

Allegato n.2

Descrizione Sintetica dell'Idea Imprenditoriale

Proponente

Nome Cognome

.....

Nome proposto per il progetto d'impresa

Attività/Settore nel quale si intende sviluppare l'idea di business

Prodotti/servizi che si intendono fornire

(Elencare i principali prodotti o servizi che si intendono fornire – max 4 prodotti o servizi)

Descrizione dettagliata dei prodotti/servizi e loro caratteristiche distintive

spiegare quali sono le caratteristiche di ogni singolo prodotto/servizio, fornendo una quantità sufficiente di informazioni al fine di una adeguata comprensione. Specificare gli attributi del prodotto/servizio, le caratteristiche aggiuntive, le caratteristiche potenziali integrabili in futuro-

Modalità di realizzazione dell'idea imprenditoriale.

Utilizzare il modello Business Model Canvas per una maggiore comprensione delle diverse componenti dell'idea di business

Organizzazione aziendale ipotizzata.

Specificare la forma giuridica che si intende adottare per dare avvio all'attività imprenditoriale e individuare le figure chiave dell'organizzazione

SWOT Analisi

Valutare i punti di forza (*Strengths*), le debolezze (*Weaknesses*), le opportunità (*Opportunities*) e le minacce (*Threats*) dell'idea imprenditoriale

Analisi SWOT	Qualità utili al conseguimento degli obiettivi	Qualità dannose al conseguimento degli obiettivi
Elementi interni (<i>ricognosciuti come costitutivi dell'organizzazione da analizzare</i>)	<i>Punti di forza</i>	<i>Punti di debolezza</i>
Elementi esterni (<i>ricognosciuti nel contesto dell'organizzazione da analizzare</i>)	Opportunità	Rischi

Investimento necessario, stima dei costi, profitto atteso.

Individuare i principali economics per avviare e sostenere l'idea d'impresa in un arco temporale sufficiente. Fornire uno schema di budget che includa le principali fonti di ricavo e di costo.

Fattori potenziali di successo e grado di innovatività

Descrivere i fattori che potenzialmente possono condurre al successo il progetto (ad esempio fattori legati al processo produttivo, all'offerta di un prodotto non coperto da competitor,) ed il grado di innovazione apportato dal progetto in questione nel campo di riferimento

Fattori potenziali di rischio di insuccesso e possibili azioni di contrasto**Localizzazione**

Indicare (brevemente) dove si intende localizzare l'attività di impresa e le ragioni della scelta

Tempo di avvio del progetto e fasi di sviluppo

Effettuare una stima indicativa dei tempi necessari per l'avvio del progetto imprenditoriale e descrivere le fasi di sviluppo

Bisogni da soddisfare e target di riferimento

Illustrare quali sono i bisogni che si intende soddisfare con i prodotti/servizi ideati ed in base a tali bisogni definire con una certa approssimazione il target di clienti a cui si è intenzionati a rivolgersi (altre aziende, consumatori diretti, utenti del servizio), e le caratteristiche di tali soggetti. Se tale target è coperto anche da altri prodotti/servizi con cui entrare in competizione, indicare la diffusione di quest'ultimi

Mercato di riferimento

Indicare se locale, regionale, nazionale, internazionale; descrivere caratteristiche, opportunità e limiti

Eventuali barriere (all'entrata, alla produzione e/o al commercio)

Segnalare la presenza di barriere all'entrata in questo mercato, o segmento di mercato, che possano ostacolare il progetto di impresa, consistenti in divieti, minacce, o ostacoli per l'entrata, la produzione e/o il commercio dei prodotti/servizi rimedi ipotizzati

Data

Il Proponente