

Analisi

del

Fabbisogno





La

fase diagnostica

sviluppata nella I fase
permette di cogliere

***i bisogni di un
territorio***



Dall' **identificazione**

delle potenzialità del

territorio

alla **definizione**

di un PROGETTO

imprenditoriale





Indispensabile
PROCEDERE

con un

metodo di lavoro

Il *metodo* di *lavoro*
deve tener conto
dei

dati quantitativi

dati qualitativi

Una approfondita
conoscenza del
territorio permette di identificare
il SETTORE all'interno del quale
posizionarsi



COMPETITORS

TREND DI
CRESCITA

DIFFICOLTA' DI
INGRESSO

Conoscere il settore
identificato

FATTURATO

VINCOLI
LEGISLATIVI



Studio

di

settore



PRODUZIONE

di un documento

di sintesi

