Con il contributo di

 



Il presente documento intende fornire un supporto operativo alla redazione dell’Executive Summary, un breve documento riassuntivo di 3 pagine dove sono riportate le informazioni basilari e più importanti per una veloce valutazione del Business da parte di un esperto valutatore.

L’**executive summary** deve obbligatoriamente essere prodotto secondo le indicazioni descritte di seguito.

Per informazioni:

**Segreteria organizzativa Start Cup Toscana 2024**

Università degli Studi di Firenze

Unità di Processo “KTO-Placement e imprenditorialità”

Te: 055.4574628

Email: startcuptoscana@regione.toscana.it

Web: <https://www.regione.toscana.it/startcuptoscana>

# SCHEDA DI PARTECIPAZIONE A START CUP TOSCANA 2024

**Nome del gruppo proponente:**

**Persona di riferimento:**

Nome e cognome:

Email:

Telefono:

**Area Tematica dell’Idea:**

scegliere una delle seguenti

* ***Life Sciences*** *(prodotti e/o servizi innovativi per migliorare la salute delle persone);*
* ***ICT*** *(prodotti e/o servizi innovativi nell’ambito delle tecnologie dell’informazione e dei nuovi media: e-commerce, social media, mobile, gaming, social innovation, smart cities ecc.);*
* ***Cleantech & Energy*** *(prodotti e/o servizi innovativi orientati al miglioramento della sostenibilità ambientale, tramite il miglioramento della produzione agricola, la salvaguardia dell'ambiente, la gestione dell’energia);*
* ***Industrial*** *(prodotti e/o servizi innovativi per la produzione industriale che non ricadono nelle categorie precedenti, innovativi dal punto di vista della tecnologia o del mercato).*

# EXECUTIVE SUMMARY

L’Executive Summary non deve avere una lunghezza superiore alle tre (3) pagine e deve contenere i seguenti elementi essenziali:

1. **SINTESI DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE (max 3 pagine)** ove indicare:

* i bisogni che l’impresa intende soddisfare e con quali tipi di prodotti/servizi;
* le premesse (storia) e lo stadio di sviluppo dell’idea, in particolare dei prodotti/servizi (eventuale evidenza di accettazione da parte di clienti o di giudizi positivi di esperti);
* il mercato/segmenti a cui intende indirizzare l’offerta e con quali obiettivi (quantificare le dimensioni del mercato);
* la concorrenza ed il posizionamento (vantaggio) competitivo;
* il team imprenditoriale/manageriale ed il background di esperienza;
* gli aspetti essenziali operativi ed organizzativi (commerciali, tecnici, produttivi, amministrativi);
* i rischi e le protezioni/difese (legali/gestionali);
* i principali traguardi distribuiti nel tempo ed i vincoli (risorse finanziarie, manageriali ecc.);
* la sintesi dei risultati economici e dell’assetto finanziario/patrimoniale (caso base, eventualmente più favorevole e meno favorevole).