03 / CHECKLIST INCONTRO

Domande reali da fare al founder

Una scaletta per il primo incontro: fatti, numeri, prove e follow-up. Le prime 12 sono prioritarie per una conversazione di 45–60 minuti.

Regola dell'incontro. Una domanda buona produce una risposta verificabile. Se ricevi una risposta vaga, chiedi: «Quale documento o dato posso vedere?». Se il founder non ha ancora il dato, registra «non disponibile», senza sostituirlo con un'opinione.

Prima del meeting: 5 minuti

- Verifica il nome dell'impresa e l'identità dell'interlocutore.
- Leggi la descrizione e annota obiettivo, capitale richiesto e fase di attività.
- Seleziona 10–12 domande prioritarie in funzione del progetto.
- Concorda riservatezza e non richiedere subito dati personali o segreti non necessari.

Le 12 domande da non saltare

01. Quale problema costa davvero denaro o tempo al cliente e quanto costa oggi non risolverlo?

Da verificare: Interviste, offerte, ROI misurato

02. Chi prende la decisione di acquisto, chi usa il prodotto e chi paga?

Da verificare: Contratti, persona acquirente

03. Qual è l'ultimo cliente acquisito? Raccontami passo per passo come ha comprato.

Da verificare: Fattura e sequenza commerciale

05. Quanti clienti hanno pagato negli ultimi 90 giorni? Quanti hanno riacquistato?

Da verificare: Fatture e coorti clienti

06. Di quali ricavi sei certo oggi perché sono contrattualizzati, e quali sono solo pipeline?

Da verificare: Ordini firmati vs opportunità

10. Quanti euro ci sono oggi sui conti aziendali e quali debiti scadono entro 90 giorni?

Da verificare: Estratti, scadenzario

11. Qual è il costo totale mensile medio degli ultimi tre mesi?

Da verificare: Conto economico e cassa

15. Chi decide operativamente e quali decisioni richiedono il consenso dei soci?

Da verificare: Statuto, deleghe e patti

19. Quanti soldi cercate e a quali tre milestone li destinerete?

Da verificare: Uso fondi dettagliato

20. Quale valutazione pre-money proponete e su quali dati la basate?

Da verificare: Cap table, comparabili, ipotesi

24. Qual è stata la previsione più sbagliata negli ultimi 12 mesi? Cosa è cambiato?

Da verificare: Forecast vs consuntivo

26. C'è qualcosa di negativo che dovrei sapere prima di leggere la data room?

Da verificare: Elenco rischi dichiarati

Domande di approfondimento per area

Problema e cliente

01. Quale problema costa davvero denaro o tempo al cliente e quanto costa oggi non risolverlo?

Prova attesa: Interviste, offerte, ROI misurato

02. Chi prende la decisione di acquisto, chi usa il prodotto e chi paga?

Prova attesa: Contratti, persona acquirente

03. Qual è l'ultimo cliente acquisito? Raccontami passo per passo come ha comprato.

Prova attesa: Fattura e sequenza commerciale

04. Quali tre alternative usa oggi un cliente e perché dovrebbe scegliere voi?

Prova attesa: Confronto funzionale e prezzi

Vendite e trazione

05. Quanti clienti hanno pagato negli ultimi 90 giorni? Quanti hanno riacquistato?

Prova attesa: Fatture e coorti clienti

06. Di quali ricavi sei certo oggi perché sono contrattualizzati, e quali sono solo pipeline?

Prova attesa: Ordini firmati vs opportunità

07. Quanto vale il primo cliente in fatturato e margine nei primi 12 mesi?

Prova attesa: Ricavi per coorte, costi diretti

08. Chi sono i primi tre clienti per fatturato? Che quota rappresentano?

Prova attesa: Concentrazione clienti

09. Quale canale di vendita funziona senza il founder?

Prova attesa: Vendite per canale / team

Numeri e cassa

10. Quanti euro ci sono oggi sui conti aziendali e quali debiti scadono entro 90 giorni?

Prova attesa: Estratti, scadenzario

11. Qual è il costo totale mensile medio degli ultimi tre mesi?

Prova attesa: Conto economico e cassa

12. Quanto margine resta dopo la consegna di una vendita?

Prova attesa: Costo diretto per prodotto

13. Che cosa succede alla cassa se vendete il 30% meno del piano?

Prova attesa: Scenario prudente 12 mesi

14. Ci sono finanziamenti soci, garanzie personali, leasing, cartelle o contenziosi?

Prova attesa: Bilancio, Centrale Rischi se pertinente

Team e governance

15. Chi decide operativamente e quali decisioni richiedono il consenso dei soci?

Prova attesa: Statuto, deleghe e patti

16. Chi possiede codice, marchio, brevetti e rapporti con i clienti?

Prova attesa: Contratti IP, titoli e licenze

17. Quale competenza manca oggi al team e come pensate di coprirla?

Prova attesa: Organigramma, hiring plan

18. Che cosa accade se uno dei due founder si allontana per sei mesi?

Prova attesa: Piano di continuità, vesting

Richiesta di investimento

19. Quanti soldi cercate e a quali tre milestone li destinerete?

Prova attesa: Uso fondi dettagliato

20. Quale valutazione pre-money proponete e su quali dati la basate?

Prova attesa: Cap table, comparabili, ipotesi

21. Dopo il round, quale percentuale avranno tutti i soci e gli eventuali detentori di opzioni?

Prova attesa: Cap table fully diluted

22. Che diritti precisi avrebbe l'investitore, compresa informativa e uscita?

Prova attesa: Term sheet, statuto

23. Quale scenario richiederebbe un altro aumento di capitale e con quale diluizione?

Prova attesa: Scenario di finanziamento

Rischi e verifiche

24. Qual è stata la previsione più sbagliata negli ultimi 12 mesi? Cosa è cambiato?

Prova attesa: Forecast vs consuntivo

25. Che cosa potrebbe mettere in crisi l'azienda entro sei mesi?

Prova attesa: Top 3 rischi + mitigazioni

26. C'è qualcosa di negativo che dovrei sapere prima di leggere la data room?

Prova attesa: Elenco rischi dichiarati

27. Quando posso verificare visura, bilanci, contratti principali e debiti?

Prova attesa: Accesso documenti concordato

28. Quali sono le prossime due decisioni irrevocabili e chi le approva?

Prova attesa: Calendario decisioni

Allineamento

29. Quanto tempo vuoi che dedichi, e con quali responsabilità e conflitti potenziali?

Prova attesa: Mandato scritto

30. Quale risultato concreto dovremmo vedere tra 12 mesi per dire che il capitale è stato usato bene?

Prova attesa: Milestone e KPI

Ascolta anche ciò che non viene detto

- La risposta distingue incassato, fatturato e contrattualizzato?
- È chiaro il periodo di riferimento e il denominatore delle percentuali?
- Il founder riconosce errori e mostra come li ha corretti?
- Le obiezioni vengono affrontate con dati o con pressione commerciale?
- Hai ottenuto accordo su quali documenti vedere dopo il meeting?

Verbale di fine incontro

Campo	Nota
Data, partecipanti	_____
Tre evidenze positive	_____
Tre rischi aperti	_____
Documenti richiesti	_____
Responsabile / data risposta	_____
Prossimo passo	Stop Approfondire Secondo incontro

Frase utile per chiudere. «Grazie. Per valutare seriamente, mi servono i documenti X, Y e Z. Dopo averli letti potrò dirti se ha senso un secondo confronto». La richiesta di dati non costituisce un impegno a investire.

Le domande sono esempi operativi; personalizzare per settore e maturità del progetto. Non inviare denaro durante il primo incontro.