



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

Liaison Office d'Ateneo

## DESCRIZIONE SINTETICA DELL'IDEA IMPRENDITORIALE

Nome dell'impresa

---

---

Settore

---

---

Proponenti

*Elencare i nominativi e le cariche dei soggetti proponenti il progetto imprenditoriale*

---

---

---

Prodotti/servizi che si intendono fornire

*Elencare i prodotti e servizi che si intendono fornire*

---

---

---

Localizzazione

*Indicare (brevemente) dove si intende localizzare l'attività di impresa*

---

---

---

Tempo di avvio del progetto

*Effettuare una stima indicativa dei tempi necessari per l'avvio del progetto imprenditoriale*

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

## PROGETTO DI IMPRESA

Origine e motivazioni strategiche del progetto di impresa

*Indicare la struttura di origine del progetto di impresa, ossia l'unità organizzativa dell'Ateneo da cui si è originata l'idea imprenditoriale, e le motivazioni strategiche che spingono a ritenere proficua dar vita a tale progetto*

---

---

---

Collegamento con le attività istituzionali dell'Università di Siena

*Indicare l'attività o prodotto (tesi, paper, ...) che ha dato spunto al progetto*

---

---

---

Finanziamenti della ricerca precedente alla proposta di costituzione dell'ASO, durata della stessa e risultati grezzi ottenuti

*Segnalare, oltre ai soggetti finanziatori, l'importo e la durata dei finanziamenti ottenuti per la ricerca precedente alla proposta di costituzione dell'ASO, la durata di tale ricerca ed i risultati grezzi ottenuti, incluso l'ottenimento di eventuali brevetti*

---

---

---

Fattori potenziali di successo e grado di innovatività

*Descrivere i fattori che potenzialmente possono condurre al successo il progetto (ad esempio fattori legati al processo produttivo, all'offerta di un prodotto non coperto da competitor, a particolari competenze disponibili internamente all'ASO, ...) ed il grado di innovazione apportato dal progetto in questione nel campo di riferimento*

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

## STRUTTURA DELLA COMPAGINE SOCIETARIA

Oggetto sociale e forma giuridica della società

---

---

---

Sede legale ed operativa

*Indicare tutte le sedi in cui si prevede avrà luogo l'attività imprenditoriale*

---

---

---

Ammontare del capitale sociale e ripartizione fra i soci

*Indicare l'ammontare inizialmente previsto del capitale sociale, e la ripartizione in quote; per ciascun socio deve essere anche indicata la personalità (giuridica o fisica) e la qualificazione come socio proponente o socio partecipante.*

---

---

---

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

*Nel caso in cui si preveda l'ingresso di ulteriori soggetti nella compagine sociale in un periodo successivo, si descrivano le modalità con cui tale ingresso avrà luogo.*

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

## L'ORGANIZZAZIONE E LE RISORSE UMANE

Breve descrizione dell'organigramma aziendale, delle funzioni manageriali previste e da chi sono occupate tali cariche

*Rappresentazione dell'organigramma aziendale nella maniera più completa possibile, vale a dire indicando tutte le funzioni manageriali previste e opportune per un corretto svolgimento dell'attività d'impresa ed i soggetti incaricati di ricoprire tale posizione (se possibile indicare anche la fonte – ad esempio i soci o gli enti finanziatori - della nomina di ciascun soggetto)*

---

---

---

Descrizione dei soggetti con funzioni manageriali

*Approfondire alcune informazioni, in genere difficilmente reperibili in un curriculum vitae, riguardanti i soggetti con funzioni manageriali; (focalizzarsi su competenze attinenti lo sviluppo della business idea, l'esperienza operativa e manageriale, le precedenti collaborazioni tra questi soggetti, i rispettivi network di relazioni attivi – come e quanti soggetti esterni sono conosciuti dai membri – e passivi – come e quanto i membri sono conosciuti da soggetti esterni -, ...)*

---

---

---

Modalità di reperimento delle competenze

*Indicare quali competenze risultano o si prospettano mancanti nell'attuale compagine manageriale e le modalità attraverso le quali si prevede di reperire tali competenze, sia per ciò che riguarda assunzioni interne che consulenze esterne.*

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

## PRODOTTI E/O SERVIZI

Descrizione dettagliata dei prodotti/servizi e loro caratteristiche distintive

*Considerando l'elenco dei prodotti/servizi che si intende fornire indicato nella descrizione dell'idea imprenditoriale, spiegare quali sono le caratteristiche di ogni singolo prodotto/servizio, fornendo una quantità sufficiente di informazioni al fine di una adeguata comprensione*

---

---

---

Bisogni da soddisfare e target di riferimento

*Illustrare quali sono i bisogni che si intende soddisfare con i prodotti/servizi ideati ed in base a tali bisogni definire con una certa approssimazione il target di clienti a cui si è intenzionati a rivolgersi, e le caratteristiche di tali soggetti. Se tale target è coperto anche da altri prodotti/servizi con cui entrare in competizione, indicare la diffusione di quest'ultimi*

---

---

---

Collocazione geografica

*Indicare se si vuole effettuare il lancio e la commercializzazione del prodotto su base nazionale o internazionale, specificando successivamente l'elenco dei paesi.*

---

---

---

Tecnologie innovative per la produzione dei prodotti/servizi

*Specificare e descrivere le tecnologie innovative create e/o possedute che saranno necessarie durante lo svolgimento del processo produttivo per la creazione dei prodotti/servizi*

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

#### Disponibilità di brevetti e/o licenze

*Elencare i brevetti che sono stati registrati riguardanti i prodotti/servizi che si intende offrire o il processo produttivo necessario per la loro fabbricazione, indicando lo stato di tale brevetto e le nazioni o zone coperte dallo stesso; se possibile indicare anche il valore dei brevetti esistenti. Per ciò che riguarda le licenze, indicare il soggetto che le ha concesse, la durata ed il corrispettivo economico dovuto*

---

---

---

#### Grado di imitabilità e sovrapposizione ai prodotti dei concorrenti

*Esprimere valutazioni delle reali possibilità per altri soggetti di attuare lo stesso processo produttivo o di ottenere gli stessi prodotti/servizi, indicando le eventuali differenze conseguibili e i tempi in cui tale imitazione potrebbe essere raggiunta; inoltre specificare in quali aspetti i prodotti/servizi si assimilano a quelli dei concorrenti. Infine, sottolineare adeguatamente il grado di facilità/difficoltà di imitazione da parte dei competitor del nostro prodotto/servizio.*

---

---

---

#### Eventuali barriere (all'entrata, alla produzione e/o al commercio)

*Segnalare la presenza di barriere all'entrata in questo mercato, o segmento di mercato, che possano ostacolare il progetto di impresa, consistenti in divieti, minacce, o ostacoli per l'entrata, la produzione e/o il commercio dei prodotti/servizi*

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

## PROCESSO PRODUTTIVO

Caratteristiche del processo produttivo utilizzato

*Descrivere in maniera sufficientemente comprensibile e completa il processo produttivo che deve essere attuato, la sua durata, le tecnologie e gli input utilizzati, e le difficoltà e gli eventuali problemi (di natura tecnica e non) riscontrabili durante lo stesso*

---

---

---

Know-how interno e grado di dipendenza dal know-how esterno

*Indicare, riferendosi alle capacità necessarie nel corso del processo produttivo, la competenza detenuta dai soggetti proponenti e partecipanti al progetto, e le eventuali carenze che devono essere sopperite rivolgendosi esternamente, oltre alle modalità per l'ottenimento di queste*

---

---

---

Tecnologie di produzione, impianti, macchinari e fonti di approvvigionamento

*Specificare le tecnologie, gli impianti e i macchinari che verranno utilizzati nel processo, il loro prevedibile utilizzo, la loro durata economico-temporale, e le fonti dalle quali ottenere tali mezzi, evidenziando in maniera particolare se e come si richiede l'assistenza dell'Università di Siena*

---

---

---

Materie prime e fonti di approvvigionamento

*Specificare le materie prime che verranno utilizzate nel processo, l'ammontare che si prevede di utilizzare nel corso dell'esercizio, e le fonti dalle quali ottenere tali mezzi, evidenziando in maniera particolare se e come si richiede l'assistenza dell'Università di Siena*

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

## RICERCA E SVILUPPO

N° e caratteristiche degli addetti alla ricerca e sviluppo

*Indicare il numero di addetti (e la % sul totale delle risorse umane) dediti alla ricerca e sviluppo, la loro qualifica e posizione all'interno della società (dottorandi, stagisti, consulenti esterni, ...), se svolgono anche altre funzioni (e come è ripartito il tempo tra le varie funzioni), i loro compiti specifici rispetto a tali funzioni e la loro esperienza*

---

---

---

Modalità, ambiti e obiettivi della ricerca e sviluppo

*Descrivere in quale ambito si procede alla ricerca e sviluppo (se in ambito di ricerca universitaria oppure nello svolgimento dell'attività di impresa), quali sono gli strumenti utilizzati (specificare quali di questi appartenenti all'Università), come si intende organizzare lo svolgimento di tale attività e quali sono le aree che si intende affrontare e gli obiettivi che si spera di raggiungere (in aggiunta indicare se si ritiene possibile il futuro ottenimento di un brevetto da tali risultati)*

---

---

---

## SCENARIO MACROECONOMICO

Breve descrizione dello scenario di riferimento

---

---

---

Opportunità dall'ambiente esterno

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA

1240

Rischi dall'ambiente esterno

---

---

---

## MERCATO

Dimensione e dinamica della domanda

*Mostrare (aiutandosi con dati numerici, tabelle e grafici) la dimensione e la dinamica della domanda, come quantità vendute e volume d'affari, preferibilmente specificando separatamente i dati riguardanti le aree territoriali ed i segmenti di clientela che si intende servire*

---

---

---

Struttura della domanda (frequenza di acquisto, dimensione degli acquisti unitari, stagionalità degli acquisti, ecc.)

---

---

---

Caratteristiche dei consumatori ed eventuale segmentazione

*Descrivere le caratteristiche di maggiore interesse dei consumatori di riferimento, quali ad esempio caratteristiche demografiche, reddituali, abitudinarie e di acquisto, effettuando se possibile una segmentazione degli stessi, al fine di evidenziare le peculiarità di ciascun gruppo di clienti*

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

## CONCORRENZA/OFFERTA

Numero e grandezza media dei concorrenti

*Mostrare l'ampiezza dell'offerta in termini di numero di imprese e soggetti concorrenti, e se possibile esporre la grandezza media degli stessi (evidenziando eventuali rendimenti di scala)*

---

---

---

Grado e tipologia di competizione nel mercato

*Presentare un'analisi del grado e della tipologia di competizione del mercato di riferimento, basandosi sul tipo di strategie generalmente attuate dagli attori presenti (concorrenza sui prezzi o sulla differenziazione, dumping, ecc.)*

---

---

---

Analisi dei principali competitor

*Descrizione delle caratteristiche dei principali concorrenti, della loro storia, della loro presenza sia in termini geografici che di mercati coperti, della loro quota di mercato, dei volumi di vendita e del fatturato, del numero di unità prodotte, ecc.*

---

---

---

Caratteristiche dei prodotti e/o servizi dei concorrenti ed analisi comparativa con i prodotti/servizi dell'ASO (e rispettivi punti di forza e debolezza)

*Indicare, se possibile, le differenziazioni della propria idea imprenditoriale con riguardo ai prodotti/servizi, alle tecnologie utilizzate/incorporate e al know-how rispetto all'offerta attualmente presente sul mercato, evidenziando in particolare i rispettivi punti di forza e di debolezza*

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

## ASPETTI STRATEGICI

Prezzo

---

---

---

Distribuzione

*Descrivere i canali utilizzati per la commercializzazione dei prodotti/servizi, specificando, se possibile, i volumi di vendite e la quantità di clienti raggiungibili con ciascuno di essi*

---

---

---

Comunicazione

*Esporre gli obiettivi ed i contenuti della comunicazione, oltre agli strumenti che si intende utilizzare per raggiungere lo scopo*

---

---

---

Accordi , alleanze commerciali e commesse eventualmente in fase di definizione

*Indicare quali accordi, siano essi partnership, commesse o altro, sono in via di determinazione, con quali soggetti dovrebbero essere stipulati, quale sarebbe l'oggetto degli stessi, e quale si prospetta essere la durata e l'impegno economico delle parti.*

---

---

---



UNIVERSITÀ  
DI SIENA  
1240

## ASPETTI FINANZIARI

Investimento necessario per l'avvio e lo sviluppo della business idea e relative fonti di finanziamento

*Dopo aver specificato l'ammontare dell'investimento che si ritiene necessario per l'avvio e lo sviluppo della business idea, indicare di quali strumenti finanziari si è a conoscenza e quali di questi si pensa di utilizzare per avviare l'iniziativa imprenditoriale (strumenti pubblici e privati).*

---

---

---

Piano economico-finanziario prospettico su 3 anni

<b>RICAVI</b>	<b>ATTIVITÀ</b>
Ricavi da vendite	Immobilizzazioni immateriali
Altri ricavi	Immobilizzazioni materiali
	Disponibilità economiche (magazzino)
	Liquidità
<b>COSTI</b>	
Ricerca e sviluppo	
Materie prime	
Costi per il personale	<b>PASSIVITÀ</b>
Costi commerciali	Cap. sociale
Costi amm/vi	TFR



UNIVERSITÀ  
DI SIENA

1240

Costi per servizi	Fondi ammortamento
Affitti	Mutui passivi
Costi vari	Debiti vs. fornitori

Descrizione delle assunzioni e delle valutazioni alla base di tale prospetto

*Descrivere le ipotesi e le informazioni in base alle quali è stato possibile determinare il piano economico-finanziario nel modo appena esposto (tra le quali prezzo di vendita, quantità vendute, stima dei costi di produzione e commercializzazione, ecc)*

---

---

---

(Eventuale) Previsione del break-even point

*Indicare, nel caso in cui sia possibile effettuare tale calcolo, il break-even point, vale a dire la quantità di prodotti/servizi venduti al prezzo di vendita stabilito per cui si ottiene il pareggio dei costi totali (costi fissi + costi variabili)*

---

---

---

## SERVIZI RICHIESTI ALL'UNIVERSITÀ DI SIENA

Descrizione della tipologia, della quantità necessaria e della durata dei servizi richiesti

*Formulare la richiesta all'Università di Siena per ciò che riguarda l'assistenza ed il sostegno che si ritiene necessari per l'avvio e lo sviluppo del progetto imprenditoriale*

---

---

---