**ALLEGATO 2**

**Avviso a sostegno delle nuove iniziative imprenditoriali in attuazione della legge regionale 14 febbraio 2018, n. 1 - CAPO VI – “Autoimpiego, creazione d’impresa” – MYSELF PLUS 2024**

**SCHEMA PROGETTO IMPRENDITORIALE**

|  |  |
| --- | --- |
| **SOGGETTO PROPONENTE** **Impresa Costituita / Costituenda** |  |
| Proponente/Legale rappresentante  |  |

**1 - CODICE ATECO 2007 (CLASSIFICAZIONE DELLE ATTIVITA’ ECONOMICHE)**

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

**2 - DESCRIZIONE DELL’ATTIVITA’ E DEL PROGETTO CHE SI VUOLE INTRAPRENDERE (max 10 righe)**

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

**3 - LOCALIZZAZIONE DELL’ATTIVITA’ (indicare l’esatta ubicazione dell’attività. Dimensioni e caratteristiche. Destinazione d’uso. Titolo di godimento del/i locali (Proprietà, affitto, comodato, ecc.). Ove possibile allegare contratto e planimetria locali). Motivare la scelta della localizzazione prescelta.**

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

**4 - PUNTI DI FORZA - PUNTI DI DEBOLEZZA - VANTAGGIO COMPETITIVO RISPETTO AD EVENTUALI CONCORRENTI - GRADO INNOVATIVITA’**

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

**5 - MERCATO E CLIENTELA DI RIFERIMENTO (Situazione attuale del mercato di riferimento e andamento prospettico; fattori critici di successo; barriere all’ingresso; stadio del ciclo di vita del prodotto/servizio offerto (specificare fonti dell’analisi);**

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

**5.1 - Principali categorie di clienti individuati, loro caratteristiche e quantificazione (specificare fonti dell’analisi)**

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

##### **5.2 - PRINCIPALI CONCORRENTI, caratteristiche, punti di forza e di debolezza**

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

##### **6 - DESCRIZIONE DEL PRODOTTO/SERVIZIO CHE SI INTENDE OFFRIRE E METODOLOGIA DI EROGAZIONE/VENDITA DEL PRODOTTO/SERVIZIO**

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

##### **7 - CRITERI UTILIZZATI PER DETERMINARE IL PREZZO DI VENDITA DEL PRODOTTO/SERVIZIO**

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

**8 - CONFRONTO PREZZO VENDITA PER SINGOLA TIPOLOGIA DI PRODOTTO/SERVIZIO**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Descrizione Prodotto/Servizio** | **Clienti Target** | **Unità di Misura** | **Prezzo Unitario di Vendita a Regime (IVA esclusa)** | **Prezzo medio unitario di vendita dei principali concorrenti (IVA esclusa)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

##### **9 - ORGANIZZAZIONE DELLE VENDITE DEL PRODOTTO/SERVIZIO E CANALI COMMERCIALI UTILIZZATI**

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

##### **10 - STRATEGIE PROMOZIONALI (Indicare eventuali strategie promozionali e/o pubblicitarie che si intende attuare e spesa prevista)**

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

##### **11 - METODOLOGIA ACQUISTI/APPROVVIGIONAMENTI**

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

**12 – PREVISIONI DI VENDITA/EROGAZIONE SERVIZI**

**12.1 - Fatturato previsto per singola tipologia di prodotto/servizio**

**Data effettiva o presunta di avvio attività: trimestre \_\_\_\_\_\_ anno 202\_\_.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Prodotti/Servizi | Unità di Misura | Prezzo Unitario | anno 1\* | anno 2 | anno 3\*\* | anno 1\* | anno 2 | anno 3\*\* |
| (a) (€) | Quantità Vendute | Fatturato Realizzato (€) |
|   | (b1) | (b2) | (b3) | (a x b1) | (a x b2) | (a x b3) |
| 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 3 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 4 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 5 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| *Totale per Anno* |   |   |   |

*(\*): per “Anno 1” si intende l’anno di avvio dell’attività*

*(\*\*): per “Anno 3” si intende l’anno a regime*

**12.2 - Criteri utilizzati per la definizione delle quantità vendute a regime**

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

**13 - FATTORI PRODUTTIVI IMPIEGATI**

**13.1 - RISORSE UMANE IMPIEGATE E DA IMPIEGARE (Indicare numero occupati, mansioni, profili professionali, qualifiche professionali. Ruolo e inquadramento dei soci. Specificare come verranno remunerati il/i proponente/i soci i. Allegare curriculum vitae del/i proponente/i e degli eventuali soci.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Qualifica addetti / Tipologia contratto** | **Costo lordo annuo (€)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **TOTALE** |  |

##### **13.2 - Evidenziare nel dettaglio se l’attività progettuale necessita di qualifiche professionali e/o specifiche; Indicare quali soggetti possiedono tali qualifiche e quale inquadramento hanno all’interno dell’azienda (Soci, dipendenti, amministratori, consulenti, ecc).**

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

##### **13.3 - ORGANIZZAZIONE (tipo di contabilità da adottare-gestione interna/esterna della contabilità aziendale. Ricorso a consulenti e professionisti esterni – fabbisogni formativi).**

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

**14 - SPESA DI CUI SI CHIEDE L’AGEVOLAZIONE**

**14.1 - Spesa complessiva di cui si chiede l’agevolazione (art. 7 punto 3 Avviso)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Spesa complessiva netta da progetto su cui si chiede agevolazione** | **Imponibile** | **%** |
| 1. **Investimenti**
 |  |  |
| 1. **Spesa Corrente (max 40% di C)**
 |  |  |
| 1. **Totale A + B**
 |  |  |

**14.2 - Descrizione degli Investimenti (minimo 60%)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Investimenti complessivi da progetto**  | **Imponibile** | **IVA** |
| Acquisto attrezzature, macchinari, beni strumentali, arredi funzionali alla realizzazione del progetto  |  |  |
| Acquisto mezzi di trasporto funzionali e strumentali all’attività  |  |  |
| Acquisto hardware, software e licenze funzionali all’attività di impresa, sito web e-commerce |  |  |
| Impianti ed opere murarie (max 20% di A) Totale Investimenti)   |  |  |
| 1. **A) Totale Investimenti**
 |  |  |

**14.3 - Descrizione Spesa Corrente (max 40%)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Spesa Corrente**  | **Imponibile** | **Iva** |
| 1. Redazione business plan, consulenza finalizzata alla gestione del progetto d’impresa (oggetto della domanda di agevolazione)
 |  |  |
| 1. Consulenze specialistiche finalizzate alla costituzione e all’avvio d’impresa
 |  |  |
| Locazione immobiliare (contratto registrato) |  |  |
| Materie prime, semilavorati, prodotti finiti |  |  |
| 1. Pubblicità
 |  |  |
| Utenze |  |  |
| 1. Formazione professionale specialistica ovvero consulenze specialistiche (finalizzate alla formazione e arricchimento professionale del proponente e degli amministratori)
 |  |  |
| 1. **B) Totale Spesa Corrente**
 |  |  |

**15. LEAN CANVAS – Autovalutazione della Proposta Imprenditoriale (Max 10 righe per casella)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PROBLEMS** | **SOLUTIONS** | **UNIQUE VALUE PROPOSITION** | **UNFAIR ADVANTAGE** | **CUSTOMER SEGMENTS** |
| *Quali problemi / bisogni il progetto imprenditoriale si propone di risolvere o soddisfare* | *Indicazione di una soluzione per ogni problema/bisogno individuato* | *Cosa rende unica la mia proposta imprenditoriale* | *Valore aggiunto che la mia proposta imprenditoriale offre rispetto ai concorrenti e che non può essere facilmente acquistato, copiato, riprodotto* | *A chi è rivolto il mio prodotto-servizio.**Elencare i segmenti di clientela e utenti target* |
| **EXISTING ALTERNATIVES** | **KEY METRICS** | **HIGH-LEVEL CONCEPT** | **CHANNELS** | **EARLY ADOPTERS** |
| *Elencare le soluzioni problemi indicati esistenti sul mercato* | *Indicare gli strumenti / parametri / valori con cui misuro l'andamento del progetto imprenditoriale* | *Descrizione sintetica del prodotto/ servizio offerto.**Descrivere con max 10 parole* | *Azioni che si adottano per raggiungere i clienti/fruitori del prodotto/servizio offerto* | *Indicare quali sono i primi clienti (target) a cui si indirizza il progetto e sui quali si valuterà il feedback*  |

**16. ASPETTI ECONOMICO - FINANZIARI**

**16.1 – Stima dei costi di gestione del primo anno**

Indicare il periodo di competenza:

dalla data effettiva o presunta di inizio attività \_\_\_ /\_\_\_ /\_\_\_\_ al 31/12/20\_\_\_\_

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tipologia di Spesa** | **Imponibile** | **Iva** | **Totale** |
| Spese di locazione immobiliare da contratti registrati e oneri condominiali |  |  |  |
| Acquisto materie prime, semilavorati, prodotti finiti inerenti il ciclo produttivo |  |  |  |
| Utenze: energia, acqua, riscaldamento, telefoniche, connettività (Allacci e previsioni utenza annua) |  |  |  |
| Spese di pubblicità  |  |  |  |
| Spese di costituzione  |  |  |  |
| Assicurazioni  |  |  |  |
| Remunerazione del/i proponenti |  |  |  |
| Costo personale dipendente/collaboratori |  |  |  |
| Commercialista/consulenti |  |  |  |
| Manutenzioni e riparazioni |  |  |  |
| Altri oneri di gestione |  |  |  |
| Ammortamenti e accantonamenti TFR |  |  |  |
| Contributi previdenziali e imposte |  |  |  |
| **Totale** |  |  |  |

**16.2 - Prospetto Fonti/Impieghi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **IMPIEGHI** | **Anno 1** | **Anno 2** | **Anno 3** |
| Investimenti |  |  |  |
| Iva sugli investimenti |  |  |  |
| Altri fabbisogni |  |  |  |
| **Totale IMPIEGHI** |  |  |  |
| **FONTI DI COPERTURA** |  |  |  |
| Finanziamento MYSELF PLUS |  |  |  |
| Capitale proprio |  |  |  |
| Finanziamenti bancari  |  |  |  |
| Altre disponibilità |  |  |  |
| **Totale FONTI DI COPERTURA** |  |  |  |

**16.3 - Conto Economico Previsionale**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Anno 1 | Anno 2 | Anno3 |
| Fatturato |  |  |  |
| Altri ricavi |  |  |  |
| 1. **Valore della Produzione**
 |  |  |  |
| Consumo Materie prime, semilavorati e prodotti finiti  |  |  |  |
| ServiziGodimento beni di terzi |  |  |  |
| Personale |  |  |  |
| Altri oneri di gestione |  |  |  |
| **B) Totale Costi di Produzione** |  |  |  |
| **Margine Operativo Lordo (A - B)** |  |  |  |
| Ammortamenti |  |  |  |
| Accantonamenti (TFR) |  |  |  |
| **Risultato Operativo** (Margine Operativo Lordo – Ammortamenti – Accantonamenti) |  |  |  |

**16.4 - Capacità dell’impresa di generare flussi di cassa**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **FLUSSI DI CASSA** | **Anno 1** | **Anno 2** | **Anno 3** |
| Margine Operativo Lordo |  |  |  |
| + Accantonamenti (TFR) |  |  |  |
| + Ammortamenti |  |  |  |
| - Imposte |  |  |  |
| **Flusso di Cassa Operativo** |  |  |  |
| - Rata annuale finanziamento agevolato |  |  |  |
| - Rata (capitale + interessi) altro eventuale finanziamento |  |  |  |
| + Variazione mezzi propri |  |  |  |
| **Flusso di Cassa Finanziario** |  |  |  |

**SOTTOSCRIZIONE DEL LEGALE RAPPRESENTANTE**

Il sottoscritto dichiara di rendere le precedenti dichiarazioni ai sensi degli artt. 47 e 48 del D.P.R. 28/12/2000 n. 445 e di essere consapevole delle responsabilità penali cui può andare incontro in caso di dichiarazione mendace o di esibizione di atto falso o contenente dati non rispondenti a verità, ai sensi dell'art. 76 del D.P.R. 28/12/2000 n. 445.

*(luogo e data) Il Legale Rappresentante / Proponente \**

*(firma per esteso e leggibile) \*\**

Il sottoscritto, inoltre, ai sensi del Reg. (UE) 2016/679 del Parlamento europeo e del Consiglio del 27 aprile 2016 esprime il consenso al trattamento dei dati forniti in relazione alla presente domanda, che verranno trattati con le modalità indicate all’art. 21 del relativo Avviso*.*

 *(luogo e data) Il Legale Rappresentante / Proponente \**

 *(firma per esteso e leggibile) \*\**

\*Ai sensi dell'art. 38, comma 3 del DPR 28/12/2000 n. 445 l'autentica delle firme in calce alla presente domanda di ammissione potrà essere effettuata allegando la fotocopia di un valido documento di identità del firmatario.

\*\* *Ai sensi e per gli effetti del D.P.R. n. 445/2000 e s.m.i. ovvero del C.A.D. art. 65 del D.Lgs. n. 82/2005 e s.m.i. in caso presentazione per via telematica*