



COME STRUTTURARE UN PROGETTO IMPRENDITORIALE?

Questo documento si propone di fornirti informazioni utili per aiutarti a immaginare e definire il tuo progetto imprenditoriale, nell'ottica di compilare al meglio il form di candidatura al bando [Call for Startup & Call for Ideas](#), categoria “Call for Ideas – Idee emergenti”.

Ti invitiamo inoltre a leggere il **file Linee guida** nella pagina dedicata al bando e ad [accedere al form di candidatura](#) nella [piattaforma](#) (per ciascun box è indicato il limite di caratteri da rispettare).

ELEMENTI FONDAMENTALI PER DEFINIRE IL TUO PROGETTO IMPRENDITORIALE

TARGET: Il tuo progetto si rivolge a un determinato gruppo di potenziali clienti, che deve essere abbastanza specifico affinché il progetto non sia troppo generico e possa davvero rispondere ai loro bisogni. Ad esempio, non è in genere consigliabile pensare di rivolgersi a tutte le persone dai 18 ai 70 anni che vivono in Italia. Lo è invece rivolgersi ai ragazzi dai 18 ai 24 anni che non studiano né lavorano, oppure agli agricoltori del nord Italia che coltivano in serra.

Su quale segmento di clientela vuoi concentrarti? Loro saranno il costante punto di riferimento che detterà le scelte nella definizione del tuo progetto imprenditoriale.

Nel form di candidatura, fornisci una descrizione puntuale del tuo target e delle sue caratteristiche.

BISOGNO/PROBLEMA: Il target che individui ha dei bisogni/problemi, ai quali vuoi rispondere con il tuo progetto nella maniera più efficace possibile. Ad esempio: passa troppo tempo bloccato nel traffico, teme il furto e l'usura della propria bicicletta, ha abitudini alimentari poco salutari che vuole contrastare, riceve bollette troppo care, non conosce diritti e agevolazioni a cui avrebbe diritto, etc. Con il tuo progetto devi individuare il problema specifico sul quale vuoi concentrarti.

Nel form di candidatura, descrivi il problema/bisogno del cliente target a cui vuoi dare risposta.



ANALISI DI MERCATO E DEI COMPETITOR: per definire un progetto imprenditoriale vincente è essenziale analizzare cosa esiste già sul mercato in risposta a quei bisogni/problemi a cui vuoi far fronte con il tuo progetto. Può trattarsi di aziende che forniscono un prodotto o un servizio simile a quello che stai immaginando, oppure qualcosa di differente che comunque risponde agli stessi bisogni. Ad esempio, se con il tuo progetto stai cercando di rispondere al bisogno del tuo target di far sopravvivere le proprie piante quando non è in casa, i tuoi competitor potrebbero essere sia le aziende che producono impianti di irrigazione, sia coloro che fanno un servizio di plantsitting (si prendono cura delle piante quando il proprietario è assente), ma anche chi produce un terriccio capace di trattenere molta acqua.

Cerca informazioni sui tuoi competitor facendo ricerche quanto più approfondite possibili. Il tuo prodotto/servizio deve fornire ai clienti qualcosa di diverso rispetto a quanto già esiste. Il tuo cliente target deve essere indotto a preferire te rispetto ai tuoi competitor (proposta di valore), per questo nel definire un progetto è consigliabile effettuare anche interviste al tuo segmento di clientela di riferimento, per capire meglio i suoi bisogni e se il tuo prodotto/servizio è percepito come adatto a dar loro risposta. Non aver paura di cambiare idea! Quello che ti diranno dovrà condizionare la maniera in cui definirai/modificherai il tuo progetto.

Nel form di candidatura, dovrai spiegare chi sono i tuoi competitor e come ti differenzi da loro.

SOSTENIBILITÀ: siccome stai immaginando di creare una startup, è importante che il tuo progetto sia sostenibile dal punto di vista economico-finanziario. Avrà quindi dei costi, ma deve essere pensato al fine di generare dei ricavi attraverso i quali sostenere quei costi. Deve inoltre puntare a farti avere nel tempo un profitto, ovvero quella parte di ricavi che supera i costi che dovrà sostenere.

Nel form di candidatura non ti chiediamo di strutturare un business plan, ma soltanto di spiegare in maniera semplice come il tuo progetto si sostiene e ti creerà ricavi/profitti.

TEAM IMPRENDITORIALE: se stai immaginando il tuo progetto assieme ad altre persone, lo strutturerete anche considerando le vostre conoscenze e competenze e cercherete nel tempo di includere nel vostro team altri componenti che possiedono le competenze mancanti. Se invece stai



ALMA MATER STUDIORUM | AREA
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA INNOVAZIONE

immaginando da solo il tuo progetto, parti ovviamente dalle tue conoscenze e competenze e, man mano che lo definisci, cerca di capire di quali altre competenze e personalità hai bisogno. Un esperto di informatica? Di agraria? Di comunicazione? Non dimenticare che, per strutturare un team ad elevate performance, contano molto anche l'eterogeneità di vedute, approcci mentali complementari, sinergie, coesione, insomma una moltitudine di aspetti caratteriali e “stili cerebrali”. I vincitori di “Call for Startup & Call for Ideas” categoria “Call for Ideas – Idee emergenti” saranno supportati nell’ampliamento del proprio team attraverso [Call for Players](#), che puoi approfondire nella pagina dedicata.

Ricorda per essere selezionati da “Call for Startup & Call for Ideas” nella categoria “Call for Ideas – Idee emergenti”, non è essenziale avere un progetto particolarmente strutturato e avanzato, né avere nel tuo team tutte le professionalità necessarie per realizzarlo.

Fai del tuo meglio, ma avrai modo di far crescere il tuo progetto e il tuo team attraverso il percorso che l’Università di Bologna riserva ai progetti selezionati.