

- Business Plan -
(schema di riferimento)

DENOMINAZIONE IMPRESA

.....

REGIONE

.....

Nome impresa

Indirizzo (sede legale)

Forma giuridica

Data di costituzione

Numero soci

Capitale sociale

Attività

Codice Ateco '91

Numero di Addetti previsti

Dimensione investimenti
(in €)

Impianti produttivi	
Altri impianti e attrezzature	
Arredi	
Beni immateriali	

Livello di fatturato
(in €)

Anno 1°	Anno 2°	Anno x (regime)

Mercato obiettivo

	Anno 1° (%)	Anno 2°(%)	Anno x (regime) %
Locale			
Regionale			
Nazionale			
Internazionale			

Legale rappresentante

Nome	
Recapito	
Mail	
Telefono	

**Persona delegata ai
rapporti con Sviluppo
Italia Regione**

Nome	
Recapito	
Mail	
Telefono	

Sintesi progettuale

Informazioni sull'idea progettuale.

A.1 La Società

Informazioni sulla società, le motivazioni che hanno portato i soci ad unirsi per la realizzazione dell'impresa, il know how posseduto dai soci anche in relazione al previsto ruolo aziendale.

A.2 L'Impresa individuale

Informazioni sul proponente, le motivazioni che hanno portato alla realizzazione dell'impresa, il know how posseduto in relazione alle attività da realizzare.

B. Prodotto/mercato

Breve descrizione del prodotto/servizio, ai vantaggi competitivi e alla dimensione del mercato obiettivo (contesto geografico, tipologia di clientela, principali concorrenti e loro dimensioni).

C. Organizzazione/Investimenti

Aspetti organizzativi, particolarità tecnologiche dell'investimento previsto, tempistica dell'investimento e grado di sfruttamento degli impianti, autorizzazioni necessarie.

D. Aspetti economico/finanziari

Informazioni sui principali risultati previsti nel 1° anno e in quello di regime, sul *break even*, sul MOL, sul grado di indebitamento, sulle modalità di copertura dell'investimento e sulla sostenibilità dello start up.

A.1 La società

- costituzione e sue eventuali modificazioni;
- soci e rispettivi ruoli;

allegati:

curricula dei soci

A.2 L'Impresa Individuale

- costituzione e sue eventuali modificazioni;

allegati:

curriculum dell'imprenditore

B. Prodotto/Mercato

Informazioni sui prodotti/servizi offerti unitamente alle loro funzioni d'uso oltre che:

- i vantaggi competitivi rispetto alla concorrenza;
- il mix di prodotto;
- i prezzi di vendita per tipologia di mercato obiettivo unitamente alle quantità (dal primo anno all'anno di regime).

Contesto competitivo

Le motivazioni che consentono alla società di affermarsi nel proprio contesto competitivo.

In particolare:

- le dimensioni e le caratteristiche del mercato (generale e obiettivo) e relativa segmentazione;
- le barriere all'ingresso e allo sviluppo del settore;
- le caratteristiche dei concorrenti (prodotti sostitutivi, modalità organizzative e distributive).

Le strategie

In particolare:

- promozione
- prezzi
- la metodologia distributiva
- le eventuali partnership

C. Organizzazione/ investimenti

- il dimensionamento, le caratteristiche tecniche, la capacità produttiva;
- le fasi del ciclo produttivo;
- il lay out;
- i costi;
- la struttura organizzativa.

RIFERIMENTO	QUANTITA'	INVESTIMENTI	DESCRIZIONE TECNICA
a) Attrezzature, macchinari, impianti e allacciamenti, arredi			
1			
2			
3			
4			
5			
6			
b) Beni immateriali			
7			
8			
9			
10			

D. Aspetti economico/finanziari

- fabbisogno finanziario previsto, fonti di copertura (soci, agevolazioni, Istituti di credito, altro);
- andamento economico della società (V.A., MOL);
- liquidità aziendale negli anni di *start up*;
- posizione patrimoniale;
- struttura dei costi.

Data

Firma