

**Allegato B**

**PROGETTO D‘IMPRESA**

**allegato alla Domanda di Ammissione**

Il/la sottoscritto/a \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, nato/a a \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ il \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ codice fiscale \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, residente in \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ prov. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, via \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, in relazione alla domanda di contributo di cui all’"Avviso Progetto Brain Back – Concorso di idee imprenditoriali finalizzato a favorire il rientro degli/delle emigrati/e umbri/e nel territorio regionale attraverso lo Start Up d’impresa", presenta il seguente progetto d’impresa.

***Parte Prima – IDEA IMPRENDITORIALE***

**1. Descrizione dell’idea imprenditoriale**

*Descrivere l’iniziativa imprenditoriale che si intende presentare.*

|  |  |
| --- | --- |
| Denominazione Impresa  |  |
| Localizzazione  |  |
| Forma giuridica (se già individuata) |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tema** | **Spunti di riflessione** | **Descrizione** |
| Settore merceologico di riferimento | *Qual è il settore in cui operiamo?* |  |
| Mission  | *Qual è il motivo dell’esistenza dell’impresa? In che direzione vogliamo andare con la nostra azienda? Qual è il nostro obiettivo a lungo termine?* |  |
| Punti di forza/opportunità | *Quali potrebbero essere i principali punti di forza della nostra azienda? Quali potrebbero essere le opportunità più importanti per la nostra azienda nel mercato?* |  |
| Punti di debolezza/minacce | *Quali potrebbero essere i principali punti deboli della nostra azienda? Quali potrebbero essere i maggiori pericoli per la nostra azienda?* |  |

**2. Descrizione del mercato di riferimento**

*Individuare e descrivere il mercato o segmento di mercato nel quale si intende collocare l’iniziativa.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tema** | **Spunti di riflessione** | **Descrizione** |
| Analisi del settore di riferimento e della potenziale clientela  | *Qual è la nostra più importante offerta e qual è il nostro più importante gruppo di clienti?* |  |
| Definizione dell’area geografica di mercato | *Dove vogliamo distribuire i nostri prodotti/servizi?* |  |
| Analisi del contesto competitivo di riferimento  | *Come ci posizioniamo nel mercato di riferimento? Quali sono i principali concorrenti della nostra azienda? Come ci differenziamo dai più diretti competitors? Qual è la ricetta del nostro successo?* |  |

**3. Prodotto/servizio**

*Descrivere prodotti/servizi che si intende fornire.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tema** | **Spunti di riflessione** | **Descrizione** |
| Tipologia di prodotto e/o del servizio che si intende offrire | *Quali sono i nostri prodotti/servizi?* |  |
| Processo di produzione/erogazione dei beni/servizi | *Qual è il processo di produzione dei nostri beni o il processo di erogazione dei nostri servizi? Descrivere brevemente le principali fasi di lavorazione/erogazione* |  |
| Fornitori | *Chi sono i nostri più importanti fornitori?* |  |
| Prospettive di sviluppo (es. applicazione di nuove tecnologie, inserimento in altri settori, ecc.)  | *Prevediamo che in futuro possano esserci prospettive di sviluppo o miglioramento dei nostri beni/servizi?* |  |

Stima delle quantità di ciascun prodotto e/o servizio che si pensa di vendere, del prezzo di vendita e dei i ricavi relativi al primo anno di attività.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Prodotti/Servizi** | **Unità di misura** | **Prezzo unitario****(a)** | **Quantità vendute****(b)** | **Fatturato****(a x b)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **TOTALE** |  |

**4. Marketing**

*Descrivere le attività di marketing che si intende adottare per promuovere la propria iniziativa, con particolare riferimento all’acquisizione ed alla fidelizzazione della clientela.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tema** | **Spunti di riflessione** | **Descrizione** |
| Strategie di marketing da adottare | *Cosa facciamo per far conoscere la nostra azienda? Abbiamo partner di vendita o cooperazione? Come pensiamo di fare pubblicità alla nostra azienda?* |  |
| Modalità di acquisizione della clientela | *Come procediamo per acquisire nuovi clienti e nuovi contatti?* |  |
| Modalità di fidelizzazione della clientela | *Cosa facciamo per fidelizzare la clientela?* |  |

**5. Organizzazione delle risorse umane**

*Descrivere le risorse umane che verranno coinvolte nella realizzazione del proprio progetto di impresa.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tema** | **Spunti di riflessione** | **Descrizione** |
| Risorse umane coinvolte nel progetto | *Prevediamo nell'impresa dei soci/dipendenti per la nostra attività? Quanti? Quali sono le loro competenze?* |  |
| Esternalizzazione delle attività | *Rispetto alle competenze dell'impresa, abbiamo bisogno di risorse esterne per realizzare alcune fasi del nostro progetto? Di chi si tratta (es. esperto di marketing, ingegnere informatico, consulente contabile)?* |  |

**6. Piano degli investimenti**

*Descrivere gli investimenti in macchinari, attrezzature, impianti, software, etc, necessari per lo svolgimento dell’attività*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tipologia di investimento** | **Descrizione Tecnica** **dei beni** | **Investimento da realizzare (in euro)** |
| Impianti produttivi |  |  |
| Macchinari |  |  |
| Attrezzature |  |  |
| Hardware |  |  |
| Altri beni |  |  |
| **Totale Beni materiali** |  |  |
| Software |  |  |
| Diritti di brevetto industriale  |  |  |
| Concessioni, licenze, marchi e diritti simili |  |  |
| **Totale Beni Immateriali** |  |  |
| **TOTALE** |  |  |

***Parte Seconda – LE PREVISIONI ECONOMICO FINANZIARIE***

**1. Conto economico previsionale**

*Presentare le stime relative al primo anno di attività*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **A N N O** |  **Suggerimenti per la compilazione** |
|  | Indicare il primo anno di attività |
| A1 | Ricavi netti di vendita |   | ricavi delle vendite al netto dell'IVA (coerenti con stima delle vendite di cui al punto 3 della prima parte) |
| A2 | Altri ricavi |   | altri ricavi (es. rimborsi assicurativi) |
| **A)** | **VALORE DELLA PRODUZIONE (A1 + A2)** |  |   |
| B1 | Acquisti |   | costo per l'acquisto delle materie prime, dei semilavorati, dei prodotti finiti, delle merci, del materiale di consumo al netto dell'IVA |
| B2 | Utenze |   | costi relativi all'energia elettrica, all'acqua, al gas, ecc. |
| B3 | Canoni di locazione per immobili |   | costi riferiti all'affitto dei locali presso i quali si svolge l'attività di impresa  |
| B4 | Costi per pubblicità |   | costi imputabili ad acquisto di materiali pubblicitari come brochure, biglietti da visita, passaggi su radio, tv, ecc. |
| B5 | Costi per prestazione di servizi (consulenza legale, amministrativa, fiscale….) |   | costi relativi a consulenze in materia legale, amministrativa, fiscale, ecc. |
| B6 | Altri costi di produzione |   | altri costi (es. spese di trasferta) |
| **B)** | **COSTI DELLA PRODUZIONE (B1 + B2 + ... + B6)** |  |   |
| **C)** | **VALORE AGGIUNTO (A - B)** |  |   |
| D | Costo del personale |   | costi riferiti al personale dipendente/esterno coinvolto nell'attività d'impresa  |
| **E)** | **MARGINE OPERATIVO LORDO (C - D)** |  |   |
| F | Ammortamenti  |   | ripartizione annuale del costo dei beni aziendali su tutti gli esercizi di vita utile dei beni stessi[[1]](#footnote-1) |
| **G)** | **MARGINE OPERATIVO NETTO (E - F)** |  |   |
| H1 | Spese per fideiussione |   | spese relative alla polizza fidejussoria presentata al fine di ottenere l'anticipo sul contributo riferito al progetto  |
| H2 | Oneri bancari e interessi passivi |   | spese sui conti correnti bancari ed interessi su anticipi o finanziamenti |
| **I)** | **UTILE GESTIONE CARATTERISTICA (G - H1 - H2)** |  |   |
| L | Imposte e tasse |   | imposte calcolate sull'utile in base al regime fiscale e alle aliquote vigenti |
| **M)** | **UTILE NETTO D'ESERCIZIO (I - L)** |  |   |

**2. Prospetto previsionale fonti e impieghi**

*Indicare il fabbisogno finanziario e le modalità con cui si intende impiegarlo per l’anno di avvio dell’iniziativa.*

*IL TOTALE DEGLI IMPIEGHI DEVE CORRISPONDERE AL TOTALE DELLE FONTI.*

*Nel caso in cui si intenda ricorrere a finanziamenti di terzi compilare anche la seconda tabella di questa sezione.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **FABBISOGNO (IMPIEGHI)** | **€** | **FONTI DI COPERTURA** | **€** |
| Investimenti da realizzare  |  | Contributo a fondo perduto per la realizzazione dell’iniziativa |  |
| IVA sugli investimenti  |  | Finanziamenti da terzi |  |
| Capitale di esercizio (anno avvio attività) [[2]](#footnote-2) |  | Mezzi propri |  |
| **Totale impieghi**  |  | **Totale fonti**  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tema** | **Spunti di riflessione** | **Descrizione** |
| Raccolta di capitali da terzi | *Quali possono essere i terzi finanziatori? Quale forma di finanziamento si prevede di utilizzare? Il finanziamento di terzi è accessibile?* |  |

**SOTTOSCRIZIONE FORMULARIO**

Consapevole delle sanzioni penali previste all'art. 76 del DPR 28 dicembre 2000 n. 445 e s.m. e i. in caso di falsità di atti e di dichiarazioni mendaci, attesta la veridicità delle informazioni riportate nel formulario e sottoscrive tutto quanto in esso contenuto.

Data \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

FIRMA

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Firma apposta ai sensi e per gli effetti dell’art. 38 del DPR n. 445/2000)

1. L’ammortamento serve a ripartire il costo di acquisto di un bene (materiale o immateriale) nei vari anni nei quali si ipotizza possa essere utilizzato in azienda; in tal modo il costo del bene incide correttamente negli anni di gestione in funzione del suo presunto utilizzo e non grava per intero sull’anno di acquisto.

Gli investimenti previsti per la realizzazione dell’iniziativa sono indicati nella sezione 6 della parte prima del formulario. Per calcolare gli ammortamenti è necessario riprendere tale sezione e, per ogni investimento previsto, applicare la relativa aliquota di ammortamento utilizzando lo schema seguente:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tipologia di investimento** | **Costo di acquisto (A)** | **Percentuale di****Ammortamento (B)** | **Ammortamento (A x B)** |
| Impianti produttivi |  | 15% |  |
| Macchinari |  | 15% |  |
| Attrezzature |  | 12,5% |  |
| Hardware |  | 20% |  |
| Altri beni |  | 20% |  |
| Beni immateriali |  | 20% |  |
| TOTALE |  |

 [↑](#footnote-ref-1)
2. Capitale d’esercizio (anno di avvio attività) dato dalla somma algebrica delle seguenti grandezze: + magazzino; + crediti verso clienti; + crediti diversi (es.: deposito cauzionale per affitto immobile); - debiti verso fornitori (es.: acquisto primi quantitativi di merci/servizi); - debiti diversi.

Il magazzino è relativo alle giacenze medie di materie prime, materie di consumo, semilavorati, prodotti finiti e merci presenti nell’impresa. Di norma per le imprese di servizi non assume valori significativi.

I crediti verso clienti e i debiti verso fornitori sono stimabili rispettivamente in relazione alla dilazione di pagamento concessa ai propri clienti e quella ottenuta dai fornitori di beni e servizi e possono essere stimati con le seguenti formule: CREDITI VERSO CLIENTI = Ricavi delle vendite x (giorni di dilazione media concessa ai clienti)/360.

DEBITI VERSO FORNITORI = Costi per l’acquisto di beni e servizi x (giorni di dilazione media ottenuta da fornitori)/360. [↑](#footnote-ref-2)