



—  
**BUSINESS  
DEVELOPMENT**

## To Be - Business Development S.r.l

To-Be è una società di business development consulting con sede a Torino, specializzata nella consulenza a startup e PMI in fase di sviluppo.

La società ha iniziato ad operare nel corso del 2017, in seguito al processo di strutturazione di un network di professionisti provenienti dal mondo dell'impresa e della consulenza, con vasta conoscenza delle dinamiche di funzionamento delle Piccole e Medie Imprese italiane, nonché della realtà nazionale ed europea del mondo delle startup.

To-Be si pone l'obiettivo di facilitare l'attivazione di investimenti del tipo private equity in startup e PMI, rivolgendo la propria attenzione a:

- le esigenze degli investitori informali in termini di individuazione e valutazione di progetti di investimento e quindi, a valle della decisione di intervento, di monitoraggio dello sviluppo degli stessi;
- le difficoltà che startup e PMI incontrano nel reperimento delle risorse finanziarie necessarie, nonché nel loro utilizzo ottimale.

A tal fine, To - Be ha messo a punto una metodologia di lavoro finalizzata a:

- sistematizzare il lavoro di ricerca e assessment di nuovi progetti, così da massimizzare le opportunità per gli investitori e consentire loro una valutazione quanto più completa e oggettiva delle potenzialità e delle criticità di ciascun progetto;
- supportare la startup o PMI tanto nella fase di fund raising quanto nella fase di sviluppo, mediante un lavoro di supervisione, accompagnamento e - laddove necessario - assistenza per le attività di company building.

—  
**TO BE — Business Development s.r.l.**

Corso Duca degli abruzzesi 2 — 10128 Torino  
P.IVA 11804140017



—  
**BUSINESS  
DEVELOPMENT**

## **Metodologia e servizi**

1. Scouting
2. Per ciascun progetto:
  - 2.1. Assessment del modello di business, del posizionamento competitivo e della value proposition, della strategia go-to-market; valutazione economica d'insieme; valutazione di tipo tecnico; valutazione delle competenze e delle potenzialità del team proponente, anche attraverso l'utilizzo di strumenti proprietari utilizzati per oltre dieci anni in attività di assessment delle risorse umane di grandi imprese
  - 2.2. Presentazione agli investor di una scheda riassuntiva dell'assessment svolto
  - 2.3. In caso di manifestazione di interesse, presentazione del business plan (conto economico previsionale, analisi competitiva, eventuale piano di sviluppo tecnico, piano Marketing & Sales)
3. In caso di negoziazione: supporto alle parti nell'individuazione di covenant e di milestone per l'attivazione dei tiraggi fondi, coerentemente con i piani di sviluppo tecnico e di mercato
4. In caso di attivazione dell'investimento:
  - 4.1. Avviamento: eventuali attività di company building, supervisione e accompagnamento
  - 4.2. Sviluppo: eventuali attività di implementazione strategica e operativa; attività di reporting per gli investitori (in particolare in caso di accordo per più tiraggi fondi)
5. Supporto in fase di Upround
6. Supporto in fase di Exit

## **Competenze**

Il network di To - Be include professionisti e società con competenze di business management, HR management, corporate finance, EU funding, legali e informatiche. Gli aspetti rispetto ai quali To - Be focalizza la propria attenzione, sia in fase di assessment che di fornitura di servizi gestionali e operativi, sono il business modeling, il marketing strategico e operativo, l'innovazione di processo e di prodotto.

—  
**TO BE — Business Development s.r.l.**

Corso Duca degli abruzzesi 2 — 10128 Torino  
P.IVA 11804140017