

Offerta preliminare
Partner tecnologico per Startup

Allegato 1 – Descrizione dei servizi offerti

Partner tecnologico per il supporto/revisione/pianificazione delle scelte tecnologiche di startup innovative.

In tema sono tutte le scelte tecnologiche e la pianificazione di progetto.

La proposta è suddivisa in base alle varie fasi che una startup segue durante il suo processo di sviluppo.

1. Definizione dell'idea trainante della startup
2. Realizzazione del "concept" basato sull'idea
3. Industrializzazione dell'idea
4. Fase degli investimenti

A completamento dell'offerta dal Fornitore si aggiunge anche una serie di servizi erogati da collaboratori esterni.

A1.1.1 Servizi disponibili fase 1

Questa è la fase più importante dove il Cliente ha l'impegno di comprendere e padroneggiare l'idea che genera la startup.

I servizi di questa fase sono realizzati in collaborazione Cliente/Fornitore e potranno essere erogati online oppure on site: da concordare prima.

Step	Argomento	Descrizione
1.1	Presentazione Startup/idea	Il cliente illustra il pitch dell'idea al Fornitore e vengono discusse insieme i punti chiave delle potenzialità.
1.2	Razionalizzazione funzionalità idea	Insieme viene preparata una mappa mentale di tutte le interazioni dell'idea in modo da circoscrivere il perimetro del progetto. Vengono anche categorizzate le funzionalità per settore e padronanza.
1.3	Revisione potenziali Settori Tecnologici dove l'idea è applicabile	Elenco completo degli asset tecnologici che entreranno a far parte del progetto o che saranno generati dall'idea.
1.4	MVP per il primo settore	Selezione del Minimum viable product. Esempio: funzionalità che preclude l'acquisto del prodotto.
1.5	KPI Tecnologici per investitori e strumenti	Creazione della lista di indicatori che ci serviranno nelle successive fasi per valutare la corretta esecuzione del progetto. Esempio: il numero di minuti di utilizzo del sistema.
1.6	Presentazione roadmap esistente	Il cliente illustra l'attuale proposta di roadmap su base temporale legata ad eventi di marketing o di sviluppo tecnologico
1.7	Revisione roadmap e cash flow tecnologico	Revisione completa della roadmap collegando con degli indicatori reali gli eventi di marketing e di sviluppo tecnologico. Ad ogni step tecnologico verrà abbinata una spending review in modo da avere il cash flow necessario alla parte tecnica.

A1.1.2 Servizi disponibili fase 2

Una volta completata la fase 1 l'idea avrà una proposition ben definita sulla roadmap del tempo/costi.

La fase 2 avviene dopo una successiva elaborazione della fase 1 da parte del Cliente, in genere viene stimata 1-2 settimane. Questo tempo è necessario al Cliente per produrre la documentazione necessaria al fine di proseguire in modo spedito alla fase 2.

La prossima fase è centrata sul "concept" che verrà realizzato (*1).

Step	Argomento	Descrizione
2.1	Presentazione wireframe o ux	Il cliente presenta come viene utilizzato il prodotto dagli utilizzatori finali e quali sono gli attori coinvolti. Ad esempio: operatore carica una pratica inserendo i dati dell'utente.
2.2	Razionalizzazione ux esistente	Revisione completa della ux e mappatura su tutte le varie funzionalità previste da MVP. In caso di scoperture il Fornitore crea delle proposte al Cliente.
2.3.1	Piano di verifica fattibilità	Progetto minimale per validare il funzionamento tecnologico dell'idea. *2
2.3.2	Stesura progetto tecnologico	Vedi Allegato 3
2.4	Recruiting e logistica	Questo step viene suddiviso in 3 sotto attività: <ol style="list-style-type: none"> 1. Fornitore condivide la lista delle skill tecnologiche necessarie (figure) da ingaggiare per la realizzazione del progetto 2. Cliente e Fornitore elaborano la logistica per il production plant 3. Fornitore completa il documento di recruiting e logistica con costi e timeline
2.5	Corso online sulle tecnologie da utilizzare per la realizzazione del progetto	Il Fornitore può attivare un corso online per la formazione ad alto livello dei vantaggi e rischi nell'impiego delle tecnologie scelte per il progetto

*1) Il servizio di realizzazione tecnologica dell'idea può essere valutato in una differente offerta commerciale dopo il completamento della fase 2.

*2) Il servizio di realizzazione tecnologica dell'idea può essere valutato in una differente offerta commerciale

A1.1.3 Servizi disponibili fase 3

La fase 3 è caratterizzata dalle pratiche (documenti e piani) necessari al fine di far scalare la startup nelle seguenti direzioni:

- Settore
- Business
- Produzione

Step	Descrizione	Attori
3.1	Pianificazione manutenzione	Documento che comprende le seguenti attività a carico del cliente una volta che il prodotto è stato dato all'utilizzatore: <ol style="list-style-type: none"> 1. Quali tipi di attività / manutenzione vanno effettuate e calendariale 2. Manutenzione "remota" in caso di incident 3. Gestione del servizio di primo e secondo livello 4. Dismissione di un prodotto obsoleto / obsolescenza 5. Disaster recovery
3.2	Piano di Processi / Riorganizzazione aziendale per crescita	Documento che comprende le seguenti attività a carico del cliente necessari al fine di re-iterare il modello di business su altri utenti: <ol style="list-style-type: none"> 1. Struttura organizzativa per gestione utenti 2. Gestione risorse e decommitment figure 3. Processo aziendale per onboarding nuovo utente 4. Processo aziendale per l'aggiunta di nuove feature
3.3	Gap Analysis Tecnologica aggiunta nuovo settore	Lista di attività da implementare "sopra" all'attuale prodotto in modo da poter essere facilmente replicabile su nuovi settori
3.4	Revisione processo produttivo per industrializzazione	Revisione del processo produttivo software ed hardware applicando le principali "best practices" per scalare orizzontalmente ed avere la possibilità di aprire sedi produttive esterne all'HQ.

A1.1.4 Servizi disponibili fase 4

Una volta completata la fase 3 la startup potrebbe aver fatto il salto di trasformazione in azienda. Per non perdere i valori che abbiamo definito in fase 1 è importante mantenere sotto controllo gli indicatori che ricordano la mission.

Step	Descrizione	Attori
4.1	Gestione dei dati e KPI	Revisione indicatori e strumenti per il monitoraggio

A1.1.5 Servizi disponibili da fornitori esterni

Step	Descrizione	Attori	Deliverable
5.1	Stesura NDA ITA+ENG	Collaboratori Esterni	PDF
5.2	Revisione Pitch per investitori	Collaboratori Esterni	Corso online
5.3	Corso di AGILE development per IT	Collaboratori Esterni	Corso online
5.4	Corso di Project Management	Collaboratori Esterni	Corso online
5.5	Revisione grafica	Collaboratori Esterni	PSD
5.6	Supporto tecnico per registrazione brevetti	Collaboratori Esterni	PDF
5.7	Sviluppo software	Collaboratori Esterni	Sorgenti

A1.3 Elenco funzioni e servizi esclusi dal presente Contratto

Le seguenti attività possono essere quotate a parte:

- Realizzazione tecnologica dell'idea (lo sviluppo software)
- Stesura del business plan (compresi in questa offerta sono tutti i documenti tecnici necessari alla stesura del business plan)
- Analisi di marketing
- Verifica di fattibilità tecnologica (viene consegnato il piano per la realizzazione del prototipo con tutte le possibili alternative)
- Verifica del cash flow rispetto agli investimenti
- Gestione logistica e magazzino
- Supporto di terzo livello durante lo sviluppo del progetto
- Supporto di primo/secondo livello durante le attività di manutenzione

Allegato 2 - Canone ed accordi commerciali

A2.1 Servizi disponibili

Tutti gli importi si intendono iva esclusa.

A2.1.1 Servizi disponibili fase 1

Diversi servizi realizzati in collaborazione Cliente/Fornitore potranno essere erogati online oppure on site: da concordare prima.

Step	Descrizione	Attori	Deliverable	Costo
1.1	Presentazione Startup/idea	Cliente	N/A	Gratis
1.2	Razionalizzazione funzionalità idea	Cliente/Fornitore	PDF	2500€ comprese 8 ore in collaborazione
1.3	Revisione potenziali Settori Tecnologici dove l'idea è applicabile	Cliente/Fornitore	PDF	2500€ comprese 8 ore in collaborazione
1.4	MVP per il primo settore	Cliente/Fornitore	PDF	2500€ comprese 8 ore in collaborazione
1.5	KPI Tecnologici per investitori e strumenti	Cliente/Fornitore	PDF	2500€ comprese 8 ore in collaborazione
1.6	Presentazione roadmap esistente	Cliente	N/A	Gratis
1.7	Revisione roadmap e cashflow tecnologico	Cliente/Fornitore	PDF	2500€ comprese 8 ore in collaborazione

A2.1.2 Servizi disponibili fase 2

Step	Descrizione	Attori	Deliverable	Costo
2.1	Presentazione wireframe o ux	Cliente	N/A	Gratis
2.2	Razionalizzazione ux esistente	Fornitore	PDF	2000€
2.3.1	Piano di verifica fattibilità	Fornitore	PDF	4000€
2.3.2	Stesura progetto tecnologico	Fornitore	PDF	8000€
2.4	Recruiting e logistica	Fornitore	PDF	2000€
2.5	Corso online: Formazione tecnologica	Fornitore	Corso online	1000€ della durata 4 ore

A2.1.3 Servizi disponibili fase 3

Step	Descrizione	Attori	Deliverable	Costo
3.1	Pianificazione manutenzione	Fornitore	PDF	2500€
3.2	Piano di Processi / Riorganizzazione aziendale per crescita	Fornitore	PDF	2500€
3.3	Gap Analysis aggiunta nuovo settore	Fornitore	PDF	2500€ per ogni settore
3.4	Revisione processo produttivo per industrializzazione	Fornitore	PDF	5000€

A2.1.4 Servizi disponibili fase 4

Step	Descrizione	Attori	Deliverable	Costo
4.1	Gestione dei dati e KPI	Cliente/Fornitore	PDF	2500€ comprese 8 ore in collaborazione

A2.1.5 Servizi disponibili da fornitori esterni

Step	Descrizione	Attori	Deliverable	Costo
5.1	Stesura NDA ITA+ENG	Collaboratori Esterni	PDF	Su richiesta
5.2	Corso di AGILE development per IT	Collaboratori Esterni	Corso online	Su richiesta
5.3	Corso di Project Management	Collaboratori Esterni	Corso online	Su richiesta
5.4	Revisione grafica	Collaboratori Esterni	PSD	Su richiesta
5.6	Supporto tecnico per registrazione brevetti	Collaboratori Esterni	PDF	Su richiesta
5.7	Sviluppo software	Collaboratori Esterni	Sorgenti	Su richiesta
5.8	Formazione sul recruiting e gestione risorse tecnologiche	Collaboratori Esterni	Corso online	Su richiesta

A2.2 Valore economico proposta

La proposta commerciale è valida seguendo l'ordine dei servizi offerti: è possibile a richiesta fornire il prezzo di un pacchetto realizzato ad hoc in base alle esigenze del cliente.

Ipotizzando l'ingaggio di parter tecnologico che abbia il goal di verificare lo studio di fattibilità tecnologica di una potenziale idea suggeriamo l'acquisto della seguente:

Fase 1 Completa	12500€+iva
Fase 2 Completa	17000€+iva
Proposta commerciale	29500€+iva

A2.3 Modalità di pagamento

Il Cliente dovrà comunicare preventivamente, e prima dell'avvio della trattativa, i dati dell'azienda cliente finale (ragione sociale, partita iva, recapito telematico, nome cognome e data di nascita del firmatario ovvero del responsabile legale, indirizzo di spedizione, indirizzo mail a cui inviare i report)

Il pagamento deve avvenire tramite bonifico bancario predisposto in due parti:

- 1) in forma anticipato del 20% per avvio dei lavori (prima di ogni deliverable)
- 2) restante 80% alla consegna del deliverable

IL FORNITORE

IL CLIENTE