

IDENTITÀ

Descrivi il tuo business con una frase. Cosa distingue il tuo progetto imprenditoriale dagli altri? Qual è il tuo obiettivo?

PROBLEMA

Qual è il problema del cliente? A quale necessità dovrai rispondere?

SOLUZIONE

In quale modo risolverai il problema del cliente?

CLIENTE

Qual è il tuo cliente ideale? Identifica un particolare tipo di cliente o un gruppo specifico.

CONCORRENTE

Quali sono i tuoi competitor? Come ti distinguerai da loro?

VENDITA

In che modo raggiungerai i tuoi clienti? Con quale canale di vendita?

MARKETING

Quale strategia di marketing adoterai? Come farai conoscere i tuoi servizi/prodotti?

TEAM

Quali persone del team contribuiscono allo sviluppo del tuo business? Ci sono eventuali nuove figure che potrebbero essere necessarie?

BUSINESS MODEL

Come ottieni i ricavi e quando? Quali spese iniziali dovrai affrontare?

TRAGUARDI

Appunta i traguardi necessari per avviare la tua attività. Per ognuno di essi indica una data indicativa e la persona del team che dovrà eseguirla.

PARTNER E RISORSE

Annota i partner e le risorse di cui avrai bisogno per avviare la tua attività. Il tuo prodotto deve essere costruito da terzi? Avrai bisogno di distributori?