**FORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DELL’IDEA DI IMPRESA**

|  |  |
| --- | --- |
| Titolo dell’Idea: |  |
| Settore di Attività: |  |

**INFORMAZIONI PRELIMINARI**

***(Compilare con le informazioni disponibili)***

|  |  |
| --- | --- |
| Denominazione/ragione sociale |  |
| N° componenti gruppo proponente |  |
| Sede (presunta) |  |
| Nome e Cognome referente |  |
| Telefono |  |
| Indirizzo email  |  |

**1. Il gruppo proponente**

|  |
| --- |
| *La sezione è dedicata alla* ***presentazione del gruppo proponente****. Nello spazio disponibile occorre analizzare il profilo personale e valutare la coerenza delle competenze, attitudini ed esperienze possedute da ognuno con l’avvio della vostra iniziativa. La modalità più immediata è la breve* ***descrizione dei CV*** *– da allegare al documento - cercando, in particolare, di* ***fare emergere gli elementi di coerenza tra la formazione, le esperienze maturate e l’iniziativa da avviare****. (max 2 pagine Font Arial 12)* |

**2. L’idea di impresa**

|  |
| --- |
| *In questa sezione, in maniera discorsiva e sintetica, va* ***presentata l’idea imprenditoriale****. E’ importante indicare (max 2 pagine Font Arial 12):**- Come nasce l’idea del piano di sviluppo (presupposti e motivazioni);**- In cosa consiste l’idea di impresa;**- Cosa è stato fatto finora.* |

**3. Contesto economico**

|  |
| --- |
| *Descrivete(max 2 pagine Font Arial 12):* *- le* ***tendenze del vostro mercato*** *con riferimento a quali fattori hanno un’influenza sul vostro mercato e sul vostro business (fornire indicazioni numeriche sulla domanda stimata);**- chi sono i vostri* ***clienti****, definendo quali e quanti sono i vostri clienti, dove sono e per quali ragioni dovrebbero comprare da voi/usufruire dei vostri servizi;**- chi sono i vostri diretti* ***concorrenti****, descrivendone la localizzazione, i punti di forza (elementi di successo) e di debolezza;**- le azioni di* ***comunicazione e di marketing*** *che pensate di adottare o che avete già messo in atto;**- i* ***partner****, che possono portare un vantaggio competitivo al vostro progetto d’impresa.* |

**4. Le scelte strategiche**

|  |
| --- |
| *Descrivere (max 2 pagine Font Arial 12) le* ***scelte strategiche*** *in relazione a:**-* ***Differenziare*** *la propria offerta di prodotti/servizi scegliendo di competere su attributi di prodotto/servizio diversi da quelli già presidiati dalle imprese concorrenti o allineare il contenuto dei propri prodotti/servizi a quelli dei concorrenti, quando si ha la consapevolezza di poterlo fare meglio;* *-* ***Specializzare*** *la propria offerta limitando l’ambito dei prodotti/servizi distribuiti in modo da creare una offerta circoscritta, ma di qualità decisamente alta, rivolta ad una “nicchia” di clienti;**-* ***Puntare sulla qualità*** *del prodotto/servizio, accettando di rivolgersi ad un gruppo di clienti meno sensibile al fattore prezzo e disposto a pagare per avere un’offerta di livello elevato;**-* ***Puntare sul prezzo****, costruendo l’offerta in modo da rispondere a criteri di economicità prima ancora che di qualità.* |

**5. La pianificazione finanziaria**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **5.A - PIANO DEGLI INVESTIMENTI** |   |   |   |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| *Gli* ***investimenti*** *sono quelle spese che occorre necessariamente sostenere per far partire l’impresa e si dividono in due categorie:* *-* ***le immobilizzazioni materiali;******- le immobilizzazioni immateriali.****Nella sezione sottostante occorre indicare i beni dei quali necessita l’impresa.* |
|  | **Anno 1** | **Anno 2** | **Anno 3** |
|  |  |  |  |
| Spese di costituzione |   |   |   |
| Costi di ricerca e sviluppo |   |   |   |
| Brevetti  |   |   |   |
| Concessioni, licenze e marchi |   |   |   |
| Altre immobilizzazioni immateriali |   |   |   |
| **TOTALE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI** |  **€ -**  |  **€ -**  |  **€ -**  |
| Fabbricati |   |   |   |
| Opere murarie e messa a norma |  |  |  |
| Impianti e macchinari |   |   |   |
| Attrezzature  |   |   |   |
| Arredi |   |   |   |
| Mezzi mobili |  |  |  |
| Altre immobilizzazioni materiali |   |   |   |
| **TOTALE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI** |  **€ -**  |  **€ -**  |  **€ -**  |
| **TOTALE INVESTIMENTI** |  **€ -**  |  **€ -**  |  **€ -**  |

|  |
| --- |
| *Note al piano degli investimenti: motivare l’utilità dei beni/servizi dei quali necessita l’impresa, in funzione del processo di produzione/erogazione del bene/servizio. (max. 1 pagina Font Arial 12)* |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **5.B – CAPITALE CIRCOLANTE** |   |   |   |

|  |
| --- |
| *Indicare il fabbisogno di capitale circolante (retribuzione di soci lavoratori, costi di gestione, magazzino…)* |
|  |  |  |  |
|  | **Anno 1** | **Anno 2** | **Anno 3** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Materie prime/scorte |  |  |  |
| Spese servizi oneri di gestione |  |  |  |
| Personale |  |  |  |
| **TOTALE CAPITALE CIRCOLANTE** | **€** | **€** | **€** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **5.C - FONTI DI COPERTURA** |   |   |   |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| *Il fabbisogno finanziario è l’esigenza di avere capitali da immettere a sostegno della tua iniziativa imprenditoriale per far fronte agli investimenti da effettuare e ai costi di gestione.* *Per far fronte ai bisogni finanziari dell’impresa ci sono diverse opzioni: apportare capitale proprio; ottenere contributi, ricorrere a finanziamenti*  |
|  | **Anno 1** | **Anno 2** | **Anno 3** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Fonti di copertura:** |  |  |  |
| Capitale sociale |   |   |   |
| Risorse proprie |  |  |  |
| Contributi/Donazioni |   |   |   |
| Finanziamenti Coopfin |  |  |  |
| Altri Mutui e finanziamenti |   |   |   |
|  |  |  |  |
| **Fonti di finanziamento** |  **€ -**  |  **€ -**  |  **€ -**  |

Data:\_\_/\_\_/\_\_\_\_

FIRMA DI TUTTI I FUTURI SOCI

Allegati alla domanda:

* cv di tutti i proponenti
* documento identità di tutti i proponenti
* informativa sul trattamento dei dati personali siglato da tutti i proponenti (Allegato 2 – Informativa)