UNIONE EUROPEA

RegioneLombardia

REGIONE LOMBARDIA

PROGRAMMA OPERATIVO REGIONALE 2014-2020

OBIETTIVO "INVESTIMENTI IN FAVORE DELLA CRESCITA E DELL'OCCUPAZIONE"

(cofinanziato con il FESR)

ASSE PRIORITARIO III – PROMUOVERE LA COMPETITIVITÀ DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Azione III.3.a.1.1 - Interventi di supporto alla nascita di nuove imprese sia attraverso incentivi diretti, sia attraverso l'offerta di servizi, sia attraverso interventi di micro-finanza

BANDO LINEA INTRAPRENDO

BUSINESS PLAN

Nominativo del Libero professionista/Aspirante (imprenditore/libero professionista) ovvero denominazione della MPMI:

……

Sede operativa della MPMI ovvero Luogo di esercizio del libero professionista ovvero sede operativa/luogo di esercizio dove si intende avviare l'attività imprenditoriale/professionale *(max. 1.000 caratteri)*

Indicare se la sede operativa/luogo di esercizio è già esistente o meno, dove è/sarà ubicata/o, le caratteristiche funzionali (superficie, suddivisione degli spazi), se di proprietà o in affitto (specificando il valore d'acquisto o il canone annuo) e, laddove debba essere ancora attivata/o, i tempi per l'attivazione.

……

1. Qualità progettuale

1.1 Descrizione del Progetto e dell'idea imprenditoriale/professionale *(max. 4.000 caratteri)*

Breve descrizione dell'idea imprenditoriale/professionale e delle connesse attività, degli obiettivi che si intende raggiungere (caratteristiche generali prodotto/servizio, quota di mercato, ecc.), dei tempi entro i quali si intende raggiungere gli obiettivi previsti, della tempistica prevista per la conclusione del Progetto e per l'avvio dell'attività commerciale. Spiegare l'origine dell'idea, evidenziare le motivazioni che hanno portato alla decisione di avviare l'impresa/attività professionale, forma giuridica scelta o che si intende scegliere.

Oltre all'aspetto descrittivo dell'idea imprenditoriale, porre attenzione agli obiettivi che si intende conseguire per riuscire a identificare correttamente il mercato di riferimento, la quota che si intende raggiungere, le azioni necessarie per riuscirci ed i tempi necessari per la realizzazione.

Riferimento in griglia di valutazione Criterio 1 - Punteggio 0-6

1.2 Descrizione del prodotto/servizio offerto *(max. 4.000 caratteri)*

Descrizione, da un punto di vista tecnico e commerciale, dei settori di applicazione, delle funzioni assolte e dei bisogni soddisfatti, degli eventuali elementi di differenziazione rispetto alla concorrenza, del livello attuale di sviluppo del prodotto/servizio, della gamma di prodotti e servizi (eventuali varianti, versioni, opzioni diverse da proporre ai clienti), dei servizi collegati, dei servizi complementari e accessori, degli eventuali certificazioni e/o autorizzazioni acquisite o da acquisire.

(Tali elementi devono essere riportati per tutti i prodotti e/o servizi oggetto dell'iniziativa).

Oltre all'aspetto descrittivo del prodotto/servizio, raggruppare i prodotti e i servizi in gruppi omogenei per target di clienti, redditività e struttura dei costi diretti. Questo consentirà una migliore chiarezza espositiva sulla descrizione del mercato di riferimento, sul marketing mix e la corretta impostazione del Modello di dati economico-finanziari (fatturato prospettico e redditività).

In questa sezione è opportuno arrivare a definire un prezzo medio di vendita per ogni tipologia di prodotto/servizio.

Riferimento in griglia di valutazione Criterio 1 - Punteggio 0-6

1.3 Marketing mix *(max. 4.000 caratteri)*

Descrivere le strategie/modalità di promozione del prodotto/servizio offerto. Descrivere le strategie di vendita (canali distributivi, condizioni di pagamento, struttura commerciale esistente e/o prevista, assistenza). Descrivere le politiche di prodotto e di prezzo.

Tracciare le strategie di marketing mix in funzione degli elementi strategici da descrivere nel punto successivo.

Prestare attenzione ai canali distributivi, che rappresenteranno nel Modello economico finanziario i costi commerciali con impatto diretto sulla redditività complessiva.

Riferimento in griglia di valutazione Criterio 1 - Punteggio 0-6

1.4 Sintesi delle principali strategie *(max. 4.000 caratteri)*

Descrivere la strategia competitiva dell'impresa/attività professionale sulla base della descrizione delle caratteristiche distintive del progetto imprenditoriale/professionale, dell'offerta, del mercato target e del contesto competitivo. Descrivere inoltre le strategie economico-finanziarie, organizzative, sociali, ambientali (ove coerenti con il progetto imprenditoriale/professionale).

Evidenziarie gli elementi diversificanti rispetto al mercato di riferimento, tenendo in considerazione la segmentazione del mercato come descritta nel punto successivo.

Sulla base dei dati del cluster dei potenziali clienti come individuati al punto 1.5, indicare quale quota si intende raggiungere nel triennio in analisi e come raggiungerla.

La quota di mercato che si intende raggiungere per ogni cluster, moltiplicato per il costo medio del servizio/prodotto determinerà l'importo dei ricavi primari nel Modello economico finanziario.

SWOT Analysis:

- punti di forza;

- punti di debolezza;

- minacce;

- opportunità.

La strategia deve essere sviluppata su almeno un triennio per consentire lo sviluppo del Modello dei dati economici finanziari.

Riferimento in griglia di valutazione Criterio 1 - Punteggio 0-6

1.5 Descrizione del mercato di sbocco *(max. 4.000 caratteri)*

Indicare il settore di riferimento, descrivere il mercato di riferimento attuale e il mercato target, la dimensione del mercato di riferimento (in valori e volumi) ed il suo trend, il territorio di riferimento, le eventuali barriere all'entrata e allo sviluppo. Identificare e descrivere i clienti attuali e/o potenziali, i concorrenti (diretti e indiretti) e gli eventuali vantaggi competitivi nei confronti degli stessi. Descrivere inoltre le principali caratteristiche del mercato di approvvigionamento, indicando l'eventuale individuazione di specifici fornitori. Sviluppare quanto sopra per tutti i prodotti/servizi offerti, riconducibili al Progetto.
In relazione agli elementi di cui sopra fornire dati quantitativi a disposizione e relative fonti (eventuali documenti allegati costituiscono parte integrante del presente Business Plan).

Seguire il seguente schema:

- Descrivere il mercato di riferimento generale per target, dimensioni e il relativo trend:

(mercato dei consulenti suddiviso per regioni e province, suddiviso per tipologia di servizio offerto e numero di consulenti ed agenzie di consulenza presenti che offrono quel determinato servizio).

- Individuare i cluster di interesse e motivarne la scelta:

(numero di aziende presenti, percentuale di nuove imprese ogni anno, età media della popolazione, indice di scolarizzazione della popolazione, ecc. dell'area di interesse).

- Restringere l'analisi del mercato sul/sui cluster di interesse per target e descriverli per dimensione e valore, individuando i clienti potenziali per valore e per numero complessivo:

(descrivere il valore e il numero dei clienti potenziali del cluster di riferimento suddivisi per tipologia di prodotto/servizio erogabile).

- Individuare e descrivere le caratteristiche (proposta, fatturato e dimensioni) dei competitors sul cluster di interesse.

In caso di prodotti/servizi su target differenti, effettuare la stessa analisi per ogni segmento di interesse.

L'analisi del mercato dovrà fornire tutti gli elementi di base su cui sviluppare le descrizioni previste dai punti 1.2, 1.3 e 1.4.

La suddetta analisi porterà all'individuazione degli obiettivi di mercato di cui al punto 1.1 e rappresenterà la base per il fatturato prospettico (numero di clienti X fatturato medio al cliente).

Riferimento in griglia di valutazione Criterio 2 - Punteggio 0-4

1.6 Descrizione della struttura organizzativa - Ruoli e funzioni *(max.4.000 caratteri)*

Descrivere la struttura organizzativa (prevista entro il termine del triennio a partire dalla presentazione della domanda), precisando ruoli e funzioni delle principali figure coinvolte, il numero di risorse per ciascuna funzione (specificando se sono dipendenti o risorse esterne ed indicando, in questo caso, il tipo di collaborazione) ed il numero di risorse umane qualificabili come "nuovo personale", ossia contrattualizzato a decorrere dalla data di ammissibilità delle spese, come disciplinato al comma 1 dell'articolo 8 ("Spese ammissibili") del Bando.
Indicare la presenza nell'ambito della struttura organizzativa (al netto degli imprenditori/soci/amministratori) di competenze tecniche (già individuate) finalizzate alla produzione/erogazione dei prodotti/servizi offerti riconducibili al Progetto (per ciascuna risorsa che dispone delle predette competenze allegare il rispettivo curriculum vitae –parte integrante del presente Business Plan).

Descrivere la struttura organizzativa, tenendo presente che quanto esposto dovrà essere coerente per tempi di realizzazione dei prodotti/servizi (giorni uomo) e costi con quanto verrà indicato al punto successivo.

Attenzione alla incidenza dei costi di struttura per lo sviluppo del Modello economico finanziario e dei costi del personale ammissibile.

Indipendentemente dalle spese ammissibili, relative solo ai primi 18 mesi di attività, indicare l'evoluzione della struttura prevista nel triennio in esame, tenendo coerenza con il piano di sviluppo delle vendite.

Sarà valutata anche la presenza di un eventuale organigramma allegato.

Riferimento in griglia di valutazione Criterio 3 - Punteggio 0-6

1.7 Processo di produzione/erogazione del prodotto/servizio *(max. 4.000 caratteri)*

Descrivere le principali fasi del processo di produzione/erogazione del prodotto/servizio offerto, indicando da quali funzioni/risorse sono svolte, evidenziando l'eventuale ricorso a servizi esterni/di terzi. Descrivere e quantificare la capacità produttiva, riportando anche i fattori della produzione (beni e servizi) di cui si prevede l'impiego.

La descrizione che verrà data in questo punto, determinerà lo splitting dei costi diretti e l'incidenza dei costi indiretti, fondamentali per definire la redditività prospettica e quindi la sostenibilità del progetto nei tre anni in esame.

Riferimento in griglia di valutazione Criterio 3 - Punteggio 0-6

1.8 Descrizione del Progetto in termini di spese ammissibili

Compilare la tabella di sintesi relativa alla ripartizione delle spese di Progetto (1.8.1) e le tabelle di dettaglio esplicative per ciascuna tipologia di spesa indicata (1.8.2).
Allegare documentazione a supporto delle stime effettuate (es. preventivi) per le voci del programma di spesa di cui all'art. 8 comma 2, punti b), c), d), e), e f) del Bando (eventuali allegati costituiscono parte integrante del presente Business Plan).

1.8.1 Ripartizione delle spese di Progetto per tipologia

SPESE AMMISSIBILI *(per la definizione completa fare riferimento al Bando)*	TOTALE (Euro)
a) nuovo personale contrattualizzato a decorrere dalla data di ammissibilità delle spese, fino ad un massimo del 30% delle spese totali ammissibili	30.000,00
b) acquisto di beni strumentali materiali nuovi o usati o noleggio dei medesimi	30.000,00
c) acquisto di beni immateriali	0
d) licenze di software nel limite massimo del 20% delle spese totali ammissibili	5.000,00
e) servizi di consulenza o servizi equivalenti, non riferiti all'ordinaria amministrazione, fino ad un massimo del 25% delle spese totali ammissibili	5.000,00
f) affitto dei locali fino a un massimo di dodici mensilità di canone di locazione all'interno della durata di realizzazione del Progetto	30.000,00
g) acquisto delle scorte fino ad un massimo del 10% delle spese totali ammissibili	0
h) spese generali addizionali forfettarie per un massimo del 15% delle spese di personale ammissibili del Progetto	4.500,00

Nota: i dati imputati nella tabella dovranno essere altresì compilati sul sistema SiAge.

1.8.2 Dettaglio analitico delle tipologie di spesa

Spese per nuovo personale

Ruolo/funzione	Forma contrattuale(*)	Ore totali imputate al progetto	Costo totale (€)
SEGRETARIA	TEMPO INDETERMINATO	1.500	15.000
ASSISTENTE	TEMPO INDETERMINATO	1.500	15.000
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
TOTALE			30.000

(*) Per esempio: Dipendente, stage, altre collaborazioni etc

(**) La tabella non è da compilare qualora il soggetto non abbia risorse umane qualificabili come "nuovo personale", ossia contrattualizzato a decorrere dalla data di ammissibilità delle spese.

Nota: i dati imputati nella tabella dovranno essere altresì compilati sul sistema SiAge.

Acquisto beni strumentali materiali nuovi o usati o noleggio dei medesimi

Descrizione del bene	Costo netto IVA (€)
ARREDAMENTO	25.000
HARDWARE	5.000
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
TOTALE	30.000

Nota: i dati imputati nella tabella dovranno essere altresì compilati sul sistema SiAge.

Beni immateriali

Descrizione del bene	Costo netto IVA (€)
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
TOTALE	.....

Nota: i dati imputati nella tabella dovranno essere altresì compilati sul sistema SiAge.

Licenze di software nel limite massimo del 20% delle spese totali ammissibili

Descrizione	Costo netto IVA (€)
SOFTWARE GESTIONALE	5.000
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
TOTALE	5.000

Nota: i dati imputati nella tabella dovranno essere altresì compilati sul sistema SiAge.

Servizi di consulenza o servizi equivalenti fino ad un massimo del 25% delle spese totali ammissibili

Descrizione della prestazione	Costo netto IVA (€)
ARCHITETTO	5.000
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
TOTALE	5.000

Nota: i dati imputati nella tabella dovranno essere altresì compilati sul sistema SiAge.

Affitto dei locali

Ubicazione e descrizione	N. mensilità	Costo totale (€)
P.zza Duomo, Milano ……..	12	30.000
TOTALE	12	30.000

Nota: i dati imputati nella tabella dovranno essere altresì compilati sul sistema SiAge.

Acquisto delle scorte fino ad un massimo del 10% delle spese totali ammissibili

Descrizione	Costo netto IVA (€)
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

……	……
TOTALE	……

Nota: i dati imputati nella tabella dovranno essere altresì compilati sul sistema SiAge.

2. Sostenibilità del Progetto

2.1 Imprenditore/soci/amministratori

Per ciascun imprenditore/socio/amministratore inserire i dati previsti nella tabella di seguito riportata. Le tabelle riportate devono essere compilate anche dall'aspirante imprenditore qualora i soggetti (compresi i soci e gli amministratori) siano già stati individuati; le tabelle non devono essere compilate i nel caso di liberi professionisti o aspiranti tali.

Imprenditore/Soci

Nominativo/Ragione sociale	Codice fiscale	Quota (%)
……	……	……
……	……	……
……	……	……
……	……	……
……	……	……
……	……	……
……	……	……
……	……	……
……	……	……

Amministratori

Nominativo	Codice fiscale	Ruolo
……	……	……
……	……	……
……	……	……
……	……	……
……	……	……

2.2 Competenze del soggetto richiedente *(max. 4.000 caratteri)*

Per ciascun aspirante/titolare ditta individuale/socio/amministratore/libero professionista evidenziare: anni di esperienza maturata nel medesimo settore in cui si intende sviluppare il progetto (specificando la natura dell'esperienza: lavorativa ovvero di "altra natura"), precedenti esperienze in iniziative imprenditoriali ovvero professionali, precedenti esperienze manageriali (specificando se nel medesimo settore in cui si intende sviluppare il progetto o in altro settore), competenze tecniche maturate in linea con lo sviluppo del progetto d'impresa/professionale, eventuali esperienze di gestione risorse finanziarie, eventuali esperienze di gestione risorse umane, progetti seguiti e obiettivi raggiunti, ruolo all'interno del progetto d'impresa/società/professionale. Ove siano presenti soci con personalità giuridica si chiede di indicare il settore di attività, le motivazioni per l'assunzione della partecipazione e le ricadute di quest'ultima.

Descrivere le capacità professionali, manageriali, tecniche di ciascun soggetto ponendo particolare rilievo alle competenze acquisite in precedenti iniziative imprenditoriali in linea con l'idea progettuale che si vuole proporre.

Verrano valutati, inoltre, i risultati e gli obiettivi raggiunti nelle suddette esperienze precedenti.

Riferimento in griglia di valutazione Criterio 6/7 - Punteggio 0-14

2.3 Esperienze formative del soggetto richiedente *(max. 4.000 caratteri)*

Per ciascun aspirante/titolare ditta individuale/socio/amministratore/libero professionista evidenziare le esperienze formative nel settore specifico di riferimento del Progetto ovvero in ambito manageriale, specificandone la tipologia (master, dottorato, corso di formazione post-laurea, corso di formazione professionale, etc) e descrivendone i contenuti caratterizzanti.

Descrivere le esperienze formative di ciascun soggetto nel settore specifico di riferimento collegato al Progetto che si vuole presentare.

Saranno valutate anche le esperienze formative acquisite in ambito manageriale.

Riferimento in griglia di valutazione Criterio 8 - Punteggio 0-6

3. Potenzialità del Progetto

I paragrafi della presente sezione sono finalizzati a verificare quanto riportato nel "Modello dati economico-finanziari e patrimoniali prospettici".

3.1 Descrizione del fatturato previsto *(max. 2.000 caratteri)*

Descrizione dettagliata di come sono stati stimati i quantitativi ed i prezzi unitari di vendita dei prodotti/servizi, anche in relazione al mercato di riferimento, specificando le eventuali fonti utilizzate per la loro stima.

Descrivere le metodologie utilizzate per determinare il costo medio del prodotto/servizio e le stime di vendita, mantenendo la coerenza con quanto indicato nel punto 1.4.

3.2 Descrizione degli altri ricavi *(max. 1.000 caratteri)*

Descrizione dettagliata di come sono stati stimati gli altri ricavi specificando le eventuali fonti utilizzate per la loro stima.

Descrivere la presenza di eventuali ricavi straordinari.

3.3 Descrizione di tutte le voci di costo previste/stimate nel modello dati economico-finanziari e patrimoniali prospettici *(max. 4.000 caratteri)*

Descrizione dettagliata di come è stata prevista/stimata ciascuna voce di costo (o la sua incidenza sul fatturato o sul valore della produzione) prevista nel budget economico-finanziario (di cui al documento obbligatorio "Modello dati prospettici"), indicando ove rilevante l'eventuale esposizione a rischi operativi/di mercato (tasso, cambio, materie prime, ambientali, di credito) e le politiche previste per minimizzarne gli effetti.

Dettagliare la stima dei costi:

- per i costi diretti, tenere la coerenza con quanto descritto nel punto 1.7;

- per i costi commerciali, tenere la coerenza con quanto previsto al punto 1.3;

- per i costi del personale, tenere la coerenza con quanto indicato nei punti 1.6;

- per gli investimenti, descrivere le spese ammissibili di tipo B); C) e D) del Bando.

3.4 Descrizione degli investimenti non agevolabili *(max. 4.000 caratteri)*

Descrizione dettagliata degli investimenti non agevolabili ossia non coperti dall'Intervento Finanziario di Regione Lombardia.

Descrivere gli investimenti non agevolabili come al punto sopra, tenendo presente che pur non rientrando nel monte spese agevolabili, influiscono sul risultato prospettico di esercizio del Modello economico finanziario.

3.5 Descrizione delle fonti di finanziamento dell'attività imprenditoriale/professionale *(max. 4.000 caratteri)*

Descrizione dettagliata delle fonti di finanziamento dell'attività imprenditoriale/professionale (di cui al documento obbligatorio "Modello dati economico-finanziari e patrimoniali prospettici").

Descrivere le fonti di finanziamento, considerando che il cash flow eventualmente generato deve essere convertito in riserva per poter essere inserito nelle fonti di finanziamento all'interno del Modello economico finanziario.

3.6 Descrizione dei tempi medi di giacenza del magazzino prodotti finiti e del magazzino materie prime, di incasso clienti e di pagamento fornitori (compresi i fornitori di impianti, macchinari e attrezzature) previsti/stimati nel Modello dati economico-finanziari e patrimoniali prospettici *(max. 2.000 caratteri)*

Descrizione dettagliata di come sono stati previsti/stimati i tempi medi di giacenza del magazzino prodotti finiti e del magazzino materie prime, di incasso clienti e di pagamento fornitori (compresi i fornitori di impianti, macchinari e attrezzature) previsti nel budget economico-finanziario

.....

4. Descrizione delle modalità attraverso cui il Progetto risulta coerente con la S3

Se il Progetto presentato risulta coerente con le macrotematiche di una delle Aree di specializzazione individuate dalla "Strategia regionale di Specializzazione Intelligente in materia di Ricerca e Innovazione (S3)", indicare l'Area di Specializzazione e la macrotematica, coerentemente con quanto indicato sul Sistema Informativo SiAge, e descrivere le motivazioni per cui il Progetto vi risulta coerente.

Area di Specializzazione: .....

Macrotematica: .....

Motivazioni *(max. 4.000 caratteri)*: .....