

NODES – Nord Ovest Digitale e Sostenibile

Bando PoC ACCADEMICI

ALLEGATO C

PIANO DI BUSINESS

Contents

[**1.** **CONTESTO E BISOGNO DI RIFERIMENTO** 3](#_Toc129709416)

[***2.*** **CARATTERISTICHE DEL MERCATO DI RIFERIMENTO E POTENZIALI TARGET** 4](#_Toc129709417)

[**2.1 Target groups / target audience** 4](#_Toc129709418)

[**2.2 Strategia di Marketing** 4](#_Toc129709419)

[**3.** **VANTAGGIO COMPETITIVO, STATO DELLA TECNICA, POTENZIALI BARRIERE ALL’ENTRATA** 5](#_Toc129709420)

[**3.1 Scenario competitivo, i trend tecnologici e le evoluzioni normative** 5](#_Toc129709421)

[**3.2 Proposta di valore** 5](#_Toc129709422)

[**3.3 Modello di business e complementarietà con altre soluzioni/prodotti/servizi** 5](#_Toc129709423)

## 

|  |  |
| --- | --- |
| **Acronimo** |  |
| **Titolo:** |  |
| **Spoke di riferimento:** |  |

## **CONTESTO DI RIFERIMENTO E BISOGNI**

* *Dettagliare l’idea e le motivazioni alla base del progetto nonché le sfide affrontate, spiegare il problema industriale/ economico/ sociale da superare, l'opportunità di business da sfruttare*
* *Descrivere in linea generale i “needs” del potenziale target, i bisogni a cui si intende fornire una risposta*
* *Descrivere i key-results attesi alla conclusione del progetto di PoC*
* *Descrivere i key-results attesi oltre la fine del progetto. Delineare strategia di up-scaling e sfruttamento:*

*(+) con quali modalità verranno trasferiti, valorizzati e commercializzati?*

*(+) in quali modi e tempi essi genereranno impatto economico?*

*(max 2 pagine)*

## **CARATTERISTICHE DEL MERCATO DI RIFERIMENTO E POTENZIALI TARGET**

### **2.1 Target groups / target audience**

* *Descrivere Utilizzatori della soluzione/tecnologia alla conclusione del progetto di PoC*

*(+) Descrivere la tipologia di utilizzatori (es.: Early adopters, consulenti, informatori medici, soggetti intermedi del processo e della catena di valore, soggetti atti alle certificazioni, utenti finali)*

*(+) Definire il target geografico*

*(+) Quantificare il valore stimato del segmento di mercato e la propensione alla spesa/investimento dell’utilizzatore*

* *Descrivere i Beneficiari “end-user” della soluzione/tecnologia*

*(+) Descrivere la tipologia di beneficiari (informazioni demografiche, sensibilità, percezione della qualità e delle prestazioni)*

*(+) Definire il target geografico*

*(+) Quantificare il valore stimato del segmento di mercato, la distribuzione delle quote e la crescita prevista*

*(max 1 pagina)*

### **2.2 Strategia di Marketing**

* *Descrivere le modalità con cui il team proponente raggiungerà gli utilizzatori della soluzione/tecnologia*
* *Identificare le azioni da intraprendere e le risorse da impiegare nella promozione della soluzione/tecnologia*

*(max 1 pagina)*

## **VANTAGGIO COMPETITIVO, STATO DELLA TECNICA, POTENZIALI BARRIERE ALL’ENTRATA**

### **3.1 Scenario competitivo, i trend tecnologici e le evoluzioni normative**

* *Elencare i player principali che dominano il mercato di riferimento*
* *Elencare le quote del mercato servito dalle ditte dominanti e/o eventuali nicchie accessibili*
* *Descrivere in breve il ciclo di vita delle tecnologie/soluzioni alternative e dei potenziali nuovi entranti*
* *Descrivere la filiera della tecnologia/soluzione in relazione all’eventualità di necessarie licenze da terzi e della presenza di diritti di proprietà industriale dei concorrenti*

*(max 1 pagina)*

### **3.2 Proposta di valore**

* *Motivare perché i clienti dovrebbero scegliere la tecnologia/soluzione oggetto del PoC e quali vantaggi si potrebbero offrire*
* *Descrivere gli elementi di differenziazione e il carattere migliorativo o sostitutivo della tecnologia/soluzione proposta rispetto a prodotti e servizi concorrenti*

*(max 1 pagina)*

### **3.3 Modello di business e complementarità con altre soluzioni/prodotti/servizi**

* *Descrivere in che modo si intende generata e monetizzata la proposta di valore e come e se si intende indirizzare le attività verso percorsi di imprenditorialità accademica. Descrivere con quale investimento si potrà raggiungere impatto economico e con quali tipologie di fonti verrà finanziato (es.: bandi pubblici, fondazioni, gruppi di opinione/interesse, investitori, aziende)*
* *Indicare i Key partners e i fornitori strategici di riferimento*
* *Indicare le risorse-chiave (tecnologiche, logistiche, di combinazione prodotti/servizi di terzi, di sviluppo, canali commerciali)*
* *Indicare le modalità con cui si genereranno flussi di ricavo (es.: vendita di beni o servizi, consulenze attive, canone d’uso, leasing e noleggi, licenze)*

*(max 1 pagina)*