

LTA STARTS YOU UP!

FATTIBILITA' DI BUSINESS E RICERCA PARTNER FINANZIARI E INDUSTRIALI

In un momento in cui entrare nel mondo imprenditoriale con idee nuove e accattivanti diventa sempre più difficile e dispendioso, è fondamentale verificare rapidamente la validità delle proprie intuizioni, analizzarne la redditività e renderle *attractive* per un'efficace ricerca di eventuali partner finanziari.



LTA Starts you up! è un servizio di Italian Customer Intelligence che in modo rapido, attraverso un veloce studio dell'idea imprenditoriale, riesce a dare un primo parere sulla fattibilità di un business e, successivamente, ricerca possibili investitori o partner industriali adatti al progetto.

LTA Starts you up! si rivolge al mondo delle nuove idee imprenditoriali, siano esse start up o nuove linee di prodotto o di progetto all'interno di imprese già consolidate, e si propone, qualora risultassero vincenti, di trovare loro il giusto partner.

Il servizio si sviluppa in tre fasi attraverso le quali viene illustrata, analizzata e finalizzata l'idea imprenditoriale.

1. Intervista conoscitiva dell'idea imprenditoriale/progetto
2. Dialogo sulla prefattibilità
3. Ricerca investitori/partner industriali

LTA Starts you up! è un servizio svolto in collaborazione con LTA e



Intervista conoscitiva dell'idea imprenditoriale o del progetto

Il primo passo fondamentale è quello di conoscere l'idea o il progetto e la sua struttura. Questa prima fase consiste in una vera e propria intervista all'ideatore per strutturare da un punto di vista qualitativo il progetto alla base dell'idea.

L'imprenditore viene guidato nella risposta all'intervista attraverso una serie di domande che ruotano attorno ad alcune tematiche fondamentali per una corretta analisi di fattibilità: forma e governance societaria, struttura del management, mezzi di finanziamento, investimenti, gestione e pianificazione delle risorse umane.

L'obiettivo cardine di questa prima fase è quello di conoscere al meglio, attraverso un ascolto attento e partecipe, il profilo dell'idea oggetto di interesse, arrivando così a informazioni certe e definite sulle quali basare l'analisi di prefattibilità del business.

Inoltre, l'esperienza dell'intervista e degli esperti che la effettuano permette all'imprenditore di conoscere, di analizzare e di dare riscontro a tutti gli aspetti, anche quelli che non ha tenuto in conto, che è necessario considerare per far partire il proprio progetto.



Dialogo sulla prefattibilità

Dopo aver ottenuto tutte le informazioni di tipo qualitativo circa l'idea imprenditoriale oggetto di analisi, queste verranno trasformate in dati quantitativi e analizzate da un punto di vista economico-patrimoniale e settoriale.

Il risultato di tale analisi consiste in un quadro meglio definito del progetto in ottica prospettica. In questo modo vengono delineati i punti di forza e di debolezza della stessa e presentati all'ideatore. Grazie all'analisi svolta è possibile valutare la capacità reddituale del progetto e quindi la convenienza economica dello stesso, se la struttura patrimoniale è solida e come l'idea si piazza all'interno del mercato e del settore di riferimento, quindi in confronto alle medie settoriali e alle *best practices* operate dai maggiori *competitors*.



L'obiettivo di questa seconda fase è quello di analizzare insieme all'imprenditore i risultati ottenuti focalizzando l'attenzione in particolare sulle debolezze presentate dal progetto, cercando così di trovare delle soluzioni ottimali che, nel complesso, rendano l'idea in questione **"vincente" e competitiva**, giungendo in questo modo ad un responso positivo circa l'**effettiva fattibilità** della stessa.

Ricerca investitori o partner industriali

Verificata la fattibilità del business e la sua “convenienza”, inizia la parte più delicata del progetto.

In questa fase, infatti, Italian Customer Intelligence inizia la complessa ricerca del finanziatore o del partner industriale più idoneo a ricoprire tale ruolo e che meglio risponda alle singole esigenze del progetto.



La figura in questione dovrà rispecchiare i valori alla base dell’idea, oltre che dimostrare di avere la massima compatibilità sul piano professionale e personale con il progetto e con le persone che lo realizzano.

Si tratta dunque di una ricerca e di una selezione effettuata con la massima cura e resa possibile dall’approfondita conoscenza del progetto, derivante dagli scambi avvenuti tra l’ideatore del progetto e i professionisti di Italian Customer Intelligence.

L’obiettivo di questa terza fase, dunque, non è solo quella di trovare un finanziatore del progetto, ma far sì che questa figura sia la **migliore tra le scelte possibili**.

La ricerca del partner verrà effettuata nell’arco delle tre settimane, tempo dopo il quale verranno presentati all’imprenditore due/tre alternative possibili, tutte rispondenti ai requisiti del progetto.

LTA Starts you up! è un servizio svolto in collaborazione con LTA e 

Italian Customer Intelligence è il brand dei servizi per quelle imprese che ritengono decisivo “passare l’esame” della cliente italiana.

La sensibilità e il gusto della cliente italiana sono il vero banco di prova per quei prodotti (italiani o meno) che vogliono conquistare il mondo. I servizi che fanno parte di Italian Customer Intelligence sostengono le aziende a COMUNICARE, VENDERE, CREARE, SCOPRIRE, TESTARE, RISOLVERE PROBLEMI in funzione della cliente italiana, la più attenta, esigente, pretenziosa, orientata al bello e alla qualità, elegante, aperta alle novità e “style-sparker”.



LTA Starts you up! è un servizio svolto in collaborazione con LTA e 