

PRE- BUSINESS PLAN FORMAT

1. L'IDEA DI BUSINESS ED IL SUO LIVELLO ATTUALE DI ELABORAZIONE RISPETTO ALLA REALIZZAZIONE D'IMPRESA
2. IL PRODOTTO/SERVIZIO OFFERTO, IL SUO STATO DI SVILUPPO, I BENEFICI PER I POTENZIALI CLIENTI.
3. IL POTENZIALE DI MERCATO E IL POTENZIALE DI VENDITA, INCLUSI I POTENZIALI CONCORRENTI
4. IL PROCESSO PRODUTTIVO/EROGATIVO DEL SERVIZIO E LE STRATEGIE DI MARKETING
5. LE EVENTUALI PARTNERSHIP CHE SI INTENDONO ATTIVARE
6. GLI OSTACOLI E LE CARENZE (DI NATURA UMANA, ECONOMICA, ORGANIZZATIVA E STRUTTURALE) CHE SI FRAPPONGONO ALLO SVILUPPO DELL'IDEA IMPRENDITORIALE
7. PIANO DEI COSTI