Sei pronto a cercare un socio?

Una verifica prima della pubblicazione: obiettivi, numeri, ruolo e preparazione alla negoziazione.

A. Obiettivo e bisogno

□ So distinguere ciò che cerco: capitale, competenze, lavoro operativo o rete commerciale.

□ Ho chiarito perché un socio è preferibile a una consulenza, assunzione o prestito.

□ Posso descrivere in una frase la milestone che voglio raggiungere.

□ Ho definito il contributo minimo richiesto entro 12 mesi.

B. Progetto e prove

□ Ho un problema-cliente identificato e una proposta di valore chiara.

□ Conosco clienti, mercato e concorrenti principali.

□ Posso mostrare dati verificabili (se disponibili) senza gonfiarli.

□ Ho un business plan sintetico con rischi e ipotesi esplicite.

C. Numeri e capitale

□ Ho stimato costi, ricavi e fabbisogno di liquidità a 36 mesi.

□ So indicare come verranno utilizzati gli eventuali fondi.

□ Posso spiegare le principali ipotesi previsionali e il caso pessimistico.

□ Ho una cap table aggiornata e comprendo la diluizione.

D. Ruolo, governance e compatibilità

□ Ho definito responsabilità, deleghe, tempo minimo e modalità di decisione.

□ Ho individuato competenze mancanti e criteri di scelta del candidato.

□ So quali decisioni richiedono unanimità o maggioranze speciali.

□ Ho pensato a uscita, conflitti, proprietà intellettuale e vesting.

E. Riservatezza e contatto

□ Ho preparato una descrizione pubblica distinta dai materiali riservati.

□ Controllo quali dati sono condivisibili prima di eventuale NDA.

□ So come verificare identità, esperienze e referenze della controparte.

□ Ho programmato una prima conversazione con domande e prossimi passi.

Come interpretare il punteggio

Assegna **1 punto** a ogni casella confermata da fatti o documenti, **0 punti** a ogni casella ancora aperta. Totale massimo: **20 punti**.

Punteggio	Indicazione pratica
0–9	Prepara le basi prima di negoziare partecipazioni.
10–15	Puoi iniziare esplorazioni, ma definisci i punti mancanti.
16–20	Preparazione documentale buona; resta essenziale la due diligence reciproca.

Decisione finale

Il punteggio serve a orientarti, non certifica la qualità del progetto né garantisce un investimento. Se mancano chiarezza sulla proprietà delle quote o sostenibilità finanziaria, affrontale prima di formulare offerte vincolanti.

Le mie 3 priorità prima di pubblicare: _____

1. _____

2. _____

3. _____

Piano d’azione prima di pubblicare

Completa questi campi con un’attività concreta, un responsabile e una data. Rivedi la checklist dopo ogni passaggio.

Priorità	Cosa manca	Entro quando
1	_____	_____
2	_____	_____
3	_____	_____

La prima persona con cui confrontarmi: _____

Documenti che posso già condividere: _____

Materiali che resteranno riservati: _____