



LIVORNINE 2030
POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Call Startup Livornine 2030

Seconda edizione 2022-2023

ALLEGATO 3

Business Plan

LIVORNINE 2030
è un progetto del



Comune di Livorno

in collaborazione con





LIVORNINE 2030

POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

Il Business Plan dovrà deve contenere i seguenti elementi:

1. IL PROGETTO IMPRENDITORIALE

- 1.1. Breve descrizione delle principali caratteristiche dell'Idea Imprenditoriale
- 1.2. Settore o ambito applicativo in cui si l'idea progettuale è orientata ad operare;
- 1.3. Il mercato di riferimento;

2. IL PRODOTTO/SERVIZIO

- 2.1. Descrizione dettagliata dei prodotti/servizi e loro caratteristiche distintive in ottica innovazione
- 2.2. Descrizione presenza di eventuali brevetti o licenze
- 2.3. Tempi e modalità per la messa a punto del prodotto/servizio
- 2.4. Vantaggio competitivo dell'offerta
- 2.5. Forza, Debolezze, Opportunità e Minacce (SWOT)

3. IL MERCATO

- 3.1. Descrizione del mercato di riferimento e dei suoi segmenti
- 3.2. I bisogni che si intende soddisfare con i prodotti/servizi
- 3.3. Fattori critici di successo
- 3.4. Dimensioni e prospettive di sviluppo della domanda
- 3.5. Ricerche di mercato
- 3.6. Potere contrattuale con i clienti
- 3.7. Dimensione e prospettiva di sviluppo del/i segmenti di mercato in cui si opera

4. LA CONCORRENZA

- 4.1. Descrizione della struttura dell'offerta
- 4.2. Il profilo dei principali concorrenti
- 4.3. Prodotti concorrenti
- 4.4. Grado di competitività del settore
- 4.5. Perché i prodotti della concorrenza non soddisfano pienamente le esigenze di mercato
- 4.6. Come si pensa di superare le barriere in ingresso al settore



LIVORNINE 2030

POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

5. IL MODELLO DI BUSINESS

- 5.1. Indicare la proposta di valore
- 5.2. Descrivere la segmentazione dei clienti
- 5.3. Descrivere i come raggiungere i clienti
- 5.4. Descrivere le modalità di relazione con i clienti
- 5.5. Indicare cosa genera i ricavi
- 5.6. Descrivere le attività chiave da svolgere
- 5.7. Individuare le risorse chiave
- 5.8. I partner e fornitori chiave per il modello di business
- 5.9. Individuazione struttura costi

6. PIANO ESECUTIVO

- 6.1. Politiche del prezzo
- 6.2. Politiche di distribuzione
- 6.3. Piano di comunicazione
- 6.4. Rete vendita
- 6.5. Piano strategico di crescita: indicazione degli obiettivi a 3 anni, modalità ed i tempi previsti per la crescita

7. ASPETTI ECONOMICO – FINANZIARI - PATRIMONIALI

- 7.1. Gli investimenti per l'avvio o sviluppo del business
- 7.2. Individuazione di fonti finanziamento
- 7.3. Flussi finanziari previsionali
- 7.4. Piano economico-finanziario - patrimoniale da estendere su 3 anni
- 7.5. Previsione del break-even point (quantità di prodotti/servizi venduti al prezzo di vendita stabilito per cui si ottiene il pareggio dei costi totali)

8. STRUTTURA DELLA COMPAGINE SOCIETARIA.

- 8.1. Oggetto sociale e forma giuridica della società
- 8.2. Sede legale ed operativa
- 8.3. Ammontare del capitale sociale e ripartizione fra i soci





LIVORNINE 2030

POLO PER L'INNOVAZIONE URBANA

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

9. L'ORGANIZZAZIONE E LE RISORSE UMANE

9.1. Componenti del gruppo

9.2. Esperienze dei componenti del gruppo

9.3. Ruoli chiave del progetto

9.4. Competenze Distintive aziendali

9.5. Individuazioni delle funzioni manageriali

9.6. Descrizione dei soggetti preposti per ruoli chiave

9.7. Modalità di reperimento delle competenze

