01 / GUIDA PRATICA

Le 5 domande del Micro-Angel

Un metodo per capire se un progetto merita una seconda conversazione, non una decisione affrettata.

Micro-Angel su ImprendereOra. La piattaforma presenta esempi di ticket da 10.000, 20.000 o 30.000 euro. Il valore di un progetto non dipende dalla bellezza del pitch: cerca evidenze verificabili.

Prima del colloquio: prepara 4 dati

- Nome della società, partita IVA e posizione nel Registro delle imprese.
- Importo richiesto, forma di ingresso ipotizzata e utilizzo dei fondi.
- Principali numeri degli ultimi 6–12 mesi, distinti tra verificati e previsionali.
- Cap table attuale e identità dei titolari effettivi dell'attività, quando pertinente.

1. TEAM — Chi eseguirà il piano?

Domanda principale. Chi sono i founder? Quali competenze dimostrabili hanno? Chi lavora davvero sul progetto, quante ore alla settimana e con quali responsabilità?

Prove da chiedere

- Curriculum e precedenti risultati; ruoli attuali, tempo dedicato e referenze professionali.
- Organigramma decisionale e quote detenute; eventuali collaboratori esterni critici.

Segnali di allerta

- Founder part-time senza piano di esecuzione; nessuno responsabile delle vendite.
- Incoerenze su quote, ruoli o conflitti fra soci.

Risposta più utile. "Siamo in tre" non è una prova. Meglio: "La CEO segue il commerciale 40 ore, ha gestito 120 clienti B2B; il CTO lavora a tempo pieno; sono disponibili referenze".

2. TRAZIONE — Quale domanda è già dimostrata?

Domanda principale. Quanti clienti paganti avete oggi? Quanti hanno acquistato di nuovo? Quanti abbandonano? Quanto fatturato ricorrente è reale?

Prove da chiedere

- Fatture e incassi riconciliati; contratti, ordini firmati e analisi per coorti.
- Serie mensile di ricavi, clienti attivi, tasso di rinnovo e pipeline pesata.

Segnali di allerta

- "Interesse" confuso con fatturato; partnership non vincolanti presentate come contratti.
- Crescita che deriva da un unico cliente senza rischi dichiarati.

Risposta più utile. "15.000 follower" è un segnale debole; "27 aziende paganti e 19 rinnovi documentati in 12 mesi" è verificabile.

3. NUMERI UNITARI — Ogni cliente crea valore?

Domanda principale. Qual è il margine per vendita? Quanto costa trovare un cliente? Quanto tempo serve per recuperare il costo commerciale? Quali costi avete escluso?

Prove da chiedere

- Margine di contribuzione per prodotto; costi acquisizione per canale; resi e churn.
- Calcolo del CAC, ricavi per cliente e incassi con definizioni trasparenti.

Segnali di allerta

- LTV proiettato senza dati storici; margini senza logistica, assistenza o commissioni.
- CAC basato solo sul costo delle ads, omettendo venditori e contenuti.

Risposta più utile. Esempio didattico: ricavi 100 €, costi variabili 42 € ⇒ margine di contribuzione 58 €, prima dei costi fissi e delle imposte.

4. USO DEI FONDI — Quale risultato compri?

Domanda principale. Su 20.000 €, quanti euro andranno a prodotto, vendite, personale, debiti o capitale circolante? Quale milestone sarà misurabile? Cosa cambia se i ricavi ritardano?

Prove da chiedere

- Budget per voce, calendario di pagamento e prospetto di cassa mensile.
- Tre scenari (base, sfavorevole, favorevole) e milestone verificabili.

Segnali di allerta

- Spese descritte come “marketing e crescita” senza importi.
- Prestiti o debiti pregressi non esplicitati; runway non credibile.

Risposta più utile. Esempio: 8.000 € sviluppo, 7.000 € acquisizione clienti, 5.000 € liquidità operativa; target 12 nuovi contratti in 9 mesi (ipotesi, non promessa).

5. MOTIVAZIONE — Perché proprio un socio?

Domanda principale. Perché cercate equity anziché debito o autofinanziamento? Che ruolo deve avere l’investitore? Quali diritti siete pronti a concedere e quali no?

Prove da chiedere

- Valutazione motivata e cap table pre/post; proposta di governance e reporting.
- Alternative di finanziamento considerate, termini proposti e conflitti d’interesse.

Segnali di allerta

- Il founder vuole capitale senza diritti d’informazione e senza reporting.
- Promette riacquisto o rendimento certo, senza strumenti giuridici verificati.

Risposta più utile. La risposta sana spiega perché capitale paziente e competenze siano utili, quali decisioni restino ai founder e quali diritti spettino al socio.

Come chiudere il primo incontro

1. Riepiloga ciò che è provato, ciò che è dichiarato e ciò che resta non verificato.
2. Chiedi un unico pacchetto di documenti essenziali e una data per il follow-up.
3. Non promettere investimenti o percentuali finché non hai visto statuto, conti e termini economici.
4. Usa la checklist di due diligence del Kit Micro-Angel prima di parlare di firma.

Area	Valutazione iniziale	Cosa manca
1. TEAM	☐ Da validare ☐ Solida	_____
2. TRAZIONE	☐ Da validare ☐ Solida	_____
3. NUMERI UNITARI	☐ Da validare ☐ Solida	_____
4. USO DEI FONDI	☐ Da validare ☐ Solida	_____
5. MOTIVAZIONE	☐ Da validare ☐ Solida	_____

Materiale operativo di carattere generale: non costituisce consulenza d'investimento, invito al pubblico risparmio, attività di intermediazione o garanzia di rendimento. Verificare i documenti con professionisti qualificati prima di assumere obbligazioni.

Fonti e riferimenti di verifica

- Pagina ufficiale Micro-Angel – ImprendereOra — Apri fonte ufficiale
- Registro Imprese – Fascicolo societario — Apri fonte ufficiale