****

****

**Schema di riferimento per il business plan**

**1. IDEA IMPRENDITORIALE**

1.1 Descrizione dell’idea imprenditoriale

1.2 Elementi di innovatività dell’idea imprenditoriale

1.3 Relazione tra il contenuto tecnologico dell’idea e l’Università di appartenenza

1.4 Collaborazioni attivate o da attivare per lo sviluppo dell’idea imprenditoriale

1.4 Missione e obiettivi della costituenda società

**2. GRUPPO PROPONENTE**

2.1 Profili professionali e ruolo dei soggetti proponenti e di eventuali partner

2.2 Curricula dei soci

2.3 Persona di riferimento.

**3. PRODOTTI E/O SERVIZI OFFERTI**

3.1 Descrizione, caratteristiche e vantaggi dei prodotti e/o servizi offerti

3.2 Modalità di offerta e tempi di realizzazione.

3.3 Patrimonio brevettuale disponibile.

**4. ANALISI/STIMA DELLA DOMANDA E DELL’OFFERTA DEL MERCATO**

4.1 Analisi della domanda

4.2 Analisi dei potenziali clienti

4.2 Analisi della concorrenza.

**5. PIANO DI MARKETING**

5.1 Analisi punti di forza/debolezza e opportunità/minacce per l’iniziativa imprenditoriale

5.2 Segmentazione del mercato e scelte di marketing

5.3 Politica di prodotto, di promozione, di distribuzione e di prezzo

5.4 Piano delle vendite

5.5 Analisi economica delle commesse (se rilevante).

**6. PIANI OPERATIVI**.

6.1 Il piano degli investimenti di start up

6.2 Le scelte di produzione e/o di erogazione dei servizi

6.3 Il piano delle risorse umane

6.4 Le scelte di approvvigionamento

**7. STRUTTURA ORGANIZZATIVA E SOCIETARIA**

7.1 Struttura organizzativa prescelta

7.2 Forma giuridica e capitale sociale

7.3 Compagine Societaria

7.4 Organi Societari.

7.5 Sede della società

**8. PIANO ECONOMICO FINANZIARIO**

8.1 Conto economico previsionale

8.2 Prospetto previsionale fonti e impieghi

8.3 Analisi del Cash flow.

1. **IDEA IMPRENDITORIALE**

1.1 Descrizione dell’idea imprenditoriale

1.2 Elementi di innovatività dell’idea imprenditoriale

(*indicare sinteticamente quali sono gli aspetti innovativi dell’idea imprenditoriale*)

1.3 Relazione tra il contenuto tecnologico dell’idea e l’Università di appartenenza

(*indicare se ed in che misura l’idea imprenditoriale è stata generata nell’ambito di progetti di impresa collegati al mondo della ricerca*)

1.4 Collaborazioni attivate o da attivare per lo sviluppo dell’idea imprenditoriale

1.4 Missione e obiettivi della costituenda società

**2. GRUPPO PROPONENTE**

2.1 Profili professionali e ruolo dei soggetti proponenti e di eventuali partner

(*Delineare le esperienze, le competenze e il ruolo di ciascun partecipante all'iniziativa, in funzione delle attività necessarie per l'avvio e lo sviluppo dell'attività imprenditoriale).*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NOME | OCCUPAZIONE ATTUALE | PRINCIPALI COMPETENZE | RUOLO RICOPERTO ALL’INTERNO DEL GRUPPO  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

2.2 Curricula dei soci (*Estratto sintetico, allegare poi i curriculum al business plan*)

2.3 Persona di riferimento

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NOME** | **COGNOME** | **MAIL** | **TELEFONO** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**3. PRODOTTI E/O SERVIZI OFFERTI**

3.1 Descrizione, caratteristiche e vantaggi dei prodotti/servizi offerti

(*Offrire una descrizione fisica/funzionale del prodotto o servizio che si intende fornire al mercato e sottolineare gli aspetti che lo differenziano da quelli della concorrenza; evidenziare i bisogni che tale prodotto/servizio può soddisfare e le eventuali soluzioni che può offrire al cliente).*

3.2 Modalità di offerta e tempi di realizzazione

3.3 Patrimonio Brevettuale disponibile

(*Specificare se l’iniziativa imprenditoriale intende fare leva su eventuali diritti di proprietà intellettuale: brevetti, marchi, software e diritti d’autore; riferimenti e titolarità).*

**4. ANALISI/STIMA DELLA DOMANDA E DELL’OFFERTA DEL MERCATO**

4.1 Analisi della domanda

(*Descrivere l’andamento storico e le prospettive del mercato nel settore in cui l’impresa intende collocarsi; individuare i segmenti di mercato, il posizionamento e la funzione d’uso dei prodotti)*

4.2 Analisi dei potenziali clienti

(*Illustrare la domanda di tecnologia nel settore e l’analisi dei bisogni dei potenziali clienti, definendone caratteristiche e dimensione*).

4.3 Analisi della concorrenza

*(Analisi concorrenza nazionale / internazionale, descrizione della struttura del mercato, caratteristiche e dimensioni delle imprese concorrenti, gli eventuali vantaggi competitivi rispetto a tali concorrenti).*

**5. PIANO DI MARKETING**

5.1 Analisi dei punti di forza/debolezza e delle opportunità/minacce per l’iniziativa imprenditoriale

|  |  |
| --- | --- |
| **PUNTI DI FORZA** | **PUNTI DI DEBOLEZZA** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  **OPPORTUNITÀ** | **MINACCE** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

5.2 Segmentazione del mercato e scelte di marketing

*(Esplicitare quali segmenti di mercato si intende servire evidenziandone le ragioni)*

5.3 Politica di prodotto, di promozione, di distribuzione e di prezzo

(*Esplicitare le scelte in merito ai prodotti da offrire sul mercato, alle attività promozionali che si intende realizzare, al canale distributivo prescelto ed ai livello dei prezzi praticato*)

5.4 Piano delle vendite (*Articolato per linee di prodotto/servizio e riferito ai primi tre anni di attività*)

5.5 Analisi economica delle commesse (*Se rilevante*).

**6. PIANI OPERATIVI**.

6.1 Il piano degli investimenti di start up

(*Articolato per anno di realizzazione degli investimenti)*

6.2 Le scelte di produzione e/o di erogazione dei servizi

(*Con riferimento all’attività produttiva, esplicitare cosa si intende produrre all’interno e cosa si intende acquisire all’esterno*)

6.3 Il piano delle risorse umane

(*Indicare il fabbisogno di risorse umane articolato per anno di attività)*

|  |
| --- |
| I ANNO STIPENDI + ONERI PREVIDENZIALI |
| **PERSONALE** |  **COSTO ANNUO** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **TOTALE** |  |
|  |  |
| II ANNO STIPENDI + ONERI PREVIDENZIALI |
| **PERSONALE** |  **COSTO ANNUO** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |
| --- |
| III ANNO STIPENDI + ONERI PREVIDENZIALI |
| **PERSONALE** |  **COSTO ANNUO** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

6.4 Le scelte di approvvigionamento

(*Esplicitare, se rilevanti, le scelte in tema di approvvigionamento materie prime e semilavorati*)

**7. STRUTTURA ORGANIZZATIVA E SOCIETARIA**

7.1 Struttura organizzativa prescelta

(R*appresentare e commentare l’organigramma della società*)

7.2 Forma giuridica e capitale sociale

7.3 Compagine Societaria

7.4 Organi Societari (*composizione consiglio amministrazione, comitato scientifico*)

7.5 Sede della società

**8. PIANO ECONOMICO FINANZIARIO**

8.1 Conto economico previsionale *(Riassume tutte le voci di ricavo e di spesa effettuate durante i primi tre esercizi con lo scopo di determinare la perdita o l'utile d'esercizio*)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **BUDGET ECONOMICO** | **2014** | **2015** | **2016** |
| Ricavi |  |  |  |
| Variazione delle rimanenze di prodotti finiti e semilavorati. |  |  |  |
| **Totale della produzione complessiva** |  |  |  |
| **Costi della produzione**  |
| Acquisto materie prime |  |  |  |
| Consulenze fiscali,  |  |  |  |
| consulenze del lavoro |  |  |  |
| Costi spedizioni |  |  |  |
| Spese rappresentanza |  |  |  |
| Spese carburante trasferte tecnici |  |  |  |
| Spese vitto e alloggio per trasferte tecnici |  |  |  |
| Costi struttura (Fitto, utenze ecc) |  |  |  |
| Consulenza marketing |  |  |  |
| Spese realizzazione sito e brochure |  |  |  |
| Spese pubblicitarie |  |  |  |
| Salari e stipendi personale impiegato nel piano |  |  |  |
| Spese generali correlate al progetto |  |  |  |
| Ammortamenti attrezzature relative al progetto |  |  |  |
| Ammortamenti licenze |  |  |  |
| Ammortamenti spese Sito |  |  |  |
| Utenze |  |  |  |
| Spese per Certificazioni e qualifiche |  |  |  |
| **TOTALE COSTO DELLA PRODUZIONE** |  |  |  |
| **REDDITO OPERATIVO** |  |  |  |
| Oneri finanziari |  |  |  |
| **REDDITO** |  |  |  |
| Imposte e tasse  |  |  |  |
| **RISULTATO NETTO DELL'ESERCIZIO** |  |  |  |

8.2 Prospetto previsionale FONTI-IMPIEGHI

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **FABBISOGNI**  | **IMPORTI** | **FONTI DI COPERTURA** | **IMPORTI** |
|
| ATTREZZATURE |  |  |  |
| LICENZE SOFTWARE |  |  |  |
| SITO ECC |  |  |  |
| SPESE PER CERTIFICAZIONI E QUALIFICHE |  |   |  |
| **TOTALE PROGETTO SENZA IVA** |  |  |  |
| **IVA** |  |  |  |
| **TOTALE PROGETTO CON IVA** |  | **TOTALE** |  |

8.3 Analisi del Cash Flow.