

**POR FESR Sardegna 2007-2013
Asse VI – Competitività**

BANDO PUBBLICO

**“Voucher Startup”
Incentivi per la competitività delle Startup innovative**

ALLEGATO 2

BUSINESS PLAN

**STARTUP
INNOVATIVE
2014**



**SARDEGNA
RICERCHE**

2. Business Plan

2.1 - Executive summary

L'**executive summary** di lunghezza compresa fra una e tre pagine dovrà anticipare in forma concisa ma esaustiva gli argomenti poi descritti nel resto del documento.

2.1.1 - I proponenti

Esperienze e competenze dei membri del team

2.2 - L'idea Imprenditoriale

In questa sezione si dovrà fornire:

- una descrizione dettagliata dell'attività imprenditoriale che si è intrapresa, come l'idea è nata (in seguito all'utilizzo/valorizzazione dei risultati della ricerca o frutto della propria attività inventiva o sullo sviluppo di prodotti/servizi e processi basati sulle nuove tecnologie);
- missione – orientamento di fondo dell'impresa, il suo scopo ultimo, il motivo stesso per cui è stata creata (per esempio l'idea scaturisce da una o più competenze, da un bisogno intuito, da un'opportunità che si è presentata ecc.), gli obiettivi strategici.

2.2.1 - Prodotti/Processi/servizi offerti

Descrivere le caratteristiche dei processi/prodotti/servizi che l'impresa intende offrire sul mercato, la tecnologia che ne sta alla base e i benefici che tali processi/prodotti/servizi offrono ai potenziali clienti

Descrivere per quale motivo si ritiene che i processi/prodotti/servizi abbiano carattere di innovatività o differenziazione rispetto all'offerta esistente

2.2.2 - Sviluppo tecnico del processo/prodotto/servizio

Descrivere dettagliatamente le azioni realizzate e lo stadio di sviluppo raggiunto del processo/prodotto/servizio.

Fornire informazioni sulla fattibilità tecnica dei processi/prodotti/servizi: Indicare le azioni e i fattori produttivi necessari per il completamento e per eventuali sue successive fasi di sviluppo con indicazioni dei tempi.

2.3 - Descrizione del contesto di riferimento

Domanda e potenziali clienti per i processi/prodotti/servizi
Offerta e potenziali concorrenti
I fornitori e partner
Analisi dei vantaggi competitivi e dei fattori di rischio dell'iniziativa

2.4 - La strategia

Il modello di business
Strategia e ipotesi di sviluppo
I piani operativi: <ul style="list-style-type: none"> • Il piano di sviluppo tecnologico • Piano di sviluppo produttivo • Piano di sviluppo commerciale

2.5 - Schema organizzativo e risorse umane utilizzate

Lo schema organizzativo e le risorse umane impiegate già attive e attivabili:

2.6 - Rapporto con il credito e con i business capital

Indicare se sono già in essere – o se si prevede di prendere in futuro – contatti con soggetti disposti a finanziare il progetto (nell'immediato o in una fase di sviluppo successiva): business angel, venture capital, partner industriali disposti a entrare nella nuova società.
--

2.7 Prospetti economici – finanziari (con proiezione triennale).

Ricavi previsti: Indicazione quantitativa e temporale dei potenziali ricavi Struttura dei costi: Indicazione quantitativa e temporale dei costi operativi previsti, inerenti la gestione della startup e in generale tutti i costi necessari per portare il prodotto/processo/servizio nel mercato Prospetti vari (conto economico, stato patrimoniale, flussi di cassa, indici per l'analisi economica finanziaria e patrimoniale)
--

2.8 Altre elementi

Indicare le eventuali collaborazioni esistenti o previste con strutture di ricerca, imprese, istituzioni, ecc.
--

Indicare se l'idea di business si basa sullo sfruttamento di brevetti (esistenti o in corso di presentazione) o licenze. In caso affermativo indicare il titolo, il codice identificativo la copertura geografica.

Coerentemente con quanto descritto nel piano di utilizzo del voucher, indicare gli ostacoli e le carenze (di natura umana, economica, organizzativa e strutturale) che si frappongono allo sviluppo del prodotto/processo/servizio, da affrontarsi attraverso il contributo richiesto (voucher).

Indicare se l'idea di business presentata è stata oggetto di valutazione e finanziamento in occasione di precedenti bandi

FACSIMILE