di mercato in cui si opera;

4. LA CONCORRENZA

- 4.1. Descrizione della struttura dell'offerta;
- 4.2. Il profilo dei principali concorrenti;
- 4.3. Prodotti concorrenti;
- 4.4. Grado di competitività del settore;
- 4.5. Perché i prodotti della concorrenza non soddisfano pienamente le esigenze di mercato;
- 4.6. Come si pensa di superare le barriere in ingresso al settore;

5. IL MODELLO DI BUSINESS

- 5.1. Indicare la proposta di valore;
- 5.2. Descrivere la segmentazione dei clienti;

- 5.3. Descrivere i come raggiungere i clienti;
- 5.4. Descrivere le modalità di relazione con i clienti;
- 5.5. Indicare cosa genera i ricavi;
- 5.6. Descrivere le attività chiave da svolgere;
- 5.7. Individuare le risorse chiave;
- 5.8. I partner e fornitori chiave per il modello di business;
- 5.9. Individuazione struttura costi;

6. PIANO ESECUTIVO

- 6.1. Politiche del prezzo;
- 6.2. Politiche di distribuzione;
- 6.3. Piano di comunicazione;
- 6.4. Rete vendita;
- 6.5. Piano strategico di crescita: indicazione degli obiettivi a 3 anni, modalità ed i tempi previsti per la crescita;

7. ASPETTI ECONOMICO – FINANZIARI - PATRIMONIALI

- 7.1. Gli investimenti per l'avvio o sviluppo del business;
- 7.2. Individuazione di fonti finanziamento;
- 7.3. Flussi finanziari previsionali;
- 7.4. Piano economico-finanziario - patrimoniale da estendere su 3 anni;
- 7.5. Previsione del break-even point (quantità di prodotti/servizi venduti al prezzo di vendita stabilito per cui si ottiene il pareggio dei costi totali);

8. STRUTTURA DELLA COMPAGINE SOCIETARIA.

- 8.1. Oggetto sociale e forma giuridica della società;
- 8.2. Sede legale ed operativa;
- 8.3. Ammontare del capitale sociale e ripartizione fra i soci;
- 8.4. (Eventuale) Previsione e modalità di ingresso di ulteriori soggetti (enti finanziatori, imprese);

9. L'ORGANIZZAZIONE E LE RISORSE UMANE

- 9.1. Componenti del gruppo;
- 9.2. Esperienze dei componenti del gruppo;
- 9.3. Ruoli chiave del progetto;
- 9.4. Competenze Distintive aziendali;

- 9.5. Individuazioni delle funzioni manageriali;
- 9.6. Descrizione dei soggetti preposti per ruoli chiave;
- 9.7. Modalità di reperimento delle competenze.