

SCHEDA PROGETTO

Descrivi il tuo progetto imprenditoriale aiutandoti con lo schema proposto e la tipologia di informazioni suggerite per ciascuna sezione. Alla scheda progetto è necessario allegare il cv del soggetto o dei soggetti proponenti

Parte 1 –Idea e team: riassumi qual è l'idea/progetto dell'impresa che intendi sviluppare.

Com'è nata l'idea?
Cosa ti ha spinto a voler creare un'azienda in questo settore e in questo momento?
Quale problema risolve, quale bisogno soddisfa il prodotto/servizio oggetto dell'idea?
Chi sono il promotore o i promotori dell'iniziativa?
Elenca e descrivi il background e le competenze chiave possedute dal promotore e dalle principali persone coinvolte nel business e nello sviluppo del progetto.
Descrivi il team e la motivazione e la dedizione dei promotori nello sviluppo del progetto.

Parte 2 - Descrivi come intendi implementare il tuo progetto

Spiega come intendi implementare l'idea, quando la avvierai e come raggiungerai i tuoi obiettivi.
Descrivi dettagliatamente ciò che desideri ottenere con questo progetto, come si metterà in pratica l'idea proposta, i piani per i prossimi 3 anni, ecc.

Parte 3 – Descrivi il prodotto o il servizio che offrirai e come ti distinguerai dalla concorrenza in generale

Riassumi i punti principali sul tuo prodotto o servizio: descrivi ciò che stai vendendo e concentrati sui vantaggi per i clienti
Come viene offerto il prodotto/servizio? In che settore si trova?
Qual è il tuo vantaggio competitivo?
In che modo il tuo prodotto o servizio verrà posizionato sul mercato?
Che tipo di pubblicità e packaging utilizzerai?
Quali canali di vendita utilizzerai?

Parte 4 - Il mercato: metti l'idea/l'azienda in relazione al contesto, obiettivi e bisogni da soddisfare

Qual è esattamente il tuo mercato? Quali sono le esigenze dei tuoi clienti, dove sono, come li raggiungerai?
Da dove provengono i consumatori? (centri città, periferia, turisti, internazionale)
Perché dovrebbero comprare da te? (convenienza, prezzo, qualità, servizio)
Hai individuato un nuovo segmento di clienti o un mercato specifico?
Quali sono i punti di forza e di debolezza dei tuoi concorrenti?
Ci sono servizi che i tuoi concorrenti non forniscono ai loro clienti che potresti fornire?
Quanto è grande il mercato target potenziale (in unità o in euro)? Sta crescendo, è stabile o diminuisce? Quale percentuale del mercato hai o speri di conquistare?
Chi sono i tuoi potenziali subappaltatori e fornitori? Quali sono partnership strategiche per far funzionare il tuo progetto.
Descrivi in termini generali la strategia di marketing

Parte 5 – Descrivi l'azienda

Hai già un negozio/ufficio? Un sito web? Il servizio è online?
Quali sono o saranno i tuoi canali di distribuzione?
Hai dipendenti? Se sì, quanti sono e quali sono le caratteristiche dei tuoi collaboratori.
La tua azienda sarà una ditta individuale, una società di persone o una società?
Come sarà strutturata l'azienda?

Parte 6 – Informazioni finanziarie

Qual è l'ammontare effettivo di denaro necessario per aprire la tua attività o per realizzare il progetto (budget iniziale)?
Quanti soldi sono necessari per mantenere aperta l'attività (budget operativo)?
Quali saranno gli investimenti necessari per avviare il progetto imprenditoriale e come organizzerai questo investimento?
Quali fonti di finanziamento prevedi?
Quale sarebbe il contributo personale al capitale?
Quante unità dei tuoi prodotti o servizi dovranno essere vendute per coprire i costi?
Qual è la struttura dei costi complessivi?
Quali proiezioni hanno le entrate dell'azienda a 2 anni?
Qual è il fatturato atteso nei primi 2 anni di attività?