

# ***Building the Future***

## ***edizione 2022***

### **Scheda di Progetto e Business plan**

Indicare gli aspetti ritenuti indispensabili per produrre un piano di impresa esauriente ed in grado di fornire tutti gli elementi per la valutazione della commissione. Si richiede di coprire tutti gli aspetti richiesti anche laddove si ritiene di avere meno elementi a supporto delle informazioni fornite.

Per informazioni:

[terzamissione@santannapisa.it](mailto:terzamissione@santannapisa.it)

## SCHEDA DI PROGETTO

1. **Area Tematica dell'Idea** (*scegliere una delle seguenti*)

- Health**
- Culture Creativity and inclusive society**
- Digital, Industry and Space**
- Climate, Energy and Mobility**
- Food, Agriculture and Environment**
- Business Development in emerging countries**

2. **Titolo**

---

3. **Acronimo**

---

4. **Durata (mesi)**

---

5. **Coordinatrice/coordinatore di progetto**

- *Nome e Cognome*
- 

- *Indirizzo, telefono, e-mail*
- 

6. **Curriculum coordinatrice/coordinatore di progetto ed eventuali pubblicazioni**

---

7. **Altri soggetti coinvolti nel progetto**

- *Nome e Cognome*
- 

- *Nome e Cognome*
- 

- *Nome e Cognome*
- 

8. **Parole chiave**

---

## SINTESI DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

La sintesi del progetto non deve avere una lunghezza superiore alle tre (3) pagine e deve contenere i seguenti elementi essenziali:

- i bisogni che l'impresa intende soddisfare e con quali tipi di prodotti/servizi;
- le premesse (storia) e lo stadio di sviluppo dell'idea, in particolare dei prodotti/servizi (eventuale evidenza di accettazione da parte di clienti o di giudizi positivi di esperti);
- il mercato/segmenti a cui intende indirizzare l'offerta e con quali obiettivi (quantificare le dimensioni del mercato);
- la concorrenza ed il posizionamento (vantaggio) competitivo;
- il team imprenditoriale/manageriale ed il background di esperienza;
- gli aspetti essenziali operativi ed organizzativi (commerciali, tecnici, produttivi, amministrativi);
- i rischi e le protezioni/difese (legali/gestionali);
- i principali traguardi distribuiti nel tempo ed i vincoli (risorse finanziarie, manageriali ecc.);
- le ricadute e benefici (Benefici scientifici, Benefici economici, Impatto sociale, Impatto ambientale);
- il piano di sfruttamento dei risultati (Pubblicazioni, Convegni, Corsi di Formazione, Brevetti ecc.);
- la sintesi dei risultati economici e dell'assetto finanziario/patrimoniale (caso base, eventualmente più favorevole e meno favorevole);
- eventuali altre fonti di finanziamento.

# BUSINESS PLAN

Il Business Plan non deve avere una lunghezza superiore alle dieci (10) pagine e deve contenere i seguenti elementi essenziali:

## 1. SCENARIO MACROECONOMICO

*Breve descrizione dello scenario di riferimento, delle opportunità e dei rischi dall'ambiente esterno.*

## 2. IL MERCATO

### 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 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 ed in cosa si differenzia la vostra proposta.*

**Cenni di Dimensione del mercato, Dinamica della domanda, Dimensione territoriale del mercato.**

## 3. IL PRODOTTO

### 3.1 Descrizione dei prodotti/servizi e loro caratteristiche tecnologiche distintive

*Considerando l'elenco dei prodotti/servizi che si intende fornire indicato nella descrizione dell'idea imprenditoriale, spiegare quali sono le caratteristiche di ogni singolo prodotto/servizio e descrivere la tecnologia utilizzata.*

### 3.2 Grado di imitabilità e sovrapposizione ai prodotti dei concorrenti

*Esprimere valutazioni delle reali possibilità per altri soggetti di attuare lo stesso processo produttivo o di ottenere gli stessi prodotti/servizi, indicando le eventuali differenze conseguibili e i tempi in cui tale imitazione potrebbe essere raggiunta; inoltre specificare in quali aspetti i prodotti/servizi si assimilano a quelli dei concorrenti. Infine, sottolineare adeguatamente il grado di facilità/difficoltà di imitazione da parte dei competitor del nostro prodotto/servizio.*

### 3.3 Disponibilità di brevetti e/o licenze

*Elencare i brevetti che sono stati registrati riguardanti i prodotti/servizi che si intende offrire o il processo produttivo necessario per la loro fabbricazione, indicando lo stato di tale brevetto e le nazioni o zone coperte dallo stesso. Indicare se sono state concesse licenze su questi brevetti (specificando i soggetti e gli eventuali corrispettivi) o viceversa, se è necessario l'acquisto di licenze per la realizzazione dei prodotti (indicando chi ne è proprietario).*

### 3.4 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.*

## 4. IL MODELLO DI BUSINESS

*Descrivere come si intende affrontare il mercato, ovvero come si intende raggiungere il cliente; in altre parole, indicare le strategie per la realizzazione e la vendita del prodotto/servizio e per la generazione dei ricavi.*

## 5. TECNOLOGIA E RICERCA

### 5.1. Tecnologie innovative necessarie per la produzione dei prodotti/servizi

Specificare e descrivere le tecnologie innovative necessarie per la realizzazione dei prodotti/servizi specificando se sono create e/o possedute internamente o se appartengono a soggetti esterni. In quest'ultimo caso, descrivere gli accordi che esistono o che si intendono instaurare con tali fornitori.

### 5.2. Modalità, ambiti e obiettivi della ricerca e sviluppo

Descrivere in quale ambito si procede alla ricerca e sviluppo (se in ambito di ricerca universitaria oppure nello svolgimento dell'attività di impresa), quali sono gli strumenti utilizzati, come si intende organizzare lo svolgimento di tale attività e quali sono le aree che si intende affrontare e gli obiettivi che si vuole raggiungere.

### 5.3. Relazioni con Università o enti di ricerca pubblici

Indicare, se esistono, quali sono le relazioni con le Università o gli enti di ricerca locali, se l'idea è maturata nel corso dell'attività di ricerca svolta presso questi enti, se esistono brevetti di titolarità di queste strutture che si intende utilizzare per lo svolgimento dell'attività.

## 6. PIANO ESECUTIVO

Indicare sinteticamente le Politiche di prezzo e di distribuzione, gli strumenti e gli obiettivi della comunicazione e gli obiettivi di medio-lungo periodo con cui si intendono raggiungere ed i tempi necessari in ottica di crescita dell'azienda, evidenziando l'eventuale esistenza di servizi di assistenza pre e post-vendita.

## 7. PIANO FINANZIARIO

Indicare di quali strumenti finanziari si è a conoscenza e quali di questi si pensa di utilizzare per avviare l'iniziativa imprenditoriale (strumenti pubblici e privati).

### 7.1 Piano economico-finanziario

Ricavi	Attività
Ricavi da vendite	Immobilizzazioni immateriali
Altri ricavi	Immobilizzazioni materiali
	Disponibilità economiche (magazzino)
<b>Costi</b>	Liquidità
Ricerca e sviluppo	
Materie prime	
Costi per il personale	<b>Passività</b>
Costi commerciali	Capitale sociale
Costi amministrativi	TFR
Costi per servizi	Fondi ammortamento
Affitti	Mutui passivi
Costi vari	Debiti vs. fornitori

Indicare, nel caso in cui sia possibile effettuare tale calcolo, il break-even point, vale a dire la quantità di prodotti/servizi venduti al prezzo di vendita stabilito per cui si ottiene il pareggio dei costi totali (costi fissi + costi variabili).

## **8. STRUTTURA DEL SOGGETTO GIURIDICO**

### **8.1. Oggetto sociale e forma giuridica**

### **8.2. Sede legale ed operativa**

### **8.3. Ammontare del capitale sociale e ripartizione fra i soci**

*Indicare l'eventuale ammontare inizialmente previsto del capitale sociale e la ripartizione in quote; per ciascun socio deve essere anche indicata la personalità (giuridica o fisica) e la qualificazione come socio proponente o socio partecipante.*

### **8.4 (Eventuale) Previsione e modalità di ingresso di ulteriori soggetti (enti finanziatori, imprese, etc.)**

*Nel caso in cui si preveda l'ingresso di ulteriori soggetti nella compagine sociale in un periodo successivo, si descrivano le modalità con cui tale ingresso avrà luogo.*

## **9. ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE**

*Breve descrizione dell'organigramma del soggetto giuridico, delle funzioni manageriali previste e da chi sono occupate tali cariche.*