

Descrizione dell'idea imprenditoriale

1. Executive summary

Dichiarazione degli obiettivi che il nuovo business intende perseguire tramite la sintesi di tutti gli elementi esplicitati in dettaglio nei punti successivi

2. Business idea

- L'idea imprenditoriale
(descrizione di obiettivi ed elementi fondamentali dell'idea imprenditoriale)
- I prodotti/ I servizi
(Descrizione delle caratteristiche tecniche del prodotto/ servizio)
- L'innovatività dei prodotti e/o dei servizi
(Descrizione dei potenziali vantaggi tecnici del prodotto/servizio rispetto allo stato dell'arte)
- Il processo produttivo
(Descrizione della tecnologia necessaria alla produzione del prodotto/servizio)
- Stadio di sviluppo e programma di attività per il periodo di preincubazione
(Indicazione delle attività e della tempistica stimata per lo sviluppo e la produzione del prodotto/servizio, per l'analisi di mercato e per le altre verifiche di fattibilità dell'idea imprenditoriale)
- Strategie di tutela della proprietà intellettuale
(Se e come i prodotti, i servizi e il know-how alla base dell'idea imprenditoriale siano tutelabili/difendibili con diritti di proprietà industriale)

3. Il mercato

- Informazioni generali su natura e dimensioni del mercato potenziale del prodotto/servizio
- Principali competitors presenti nel mercato di riferimento
- Valutazione dei punti di forza del prodotto/servizio rispetto ai concorrenti (maggior efficacia, minor costo, ...)

4. La struttura organizzativa

- Le risorse umane a disposizione
- Le competenze mancanti
- Modalità di produzione (produzione interna o outsourcing,...) e delle strutture necessarie (impianti, macchinari, uffici, laboratori,...); descrizione modalità di erogazione dei servizi.

5. Cenni economico-finanziari

- Stima dei costi suddivisi nelle varie categorie di spesa per l'avviamento dell'iniziativa, in relazione al programma di attività formulato (personale, materiale di consumo, servizi esterni, spese commerciali, promozione,...)
- Le risorse richieste a Innovation Factory
- Indicazione quantitativa e temporale dei potenziali ricavi.

6. Analisi SWOT

Fattori endogeni	Punti di forza	Punti di debolezza
Fattori esogeni	Opportunità	Minacce