**Al Direttore di Dipartimento**

**Al Delegato del Rettore per la valorizzazione della ricerca e trasferimento tecnologico**

**RICHIESTA DI ACCREDITAMENTO A SOCIETA’ SPIN OFF**

**BUSINESS PLAN**

Al fine della presentazione della domanda di accreditamento a società spin-off del Politecnico di Milano il/la sottoscritto/a

Cognome …………………………………………………… Nome

Codice Persona…………………………………………….

Dipartimento di afferenza ………………………………………………………………….

Qualifica……………………………………………………….

e-mail ………………………….……………  
Telefono……………………………

Nome del progetto di impresa………………………….

In qualità di Referente (persona fisica) della nuova idea imprenditoriale

## CHIEDE

che il progetto di impresa descritto venga esaminato ai fini dell’accreditamento a società spin-off del Politecnico di Milano

**A TAL FINE DICHIARA**

che il gruppo è costituito, oltre che dal proponente, dai seguenti componenti:

Cognome ……………………………………………………

Nome

Codice Persona…………………………………………….

Dipartimento di afferenza ………………………………………………………………….

Qualifica……………………………………………

e-mail ………………………….……………  
Telefono……………………………

(solo per interni del Politecnico come definiti da DF)

Cognome …………………………………………………… Nome

Codice fiscale/partita Iva………………………………

Qualifica………………………………………………………

e-mail ………………………….……………  
Telefono……………………………

(persone fisiche/giuridiche esterne al Politecnico)

che le informazioni contenute nel presente documento sono condivise dagli altri componenti del gruppo diversi dal Referente;

che ha ottenuto mandato da parte degli altri componenti del gruppo di agire in nome e per conto loro nella procedura di accreditamento a società spin-off del Politecnico di Milano;

che tutti i componenti del gruppo conoscono e accettano espressamente ed integralmente il vigente Regolamento Spin-off del Politecnico di Milano (di seguito: il Politecnico);

**ALLEGA**

pertanto la seguente documentazione che costituisce **parte integrante e sostanziale** della domanda stessa:

*(inviare tutta la documentazione, compresa la presente domanda, in formato elettronico e cartaceo, ai seguenti contatti: Tel 02 2399 9229 barbara.colombo@polimi.it – Politecnico di Milano – Servizio Valorizzazione Ricerca Piazza Leonardo da Vinci 32)*

* **Descrizione dettagliata del progetto d’impresa – Business Plan (Allegato 1)**
* **Breve CV del Referente e, in caso di gruppo, degli altri componenti (breve descrizione per il partner industriale)**
* **Informativa sulla Privacy**

…………………………………….. lì …/…/…

Firma

…………………………………

*Allegato 1*

**BUSINESS PLAN COMPLETO DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE**

**Rispondere dettagliatamente alle domande riportate di seguito compresi i sottopunti specificamente individuati**

1. **Descrizione dettagliata dell’idea imprenditoriale**
2. **Descrizione delle principali caratteristiche tecniche del prodotto/servizio purché vi sia alla base una innovazione importante**

**2a) Fornire spiegazioni dettagliate su:**

* **Tecnologia adottata/sviluppata con particolare riferimento all’innovatività delle soluzioni adottate per prodotti/servizi analoghi**
* **Opportunità e rischi**

**2b) Brevettabilità (o altre forme di difesa della proprietà intellettuale) del prodotto/servizio**

* Il prodotto/servizio non è brevettabile o è realizzato con una tecnologia acquisibile tramite licenza
* Il prodotto/servizio è brevettabile
* Il brevetto è stato depositato/è in fase di deposito a titolarità del Politecnico di Milano (codice brevetto………………..data di deposito:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_n° brevetto…………………………..)
* Il brevetto è stato depositato/è in fase di deposito a titolarità di una persona fisica (data di deposito:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_n° brevetto………………………………)

**2c) Indicare lo stadio di sviluppo del prodotto/servizio**

* In fase di ideazione/esplorazione opportunità (concept)
* Costruzione del prototipo
* Fase di test di funzionamento
* Progetto pilota
* Pronto per la produzione o in fase di produzione (in questo caso indicare da quanto tempo): …………………………………………………………………………………………………...

**2d) Product and Business Roadmap**

1. **Scenario competitivo**
   * + **Descrizione dettagliata del mercato di riferimento con indicazione delle principali dinamiche, dei trend attesi e delle caratteristiche dei clienti target**
     + **Vantaggio competitivo**

**4) Modello di Business**

* **Indicare e motivare la possibilità di raggiungere un significativo vantaggio competitivo, in termini di leadership di costo o di differenziazione, rispetto ai propri concorrenti**
* **Indicare se sono già attivi o previsti eventuali accordi di partnership per la produzione, la commercializzazione, la distribuzione, etc., con altre imprese e/o con università/enti di ricerca**

**TEAM E PIANO AZIENDALE**

Fornire informazioni dettagliate sui seguenti elementi del progetto imprenditoriale/start up

**1) Capitale sociale previsto**

**2) Compagine sociale prevista**

|  |  |
| --- | --- |
| **Socio** | **Quota (%)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**3) Descrizione di ciascun socio e del ruolo svolto da ciascuno nel progetto**

**4) Sono già stati effettuati investimenti diretti nel progetto proposto?**

* Nessuna somma investita
* Inferiore a 30.000 euro (grant)
* tra 30.000 e 100.000 euro (POC o Business Angel)
* tra 100.000 e 300.000 euro (POC VC)
* superiore a 300.000 euro (Seed, Round)
* **Dettagliare se da parte del proponente o di investitori diversi (specificare)**
* **E’/siete interessati/alla ricerca di un investitore**
* No
* SI

1. **Piano Strategico.** Fornire dettagli sul Piano Strategico Aziendale (alla luce delle considerazioni fatte nella precedente sezione “Progetto imprenditoriale”)
2. **Struttura Organizzativa.** Indicare in modo dettagliato le principali caratteristiche organizzative della nuova struttura organizzativa con informazioni relative ai punti indicati di seguito:

* Consiglio di Amministrazione previsto
* Organigramma aziendale
* Persone chiave e principali responsabilità
* Ruolo, impegno e attività dei soci, collaboratori e dipendenti
* Altro

1. **Piano Operativo. Dettagliare le azioni con relative tempistiche (data di inizio e data di fine), necessarie per raggiungere gli obiettivi prefissati in termini, a titolo esemplificativo, di:**

* Strutture necessarie (impianti, macchinari, ecc.)
* Risorse umane necessarie nelle varie fasi di sviluppo del business
* Piattaforma di vendita (vendita diretta, rappresentanti e distributori, etc.)
* Altro

1. **Piano vendita e Marketing**
2. **Revenue model & pricing**

*Allegato 2*

**TABELLE DI DATI ECONOMICI, PATRIMONIALI E FINANZIARI**

~~~~