

ALLEGATO 1

Da compilare per accedere servizio di assistenza qualificata per la redazione del business plan

N.B.

E' possibile lasciare in bianco i campi per i quali, al momento, non si dispone delle informazioni necessarie.

A.IL PROGETTO IMPRENDITORIALE E I SUOI PROMOTORI

A.1 Descrivi brevemente la tua idea di impresa o attività esercitata

A.3 Luogo di sviluppo/esercizio dell'attività - Descrivi il luogo o i luoghi di localizzazione dell'attività e gli altri (eventuali) luoghi di esercizio (con indicazione se trattasi di attività accessorie o dell'attività principale delocalizzata in più unità produttive)

A.4 Tempi di sviluppo: Indica i tempi (stimati) di avvio e sviluppo dell'attività

A.5 La forma giuridica dell'impresa

Hai già scelto la forma giuridica della tua impresa? SI NO

Se sì quale? _____

Se azienda esistente, ritieni opportuno variarla e perché

B. L'ANALISI DEL MERCATO E LE SCELTE DI MARKETING

B.1 LA DOMANDA DEL MERCATO

1. A chi si rivolge l'offerta? Descrivi le caratteristiche dei clienti potenziali

2. Esistono segmenti o fasce particolari di clientela verso cui l'offerta può risultare fortemente attrattiva? Perché?

3. A quali bisogni risponde l'offerta (descrivi perché e come i clienti possono utilizzare il prodotto/servizio)

4. Qual è la dimensione del mercato potenziale? Quanti sono i potenziali clienti? Quanti "atti d'acquisto" compie ognuno in un anno?

5. Qual è l'ambito geografico del mercato potenziale (Quartiere, Comune, Provincia, Regione, Nord-Italia, Italia, Estero quali paesi)?

B.2 IL PRODOTTO/SERVIZIO

Settore Agricoltura Artigianato Industria Commercio Servizi

Descrivi le caratteristiche del prodotto/servizio

In quale fase del ciclo di vita è collocabile (se si tratta di un nuovo prodotto, se esistono già prodotti/servizi analoghi sul mercato, se sono in fase di lancio o di sviluppo, di maturità di declino)?

Quali sono e caratteristiche di innovatività del prodotto/servizio, in che cosa si differenzia rispetto ai prodotti/servizi attualmente presenti sul mercato?

E' in grado di sostituire prodotti/servizi esistenti? e in che modo?

B.3 IL QUADRO COMPETITIVO

Quanti e quali sono i concorrenti nel mercato di riferimento?

Quali occupano una posizione importante sul mercato? Con quali mi confronterò direttamente? Con

quali potrei collaborare?

Quali sono i punti di forza e di debolezza dei concorrenti?

Per ogni concorrente individuare i punti di forza e di debolezza, in special modo per quelli con i quali mi confronterò direttamente

Quali sono le barriere all'ingresso in questo mercato?

Per l'ingresso nel mercato esistono barriere di tipo tecnologico/produttivo? Distributive? Di immagine? Di carattere finanziario? Di altro tipo?

Qual è il vantaggio competitivo della mia offerta?

Perché il cliente dovrebbe acquistare da me? Quali sono i miei punti di forza?

B.4 IL MARKETING-MIX

Con quali modalità si pensa di commercializzare il prodotto/servizio?

Vendita diretta? Distributori? Rivenditori? Grande distribuzione?

E' prevista o meno una rete e/o personale di vendita? Quante persone? Con quali caratteristiche?

Come si prevede di distribuire fisicamente il prodotto?

Se si tratta di un servizio o di un'attività commerciale, quale peso gioca la localizzazione? Dove si prevede di localizzare l'attività?

Come si prevede di far conoscere e dare visibilità alla propria offerta?

Quali canali di comunicazione si prevede di utilizzare?

E' previsto un marchio proprio? E' già stato pensato un nome?

Con quale posizione di prezzo si intende entrare nel mercato? Perché?

Quali aspetti rilevanti di servizio sono previsti?

Consegna? Installazione? Assistenza? Manutenzione? Garanzie particolari di prodotto?
Aggiornamento?

B.5 LE PREVISIONI DI VENDITA

Quanti clienti si prevede di acquisire nel corso del primo anno di attività?

Nel secondo anno, si venderà in prevalenza agli stessi clienti? Sarà necessario acquisire una quota significativa di nuovi clienti? Quanti, approssimativamente?

Quanti clienti si prevede di aver acquisito nel corso di tre anni?

C. LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA DELL'AZIENDA

C.1. L'organizzazione delle persone - Descrivere brevemente l'organizzazione delle persone che prevedi serva all'avvio dell'attività ed al suo sviluppo

C.2. La composizione, l'evoluzione ed il costo del personale (se noto e/o presunto) - Indica, per funzione o area d'impresa, il numero degli addetti che ritieni necessari per l'avvio e lo sviluppo dell'impresa

Previsione addetti per funzione	Area/Funzione	Unità	Costo Anno 1	Costo Anno 2
Dirigenti/soci Impiegati Tecnici/operai				
Dirigenti/soci Impiegati Tecnici/operai				
Dirigenti/soci Impiegati Tecnici/operai				
Totale				

C.3 Lo spazio per l'esercizio dell'attività - Rispondere solo alle domande che si ritengono pertinenti alla propria situazione

- Di quanto spazio hai bisogno per l'avvio dell'attività?
- Di che tipo di locale hai bisogno?
- In che zona intendi ricercare il locale dove eserciterai l'attività?
- Intendi acquisire tale locale in locazione?
- Conosci i costi della locazione e, se sì, quali sono?
- Se non con la locazione, con quale altra soluzione intendi acquisire dello spazio necessario?

C.4 Gli altri costi della struttura organizzativa - Descrivi brevemente e quantifica le spese di gestione (solo quelle più rilevanti e per l'importo stimato)

Descrizione della spesa annua di gestione	Importo nel I° anno	Importo nel II° anno
Utenze (elettricità, linee telefoniche...)		
Spese amministrative		
Consulenze		

D. LA STRUTTURA TECNICO-PRODUTTIVA

D. 1 Permessi, licenze, brevetti, marchi

Per l'avvio / svolgimento di attività necessiti di:

Permessi	(specificare)	
Licenze amministrative	(specificare)	
Altro	(specificare)	

Ovvero di:

Brevetti	(specificare)	
Marchi	(specificare)	
Altro	(specificare)	

Commento (circa l'utilizzo e le caratteristiche di quanto sopra)

D.2 Gli investimenti necessari - Descrivi brevemente, quantificandone la spesa senza IVA, gli investimenti necessari all'avvio e sviluppo dell'attività

Descrizione dell'investimento (inserire breve descrizione del bene o della spesa pluriennale il cui acquisto è ritenuto necessario)	Importo (senza IVA)	Anno di avvio (o inizio simulazione)	Anni successivi (indicare quali)

Per acquisto si intende sia l'acquisto diretto che l'acquisizione a mezzo contratti di leasing

D.3 Sicurezza

E' stata considerata l'eventuale pericolosità delle materie prime utilizzate tenuto conto delle condizioni ambientali in cui verranno impiegate e dei metodi di lavoro?

Eventuali effetti sull'uomo da parte delle materie prime o degli ausiliari (in particolare per quelli a base chimica), richiesta delle schede di sicurezza ai fornitori, analisi dei metodi di lavoro, delle condizioni ambientali, delle temperature di esercizio, i mezzi di protezione necessari, etc.

Sono stati identificati gli obblighi legislativi relativi all'applicazione del Dlgs. 626/94 sulla sicurezza e salute dei lavoratori, inerenti l'attività che si intende intraprendere?

Gli obblighi di tipo organizzativo: nomina del responsabile del servizio di prevenzione e protezione, nomina degli addetti alle emergenze, etc. di tipo procedurale: valutazione dei rischi (infortunio e malattia) per i lavoratori, procedure di mantenimento, controllo, miglioramento.

D.4 Ambiente

E' stata presa in esame la presenza di emissioni verso l'ambiente esterno e valutati gli adempimenti di legge ad essi collegati allo scopo di minimizzare l'impatto ambientale?

Rumore (eventuali sorgenti che possono interessare il vicinato, valutazione preventiva dell'impatto acustico, l'eventuale possibilità di eliminarlo o ridurlo, etc.)

Emissioni atmosferiche (scarico in atmosfera di aeriformi (vapori solventi, fumi di saldatura, etc. le pratiche previste per l'ottenimento delle autorizzazioni, la possibilità di trattamento (filtri a carbone attivo, cicloni, ecc...), i costi approssimativi)

Scarichi di acque (oltre a quelli da servizi igienico - sanitari): scarichi da acque reflue dagli impianti produttivi (es. acque da raffreddamento, emulsioni oleose, etc.) l'eventuale trattamento e/o depurazione prima dello scarico in fognatura, cosa comporta la realizzazione, la gestione

E' stata valutata la produzione di eventuali rifiuti speciali e le relative modalità di smaltimento?

Quali materiali di rifiuto vengono prodotti, la gestione burocratica (registri carico e scarico, formulari, etc.), ubicazione degli impianti di smaltimento, i costi approssimativi di smaltimento

E. LA STRUTTURA FINANZIARIA DELL'AZIENDA

E.1 Descrivi brevemente come intendi reperire i capitali necessari all'avvio e sviluppo dell'impresa

Riepiloga, nella tabella seguente, le risorse finanziarie (necessarie al progetto d'impresa qui illustrato) disponibili o che presumi di essere in grado di reperire:

Tipologia di risorsa finanziaria	Nel I° Anno	Nel II° Anno
Apporto dei soci		
Mutui bancari		
Mutui / finanziamenti di altri		
Affidamenti in conto corrente		
Finanziamenti agevolati		
Altro		
<i>Totale</i>		