



CHAMBER OF COMMERCE
ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCY
S A N M A R I N O



Republic of San Marino
Official Business Gate

**Apporto
di capitale
nelle imprese**

***Business
Angels,
Fondi
di Venture
Capital
e di Private
Equity***

**Mercoledì 15 maggio
Ore 16:30
Piattaforma ZOOM**

Accreditato ODCEC





CHAMBER OF COMMERCE
ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCY
S A N M A R I N O



Republic of San Marino
Official Business Gate

Servizio di strutturazione del set informativo funzionale al confronto con investitori e attività di mentorship a professionisti, manager e imprenditori

—
Le condizioni necessarie per presentarsi ad un investitore: Business Angels, Fondi di Venture Capital e di Private Equity

—
La check-list e le informazioni sintetiche da presentare agli investitori per essere prevalutati

DENIS CECCHETTI
Direttore Generale
ASE-CC

PAOLO ANSELMO
Presidente
Associazione IBAN

PAOLO ANSELMO
Presidente
Associazione IBAN

Le tipologie di intervento dei vari operatori e i ticket di investimento

—
Esperienza di una operazione di Venture Capital

—
Esperienza di una operazione di Private Equity

—
Q&A

ALESSANDRA BECHI
Vice Direttore
Associazione AIFI

MATTEO BONFANTI
Key Partner
Venture Capital
Kairos Partners SGR

GIOVANNA DOSSENA
Principal
AVM Gestioni SGR





CHAMBER OF COMMERCE
ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCY
S A N M A R I N O



Republic of San Marino
Official Business Gate

La check-list e le informazioni sintetiche da presentare agli investitori per essere prevalutati.

Paolo Anselmo
Presidente IBAN

Questionario di preavalutazione

DATI GENERALI

- Denominazione e natura giuridica dell'impresa
- Dati anagrafici
- Anno di fondazione
- Soci e titolari di diritti su azioni e quote
- Ruoli apicali aziendali (Presidente CdA, Membri CdA, AD, DG)
- Referente aziendale per la preavalutazione
- Settore di attività prevalente
- Sintetica descrizione delle attività svolte, prodotti e servizi realizzati

Questionario di prevalutazione - 1/12

1. SFIDE E OPPORTUNITA'

- Descrivere il Business Model e il Revenue Model
- Descrivere il Need di mercato, problema e/o fabbisogni a cui l'impresa fa fronte
- Descrivere la soluzione proposta, value proposition

Questionario di preavalutazione - 2/12

2. MATURITA' PRODOTTO/PROCESSO/MERCATO

- Descrivere il grado/contenuto di innovazione tecnologica (incrementale o radicale):
 - di prodotto (beni o servizi)
 - di processo produttivo
- Descrivere le tecnologie adottate: già esistenti o originali, proprie del settore o importate da altri settori
- Descrivere il grado di maturità:
 - industriale (stadio di sviluppo, TRL di partenza, le attività di ricerca industriale e/o di sviluppo sperimentale)
 - di mercato
- Descrivere i brevetti e gli altri titoli di proprietà intellettuale
(di proprietà e/o licenze di terzi)

Questionario di prevalutazione - 3/12

3. VANTAGGI COMPETITIVI

- Descrivere l'originalità della soluzione proposta rispetto allo stato dell'arte del settore (soluzioni analoghe già presenti sul mercato di riferimento e individuazione dei primi 5 concorrenti attuali e potenziali)
- Descrivere le potenzialità della soluzione proposta, i vantaggi competitivi nel settore applicativo.
- Descrivere il Product/Service Portfolio
- Descrivere la analisi SWOT

Questionario di prevalutazione - 4/12

4. MERCATO

- Descrivere l'ampiezza del mercato di riferimento (TAM, SAM e SOM), attuale e a medio-lungo termine (3 anni).
- Descrivere i trend di mercato
- Descrivere i principali concorrenti e le loro strategie
- Descrivere la struttura dei propri canali distributivi di riferimento (attuali e potenziali)
- Descrivere il forecasting della domanda (approccio bottom up)

Questionario di prevalutazione - 5/12

5. TARGET UTILIZZATORI/CLIENTI

- Descrivere il target user (clienti) di riferimento.
- Descrivere il Marketing Personas raggiunto.

Questionario di prevalutazione - 6/12

6. MARKETING

- Descrivere il grado di efficacia (indicatori) dell'attuale processo di acquisizione dei clienti
- Descrivere gli strumenti utilizzati per gestire l'acquisizione, sviluppo e manutenzione della clientela (CRM, altro)
- Descrivere la strategia del go-to-market a medio-lungo termine

Questionario di prevalutazione - 7/12

7. TEAM E ORGANIZZAZIONE

- Descrivere i profili del Management e i relativi gradi di delega/autonomia: AD, DG, Direttore Commerciale, Direttore Marketing, Direttore di Produzione, Direttore Acquisti, Direttore AFC e gli altri ruoli apicali (formazione, esperienze lavorative, RAL sammarinese)
- Allegare l'organigramma
- Descrivere l'eventuale sistema premiante
- Descrivere l'eventuale sistema di welfare aziendale
- Descrivere la struttura organizzativa, e i relativi asset materiali (terreni, edifici, macchinari, attrezzature e strumentazione, etc.)

Questionario di prevalutazione - 8/12

8. CERTIFICAZIONI

- Descrivere le certificazioni, in essere e previste, relative a: organizzazione; prodotti/servizi; standard di processo; standard etici; standard finanziari; ESG; parità di genere; altri

Questionario di prevalutazione - 9/12

9. CRESCITA

- Descrivere le milestones già raggiunte e la traction commerciale
- Descrivere la road-map a medio-lungo termine (previsione a 3 anni)
- Descrivere gli obiettivi in termini di potenziale crescita aziendale e le milestones da raggiungere (risultati attesi: indicatori economici, produttività, competitività, posizionamento, quote di mercato, organizzazione, politiche di prezzo, e di qualità)

Questionario di prevalutazione - 10/12

10. ASPETTI ECONOMICO-FINANZIARI

- Descrivere le fonti di ricavo e la struttura dei costi
- Fornire la sintesi del Conto economico (*Guida al BP, slide 37*) e dello Stato patrimoniale (*Guida al BP, slide 38*)
- Fornire il set di indicatori KPI economico-finanziari illustrati nella scheda allegata
- Nel caso l'azienda sia una start-up fornire il Business Plan (*seguendo le indicazioni della Guida al BP*)
- Descrivere i capitali di terzi già raccolti negli ultimi 5 anni
- Descrivere e quantificare le risorse da raccogliere in capitale di rischio (budget degli investimenti)
- Descrivere e quantificare i mezzi propri apportati in cofinanziamento

Questionario di prevalutazione - 11/12

11. COMPLIANCE & ESG

- Descrivere il posizionamento aziendale rispetto alle attività di compliance e ai criteri ESG

Questionario di prevalutazione - 12/12

Sintetico commento di autovalutazione

a cura del referente aziendale.

Descrivere perché si reputa che l'impresa sia interessante per un investitore in capitale di rischio (Business Angel, Venture Capital, Private Equity)

Scheda Allegata per **START-UP**

Set di indicatori KPI economico-finanziari (attuali e prospettici)

- CAC - costo acquisizione cliente
- LTV - life time value del cliente
- Recurring revenues, se presenti
- Break event point, con riferimento alle soglie di fatturato (in confronto allo status attuale)
- Burn rate mensile di struttura
- Runway intesa come liquidità corrente/burn rate mensile

Scheda Allegata per **IMPRESE-PMI**

Set di indicatori KPI economico-finanziari (attuali e prospettici)

- EBITDA/Fatturato
- PFN/EBITDA
- PFN/PN
- OF/Fatturato
- OF/EBITDA



CHAMBER OF COMMERCE
ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCY
S A N M A R I N O



Republic of San Marino
Official Business Gate

Contattaci per ricevere:

- ✓ Linee Guida Business Plan e KPI
- ✓ Primo contatto per approfondire e accedere al servizio di prevalutazione

academy@camcom.sm