

DOMANDE CHIAVE SU COME L'IMPREDITORE INTENDE SVILUPPARE IL PROPRIO BUSINESS

Da compilare e consegnare a Finmolise S.p.A.

Dati anagrafici

Nome Cognome

Luogo di nascita Data

Indirizzo

Città Prov.

Codice fiscale..... Tel. casa..... Cellulare

Email

Titolo di studio

Condizione occupazionale

Composizione famiglia

Questionario

a) Perché

Descrivi il tuo progetto: _____

Oltre al guadagno, perché vuoi realizzare questo progetto? _____

Quali difficoltà potresti incontrare nello svolgimento della tua attività? _____

b) Esperienze precedenti

Da quanti anni fa l'imprenditore?

- nessuno;
- meno di 1;
- da 1 a 5;
- più di 5.

Quante esperienze imprenditoriali ha avuto in precedenza e con che esito?

- nessuna;
- una sola positiva negativa;
- più di una positiva negativa.

Eventuale breve descrizione:

Che tipo di esperienze ha avuto nel settore/mercato nel quale intende sviluppare il suo nuovo business?

- nessuna;
- specifiche da lavoratore dipendente/imprenditore;
- generiche o collaterali per collaborazioni.

Da quanti anni è nel settore?

- meno di 1;
- da 1 a 5;
- più di 5.

c) Mercato

Dove hai intenzione di esercitare la tua attività? _____

Quali e quanti sono i potenziali clienti che ritiene di poter servire con i suoi prodotti/servizi?

- prevalentemente privati; pochi selezionati;
- prevalentemente aziende; abbastanza numerosi (più di cinquanta);
- sia aziende che privati. molti (più di trecento).

Quanti ne ha già individuati?

- meno di 10;
- da 10 a 100;
- più di 100.

Che tipo di concorrenza c'è nel mercato e quali e quanti sono i principali concorrenti?

- nessun concorrente;
- pochi concorrenti;
- molti concorrenti;
- principali concorrenti _____.

Come si differenziano i suoi prodotti/servizi e quali sono i principali fattori distintivi che ritiene indurranno la clientela a scegliere la sua azienda?

- qualità;
- tempi di esecuzione/risposta;
- prezzo;
- innovazione;
- altro specificare _____.

Conosci già i tuoi fornitori o qualcuno che te li possa indicare?

- nessuno;
- sì _____

Quali canali di vendita utilizzerà?

- diretta;
- venditori/agenti;
- internet;
- vendita telefonica;
- altro _____.

Intende adottare delle promozioni commerciali per sviluppare le vendite?

Come pensa di promuovere la conoscenza dei suoi prodotti/servizi verso la clientela?

- pubblicità (stampa specializzata);
- partecipazione fiere;
- mailing diretto;
- altro _____.

d) Risorse e competenze

Quali sono le principali competenze necessarie nel suo business?

- know how specifico di prodotto/processo;
- conoscenza tessuto territorio;
- altro _____.

Che tipo di strumenti sono necessari per il suo business?

- strumentali/meccanici;
- informatici;
- arredo e complementi;
- altro _____.

Quanti saranno i suoi collaboratori?

- nessuno;
- da 1 a 2;
- tra 3 e 10;
- più di 10.

Di che tipo di conoscenze aggiuntive necessita lei e il suo staff?

- acquisibile con corsi formazione;
- acquisibile con esperienza sul campo;
- altro _____.

In quali locali eserciterà la sua attività?

- fronte strada;
- ufficio interno in uno stabile;
- capannone industriale;
- altro _____.

f) Finanziarie

Che prezzi dovrai praticare per fare sufficienti profitti? Con quali ricarichi?

_____.

Quale è il fatturato che le permette di raggiungere il break even?

_____.

Di quante risorse finanziarie necessita per partire e dove verranno reperite?

_____.

Hai contratto altri debiti con banche, finanziarie, famiglia o amici e per quale ragione?

_____.

Se la tua attività non dovesse avere successo, come pensi di pagare gli impegni assunti?

_____.

Hai altre fonti di reddito familiare?

_____.

Secondo te, di quanto hai bisogno per sviluppare il tuo progetto e come pensi di utilizzare il prestito?

_____.