

LE OPPORTUNITÀ DI FINANZIAMENTO PER LE IMPRESE INNOVATIVE



IL PUNTO DI VISTA DI UNA BANCA LOCALE

TRACCIA

- **EVIDENZA ESIGENZE AZIENDALI**
- **EVIDENZA ESIGENZE BUSINESS**
- **RELAZIONE CON LA BANCA**
- **REALIZZAZIONE DI UNA PARTNERSHIP FUNZIONALE CON LA BANCA**
- **CONSOLIDAMENTO DEL RAPPORTO FIDUCIARIO**

PROCESSO DELLO SVILUPPO AZIENDALE

“ACCRESCIMENTO BIOLOGICO”



ATTENZIONE E CURA PROGETTO INIZIALE
RUOLO FONDAMENTALE TUTTI I PROMOTORI
CONDIVISIONE DEGLI OBIETTIVI
CRESCITA E SVILUPPO
ESIGENZE DIFFERENTI
RISPOSTE DIFFERENTI
CONOSCENZA DIFFUSA
COINVOLGIMENTO
RETE DI RELAZIONI
SUPERAMENTO DIFFICOLTA'
FIDUCIA



PROGETTO AZIENDALE

CONOSCENZA APPROFONDATA DA PARTE DEI PROMOTORI

COMPETENZA TECNICA

VISIONE PROSPETTICA

COINVOLGIMENTO “CREATIVO”

Conoscenza



BANCA

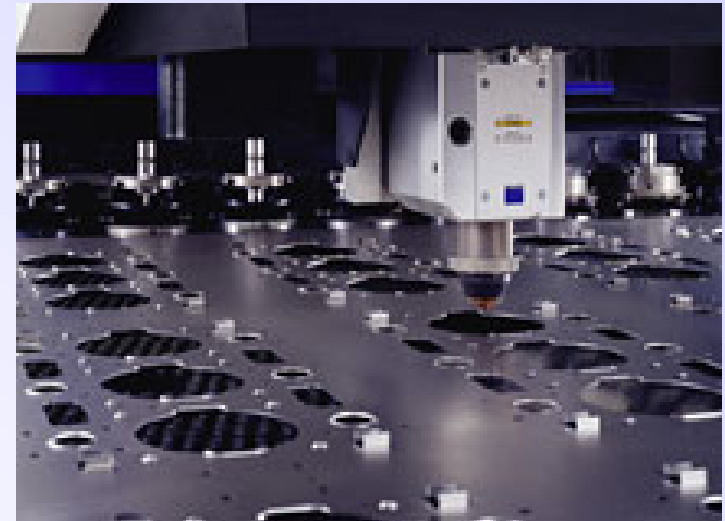
INCOMPETENZA TECNICA E TECNOLOGICA

ANALISI DIFFICOLTOSA

VISIONE PROSPETTICA CAUTELATIVA

STRUMENTI AD USO AZIENDA

PRESENTAZIONE ORGANIZZAZIONE AZIENDALE
COINVOLGIMENTO NELLE EVOLUZIONI AZIENDALI
PIANIFICAZIONE COMMERCIALE
PIANIFICAZIONE FINANZIARIA
REPORT AZIENDALI PERIODICI
RICONOSCIMENTI E REFERENZE
RICHIESTA VISITE AZIENDALI
PROGETTO IMPRENDITORIALE
PRESENTAZIONE BUSINESS



PARLARE CON UNA BANCA LOCALE



COSA CHIEDE LA BANCA?



CAPIRE COSA FA (O FARA') L'AZIENDA

CAPIRE CHI SONO I SOCI

CAPIRE QUALE E' IL MERCATO DI RIFERIMENTO

CAPIRE QUALI IPOTESI DI SUCCESSO HA IL BUSINESS

CONOSCERE LA SITUAZIONE AZIENDALE

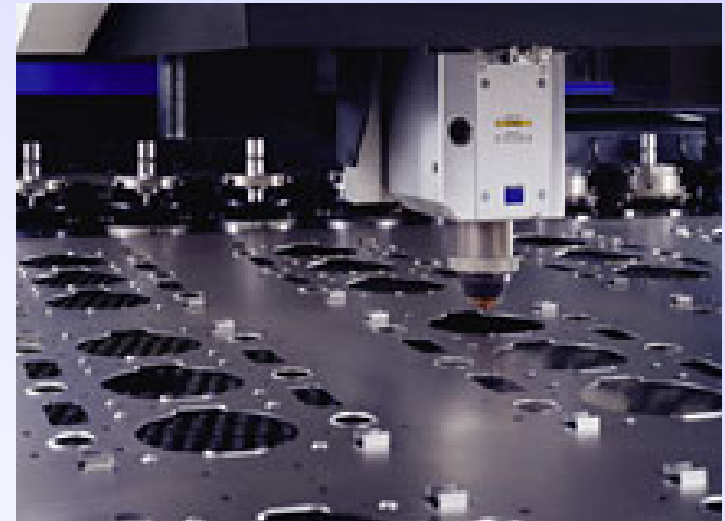
ESSERE INFORMATA DELLE SCELTE STRATEGICHE

AVERE UNA RELAZIONE PROPOSITIVA

COSTRUIRE UN RAPPORTO FIDUCIARIO

STRUMENTI AD USO AZIENDA

PRESENTAZIONE ORGANIZZAZIONE AZIENDALE
COINVOLGIMENTO NELLE EVOLUZIONI AZIENDALI
PIANIFICAZIONE COMMERCIALE
PIANIFICAZIONE FINANZIARIA
REPORT AZIENDALI PERIODICI
RICONOSCIMENTI E REFERENZE
RICHIESTA VISITE AZIENDALI
PROGETTO IMPRENDITORIALE
PRESENTAZIONE BUSINESS



PILLOLE FINALI

**CONDIVISIONE DELLE
INFORMAZIONI**

CHIAREZZA NELLA RELAZIONE

**OPPORTUNITA' COMMERCIALI
RECIPROCHE**

**STRETTO RAPPORTO
FIDUCIARIO**