

CONSUL SERVICE

start[up]hub!

Consul Service opera nell'ecosistema delle startup attraverso la propria piattaforma metodologica StartupHub, in cui sviluppa contenuti e servizi integrabili per supportare a livello locale la creazione d'impresa con forti connotati di innovazione e scalabilità.

Orientarsi nel vasto ed articolato ecosistema delle startup, individuando le risorse e le opportunità più adatte e gestire il processo di creazione di impresa con metodo sono elementi fondamentali per lo sviluppo ed il successo della propria business-idea.

TEAM



**FRANCESCO
D'ANDREA**

Business Analyst,
Founder e owner
in Consul Service



GUIDO RAMINI

Digital e account
consultant



**MASSIMILIANO
PALUMBARO**

Financial Risk
Manager
Founder CFI
Advisors



**ALESSANDRA
TROILO**

Marketing
consultant
(strategico,
operativo, web)



ALAN TARONNA

Startupper,
Founder e owner
in Actomedia



TRACKRECORD



DIGITAL BORGHO



THE HIVE



UNICREDIT STARTLAB



BIC – INTESA SAN PAOLO



BACK-TO-WORK-24



OPSTART

COSA FACCIAMO



start[up]hub!



STARTUP BUSINESS PLAN

Startuphub propone un percorso di animazione, informazione e semplificazione alle startup del territorio regionale con l'obiettivo di facilitare lo sviluppo della propria business-idea attraverso l'avvio di un processo continuo ed iterativo di business planning.

PERCHE' DEVO SEGUIRE IL PERCORSO

- per avere un'analisi di pre-fattibilità della mia *business-idea*
- per identificare i miei fabbisogni specifici nel percorso di sviluppo
- per condividere metodi di lavoro all'interno del team di sviluppo
- per conoscere la mappatura dell'ecosistema di startup in cui opero

CHE RISULTATI OTTENGO

- elementi del modello di business con il quale sviluppare la mia idea (in particolare grado di innovazione e scalabilità)
- opportunità offerte dall'ecosistema in cui opero (in particolare a livello di fund raising)
- piano di sviluppo da seguire (con specifiche azioni mirate)
- condivisione e motivazione del team di sviluppo

I soggetti interessati possono richiedere info di dettaglio e condizioni economiche rivolgendosi a XXXXXXXXXXXXX

PROGRAMMA

- almeno 4 incontri a cadenza settimanale nell'arco di 1 mese (in presenza e/o via skype)
- visual management e cloud content management (se necessario/opportuno)
- lean startup method
- NB: in una logica di iterazioni successive e con modalità "on demand", il lavoro potrebbe proseguire oltre il primo mese ed i quattro incontri iniziali (in ogni caso propedeutici per la predisposizione di un business plan)

DESTINATARI

- startupper
- ricercatori
- titolari di brevetti
- ideatori di marchi (brand)
- intrapreneur in fase di spin-off
- startup innovative
- pmi innovative