

Scheda Sintetica del Progetto

Nome Azienda/Proponente	Logo Azienda in Hi Res. (se disponibile)
One Line Pitch: <i>(max 150 caratteri)</i> In questa sezione, descrivere in breve l'idea di business.	Anagrafica: Settore: Dipendenti: Anno costituzione:
Società e Risultati Conseguiti (laddove presenti): <i>(max 500 caratteri)</i> Informazioni sulla società (origine, fondatori, sede, etc.), quote societarie (cap table) e maggiori risultati.	Contatto: Nome e Cognome Telefono E-mail Sito web
Team: <i>(max 500 caratteri)</i> Elencare i membri del team (includere con ruolo ricoperto in azienda).	Management: Nome e Cognome - CEO Nome e Cognome - CTO
Problema/Bisogno: <i>(max 1000 caratteri)</i> Specificare il problema che si intende risolvere o il bisogno che si vuole soddisfare attraverso il prodotto/servizio realizzato.	
Prodotto/Servizio: <i>(max 1000 caratteri)</i> Descrivere il prodotto/servizio ed evidenziare i vantaggi legati al suo utilizzo e come risolve il problema evidenziato.	
Mercato: <i>(max 500 caratteri)</i> Identificazione del mercato di riferimento e segmentazione. Definizione della dimensione (in euro e in numero di clienti) e tasso di crescita.	
Concorrenti e Sostituti: 1. 2. ...	
Business Model: <i>(max 500 caratteri)</i> Specificare le fonti di fatturato dell'organizzazione (revenue model) e l'eventuale delivery model del prodotto/servizio.	

Strategia di Marketing: (max 500 caratteri)

Strategie di posizionamento, di promozione (es. SEO, SEM, E-mail marketing, etc.) e di distribuzione del prodotto/servizio.

Vantaggio Competitivo: (max 500 caratteri)

Descrivere il vantaggio competitivo (es. leadership di costo, focalizzazione, differenziazione, etc.) che rende il prodotto/servizio "interessante" per la clientela. Sottolineate le caratteristiche uniche del vostro prodotto, quello che lo rendono migliore rispetto ai concorrenti.

Descrivere inoltre la titolarità o l'uso esclusivo di eventuali brevetti / licenze.

Conto Economico:

€ (Euro)	2018	2019	2020	2021	2022
Ricavi					
EBITDA					
EBIT					
Utile Netto					

Investment Proposition:

Pre-money: valutazione del progetto attuale espresso in € (prima dell'investimento)

Investimento richiesto: in € (nota: valore investimento / (premoney + valore investimento) = % azionaria ceduta all'investitore in cambio dell'investimento se di interesse.

Use of Proceeds: utilizzo dei soldi richiesti (diviso in % tra le diverse aree di impiego)

Exit (facoltativo): elencare progetti simili ai vostri (es: concorrenti) comprati più o meno recentemente. Indicare a quanto sono stati comprati, da chi e a quanto. Se possibile indicare il multiplo della transazione su Ricavi e/o su Ebitda (es: se l'azienda X è stata comprata a 100 e il suo fatturato era di 25 e il suo ebitda di 10, allora avrete una exit con un multiplo di 4x sui ricavi e di 10x sull'ebitda)