

Agenzia Regionale per la Tecnologia e l’Innovazione

Business Plan Competition - “**START CUP PUGLIA**” – **Edizione 2022**

**PREMIO REGIONALE PER L’INNOVAZIONE**

**BUSINESS PLAN – Schema del formulario online che sarà disponibile dall’11 Luglio sul sito** [**www.startcup.puglia.it**](http://www.startcup.puglia.it/)

**Denominazione del Progetto d’Impresa** (deve coincidere con quella indicata nel modulo di registrazione sul sito [www.startcup.puglia.it](http://www.startcup.puglia.it/))

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Referente** (deve coincidere con quello indicato nel modulo nel modulo di registrazione sul sito [www.startcup.puglia.it](http://www.startcup.puglia.it/))

Nome\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Cognome\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Le indicazioni relative al numero massimo di caratteri sono da considerarsi comprensive degli spazi. Eventuali ed ulteriori tabelle, grafici e immagini potranno essere uploadate dai Team candidandi tramite gli appositi link disponibili all’interno del formulario online.

**Categoria di partecipazione** (deve coincidere con quella indicata nel modulo nel modulo di registrazione sul sito [www.startcup.puglia.it](http://www.startcup.puglia.it/))

Life Science

ICT

Cleantech & Energy

Industrial

**DESCRIZIONE DEL BUSINESS**

1. **Breve descrizione della storia del progetto imprenditoriale (come è nato, su iniziativa di chi, in quale contesto) e dei principali prodotti/servizi che si intendono offrire entro i primi 36 mesi di vita dell’impresa (max 1.500 caratteri)**
2. **Descrivere gli elementi di originalità e di innovatività del progetto imprenditoriale rispetto allo stato dell’arte (max 1.500 caratteri)**
3. **Il progetto imprenditoriale è collegato in qualche modo con il mondo scientifico (Università, Enti e/o Centri di Ricerca sia pubblici, sia privati, sia misti, ecc....)?**

SI’

NO

* + **Se SI’, Con quale ente pubblico della ricerca avete collaborato?**
    - UniBA
    - UniSALENTO
    - PoliBA
    - UniFOGGIA
    - LUM
    - CNR
    - ENEA
    - Altro. Denominazione dell’Ente/Organizzazione con cui si collabora \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (se si barra la voce “Altro” è obbligatorio inserire la denominazione dell’Ente/Organizzazione. In caso contrario, il formulario si blocca)
  + **Se sì, descrivere brevemente le modalità e le caratteristiche del collegamento del progetto imprenditoriale con il mondo scientifico (es: progetto di Ricerca, partecipazione di docenti universitari o di altro personale di Ricerca, spin-off accademico, ecc.) (max. 1.000 caratteri)**

1. **Descrivere lo stadio di attuazione del progetto imprenditoriale, ovvero quali sono i risultati tangibili (selezionare una o più opzioni)**
   * Early stage
   * POC (Proof of concept)
   * Test
   * Sperimentazioni
   * Prototipi
   * Brevetti
   * Altro. Descrivere lo stato di attuazione del Progetto e gli eventuali risultati tangibili (max 1000 caratteri) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(se si barra la voce “Altro” è obbligatorio inserire la descrizione sopra indicata. In caso contrario, il formulario si blocca).

1. **Descrivere se e come si intende proteggere i prodotti e/o i servizi e/o le tecnologie mediante un brevetto o altro titolo della Proprietà Intellettuale, ovvero se la strategia di tutela della Proprietà Intellettuale sia stata già attivata o se è prevista la sua definizione entro i primi 36 mesi di vita dell’impresa e in cosa consisterà (max 2.500 caratteri)**
2. **Fase in cui si trova il progetto imprenditoriale:**

Impresa già costituita

Impresa da costituire

**Per le “IMPRESE GIA’ COSTITUITE”:**

Composizione della compagine societaria (i soci devono coincidere con quelli indicati nel modulo di candidatura)

| **Nome e cognome**  **/Ragione Sociale (per i soci che sono persone giuridiche)** | **% azioni/quote** | **Valore azioni/quote**  **€** | **Posizione occupata nell’impresa** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* **Capitale sociale**

Deliberato …………………………………….

Versato ………………………………………

* **Indicare la governance (organi di governo) del progetto imprenditoriale (max 1.500 caratteri)**

**Per i “TEAM INFORMALI”:**

Composizione del team informale (le persone devono coincidere con quelle indicate nel modulo di candidatura)

| **Nome e Cognome** | **Ruolo svolto nel progetto imprenditoriale** |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

* **Descrivere l’organigramma di massima del progetto imprenditoriale (max 1.500 caratteri)**

**PER ENTRAMBE LE CATEGORIE - Elencare gli eventuali altri ruoli operativi e/o funzioni “chiave” nell’ambito del progetto imprenditoriale (se esistenti o previsti)**

| **Ruolo operativo / funzione** | **Esistente o previsto** |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**BUSINESS MODEL**

1. **Compilare il Value Proposition Canvas per la definizione dei clienti target e del sistema di prodotto offerto:**

**Prodotti & Servizi**

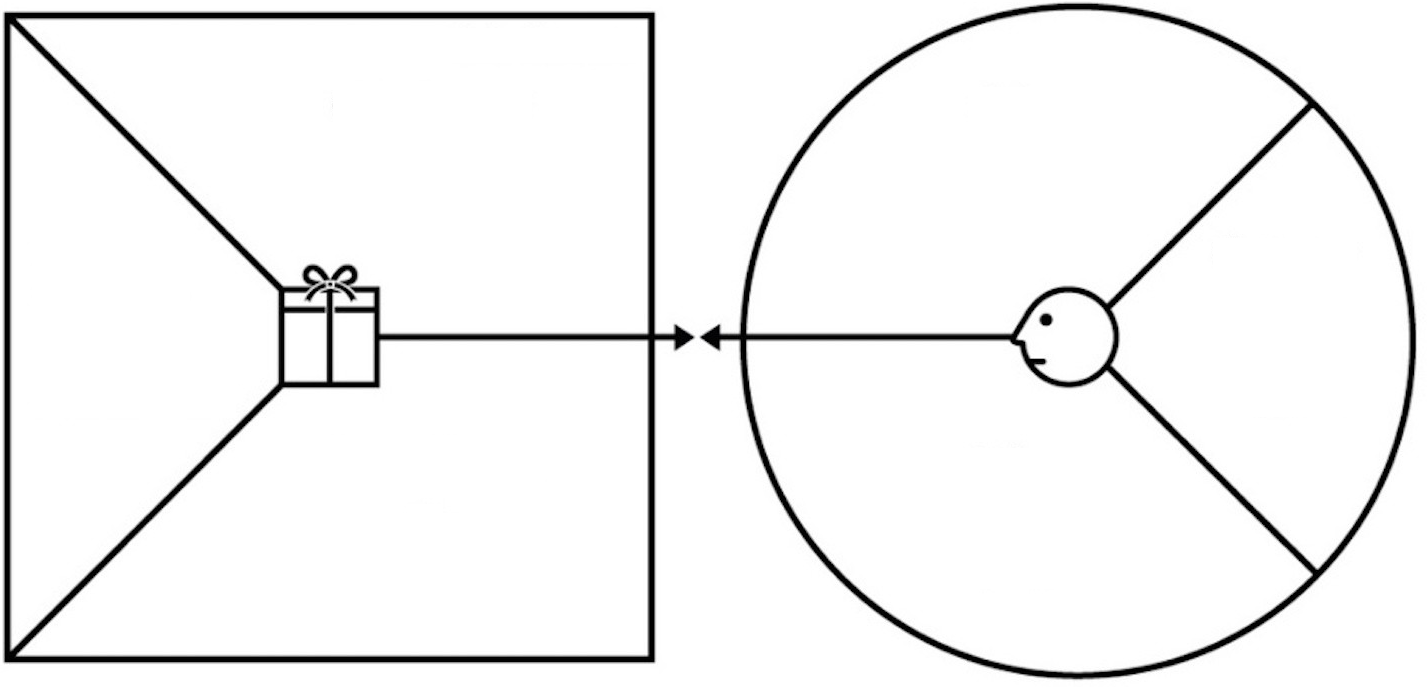
* **…..**
* **…..**
* **….**
* **…..**

**Quali elementi dell’offerta riducono i problemi del cliente?**

* **…..**
* **…..**
* **….**
* **…..**

**Quali elementi dell’offerta generano vantaggi per il cliente?**

* **…..**
* **…..**
* **….**
* **…..**

****

**Quali sono i vantaggi ricercati?**

* **…..**
* **…..**
* **….**
* **…...**

**Quali sono le attività svolte dai clienti?**

* **…..**
* **…..**
* **….**
* **…..**

**Quali problemi si vogliono risolvere?**

* **…..**
* **…..**
* **….**
* **…...**

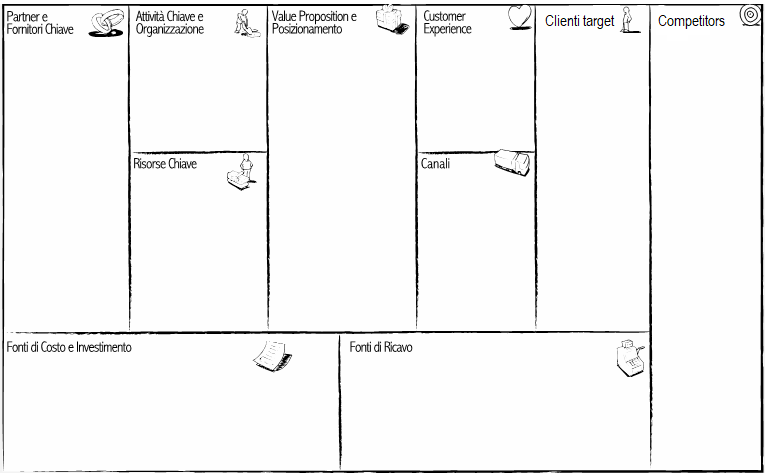
Cliente

Prodotto

*Approfondimento:* [*https://www.businessmodelcanvas.it/value-proposition-canvas/*](https://www.businessmodelcanvas.it/value-proposition-canvas/)

*N.B. La compilazione della VPC deve essere svolta in maniera sintentica ed efficace al fine di rappresentare al meglio le caratteristiche del cliente target e dell’offerta del business che si sta proponendo.*

1. **Compilare il Business Model Canvas per la messa a fuoco degli elementi del modello di business del progetto imprenditoriale.**



* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….
* ….

*Approfondimento:* [*https://www.businessmodelcanvas.it/business-model-canvas/*](https://www.businessmodelcanvas.it/business-model-canvas/)

*N.B. La compilazione del BMC deve riflettere al meglio il modello di business della vostra idea d’impresa descrivendo in maniera puntuale e specifica i contenuti previsti dai blocchi che lo compongono. I criteri da rispettare sono chiarezza, coerenza e sostenibilità dell’idea.*

**MERCATO**

1. **Descrivere le tipologie e la segmentazione della clientela a cui sono rivolti i prodotti/servizi che si intendono offrire entro i primi 36 mesi di vita dell’impresa, nonché i bisogni specifici che tali prodotti/servizi soddisferebbero e il valore che essi produrrebbero per la clientela stessa (max 3.000 caratteri)**
2. **Descrizione delle ricerche, analisi, indagini e studi di mercato su cui si basano le ipotesi di cui al punto precedente. Indicare con precisione le fonti – dirette o indirette (max 1.500 caratteri)**
3. **Analisi della concorrenza. Chi e quanti sono i diretti concorrenti e dove sono localizzati. Confrontare la propria offerta con quella della concorrenza e definire il reciproco posizionamento competitivo. Descrivere, inoltre, il proprio vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti, nonché i fattori sui quali si intende competere – es.: prezzo; qualità; servizi; tecnologie; innovazione di prodotto; innovazione di processo; altri tipi di innovazione; altro (max 2.000 caratteri)**
4. **Descrivere i possibili scenari futuri di cambiamento delle motivazioni: di acquisto da parte della clientela; di strategia da parte dei concorrenti - minacce e opportunità. E identificare eventuali punti di forza e di debolezza rispetto ai competitors (è facoltativo inserire SWOT analysis -** [**link**](http://qualitapa.gov.it/sitoarcheologico/relazioni-con-i-cittadini/utilizzare-gli-strumenti/analisi-swot/index.html)**).**

**PIANO OPERATIVO**

1. **Descrivere le fasi e le macro-attività da svolgere, necessarie all’attuazione dell’idea imprenditoriale entro i primi 36 mesi di vita del progetto imprenditoriale (max 3.000 caratteri)**
2. **Descrivere le scelte di marketing entro i primi 36 mesi di vita del progetto imprenditoriale. Quali potrebbero essere: le modalità che si intendono seguire per organizzare l’attività commerciale; i partner “chiave” nella fase della vendita; i canali di distribuzione; le eventuali promozioni previste; i servizi post-vendita offerti; le strategie di fidelizzazione della clientela; altro (max 3.000 caratteri)**
3. **Descrivere quali sono o saranno le modalità di approvvigionamento, nonché di produzione/trasformazione dei beni da portare sul mercato, oppure di erogazione dei servizi per la clientela/utenza finale (max 3.000 caratteri)**
4. **Illustrare gli eventuali contatti già intercorsi e/o in corso con altri partner “chiave” di tipo industriale/produttivo, finanziario e commerciale. Descrivere il ruolo che dovrebbero svolgere tali partner nell’ambito del progetto imprenditoriale (max 1.000 caratteri)**
5. **Descrivere l’eventuale know-how distintivo (già acquisito o da acquisire e come) che considerate determinante per il successo del progetto imprenditoriale (max 1.000 caratteri)**

**PROIEZIONI ECONOMICO-FINANZIARIE (da compilare obbligatoriamente, pena rigetto della candidatura)**

1. ***Revenues*: ipotesi di fatturato riguardante i primi 36 mesi di vita dell’impresa (eventualmente suddiviso per differenti segmenti di mercato, coerentemente con la segmentazione della clientela sopra descritta)**

| **Segmenti** | **1°anno**  **€** | **2°anno**  **€** | **3°anno**  **€** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **Redigere il conto economico tenendo conto delle ipotesi di fatturato e dei** **costi relativi al funzionamento del progetto imprenditoriale (risorse umane, fabbricati, impianti, macchine e attrezzature, materiali di consumo, brevetti e licenze, acquisizione e sviluppo delle tecnologie, servizi e consulenze, ecc.).**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***CONTO ECONOMICO*** | **1° Anno**  **€** | % | **2° Anno**  **€** | % | **3° Anno**  **€** | % |
| RICAVI (**A**) |  |  |  |  |  |  |
| Costo del lavoro |  |  |  |  |  |  |
| Acquisti di beni e servizi da terzi |  |  |  |  |  |  |
| Ammortamenti |  |  |  |  |  |  |
| Costi commerciali |  |  |  |  |  |  |
| Costi Generali e Amministrativi |  |  |  |  |  |  |
| Costi di Ricerca e Sviluppo |  |  |  |  |  |  |
| Ammortamenti |  |  |  |  |  |  |
| Altri costi |  |  |  |  |  |  |
| COSTI OPERATIVI (**B**) |  |  |  |  |  |  |
| RISULTATO OPERATIVO (**C** = A-B) |  |  |  |  |  |  |
| Interessi passivi |  |  |  |  |  |  |
| REDDITO ANTE IMPOSTE (**D**) |  |  |  |  |  |  |
| Imposte |  |  |  |  |  |  |
| REDDITO NETTO (**E**) |  |  |  |  |  |  |

1. **Descrizione degli investimenti – beni di investimento:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Investimenti****materiali e/o immateriali** | **1° Anno**  **€** | **2° Anno**  **€** | **3° Anno**  **€** |
| Voce 1 |  |  |  |
| Voce 2 |  |  |  |
| ………. |  |  |  |
| ………. |  |  |  |
| ………. |  |  |  |
| **TOTALE** |  |  |  |

1. **Quantificare il fabbisogno finanziario annuo e indicare le relative fonti di copertura per i primi 3 anni di vita dell’impresa (capitale proprio, investitori, finanziatori terzi, banche) (max 3.000 caratteri)**