



Fondo Sociale Europeo
Competitività Regionale e Occupazione
Programma Operativo 2007/2013



**AVVISO PER LA PRESENTAZIONE DI PROGETTI
START UP E SPIN OFF DI IMPRESA INNOVATIVA**

“GO!!!!!!”

Business Plan

POR FSE Molise 2007-2013 Avviso per la presentazione di progetti
Start up e Spin off di impresa innovativa
Business Plan – Allegato 1 al formulario di candidatura

Con riferimento al Business Plan da allegare al formulario di candidatura, si riportano, di seguito: i) sommario e ii) breve guida alla compilazione.

SOMMARIO

SINTESI DELL' IDEA IMPRENDITORIALE
PRESENTAZIONE DELL'IMPRESA

SOSTENIBILITA' TECNICO - ECONOMICA

I PRODOTTI/SERVIZI OFFERTI

I FATTORI DELLA PRODUZIONE E I PROCESSI PRODUTTIVI

ORGANIZZAZIONE

SOSTENIBILITA' AMBIENTALE DEI PROCESSI E DEI PRODOTTI

PARI OPPORTUNITA'

LA CONCORRENZA

ANALISI SWOT COMPARATIVA INERENTE PRODOTTI/SERVIZI E FATTORI E PROCESSI PRODUTTIVI: FATTORI DI SUCCESSO

IL CONSUMATORE

STRATEGIE

TARGETING

FATTORI DI MANTENIMENTO DEL VANTAGGIO COMPETITIVO NEL MEDIO LUNGO TERMINE

MERCATO DI RIFERIMENTO E DOMANDA POTENZIALE

MARKETING MIX

SOSTENIBILITA' ECONOMICO - FINANZIARIA

FATTURATO PREVISIONALE

INVESTIMENTI E STATO PATRIMONIALE PREVISIONALE (3 – 5 anni)

COFINANZIAMENTO PRIVATO

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE (3 – 5 anni)

CASH FLOW E BALANCE ANALISYS PREVISIONALE (3 – 5 anni)

POR FSE Molise 2007-2013 Avviso per la presentazione di progetti
Start up e Spin off di impresa innovativa
Business Plan – Allegato 1 al formulario di candidatura

SINTESI DELL' IDEA IMPRENDITORIALE (DA UTILIZZARE, ANCHE IN IDENTICA FORMULAZIONE, PER LA COMPILAZIONE DEL PUNTO C2 DEL FORMULARIO DI CANDIDATURA)

E' importante fornire indicazioni circa:

- In che cosa consiste il progetto imprenditoriale;
- Perché è innovativo;
- Quali risultati economici e competitivi può consentire di ottenere;

PRESENTAZIONE DELL'IMPRESA (DA UTILIZZARE, ANCHE IN IDENTICA FORMULAZIONE, PER LA COMPILAZIONE DEL PUNTO C6 DEL FORMULARIO DI CANDIDATURA)

In questo paragrafo bisogna inserire le seguenti informazioni:

- La forma e la composizione societaria;
- L'ubicazione;
- La presenza di legami con altre imprese;
- I componenti del gruppo imprenditoriale e le loro esperienze.

E' particolarmente importante fornire tutte le indicazioni principali relative sia alle caratteristiche degli aspiranti imprenditori, sia alla genesi dell'idea imprenditoriale, sia alle motivazioni che li spingono a "mettersi in proprio" in quel particolare settore di attività.

SOSTENIBILITA' TECNICO - ECONOMICA

I PRODOTTI/SERVIZI OFFERTI

E' necessario evidenziare in modo chiaro, anche con l'eventuale ausilio di disegni ed elaborati grafici, i seguenti punti:

- qual è il prodotto/servizio che si intende produrre/vendere;
- quali bisogni soddisfa il nostro prodotto/servizio.

I FATTORI DELLA PRODUZIONE E I PROCESSI PRODUTTIVI

Descrivere, anche con l'eventuale ausilio di rappresentazioni grafiche, quanto segue:

- immobilizzazioni materiali (fabbricati, impianti, macchinari e attrezzature)
- immobilizzazioni immateriali (marchi, brevetti, licenze d'uso, ecc..)
- know how
- lavoro
- tecnologia
- fattori di contesto
- layout processi produttivi

ORGANIZZAZIONE

Riportare organigramma e funzionigramma riferiti all'organizzazione aziendale nel breve e nel medio periodo, evidenziando i ruoli dei soci e del personale esterno alla compagine sociale. Evidenziare, sia nel breve che nel medio periodo, l'occupazione creata in termini quantitativi (totale, n. soci occupati, n. occupati esterni alla compagine sociale).

SOSTENIBILITA' AMBIENTALE DEI PROCESSI E DEI PRODOTTI

Indicare eventuali problematiche di natura ambientale connesse all'iniziativa, descrivendo le misure adottate per la mitigazione dei relativi effetti negativi

PARI OPPORTUNITA'

Indicare le misure adottate al fine di garantire pari opportunità nella compagine sociale e/o nella forza lavoro.

POR FSE Molise 2007-2013 Avviso per la presentazione di progetti
Start up e Spin off di impresa innovativa
Business Plan – Allegato 1 al formulario di candidatura

LA CONCORRENZA

E' necessario descrivere i propri concorrenti rispondendo ai seguenti punti:

- Descrizione della struttura dell'offerta;
- Grado di turbolenza tecnologica del settore;
- Profilo dei principali concorrenti;
- Grado di competitività del settore;
- Perché i prodotti della concorrenza non soddisfano pienamente le esigenze del mercato;
- Come si pensa di superare le barriere all'entrata nel settore;
- Identificazione dei prodotti/servizi sostitutivi.

ANALISI SWOT COMPARATIVA INERENTE PRODOTTI/SERVIZI E FATTORI E PROCESSI PRODUTTIVI: FATTORI DI SUCCESSO

Evidenziare, nella Matrice che segue, le minacce/opportunità e i punti di forza/debolezza concernenti i propri prodotti/servizi ed i propri fattori e processi produttivi rispetto a quelli della concorrenza, traendo conclusioni circa i fattori di successo dell'iniziativa, identificandoli quali aree di compresenza di punti di forza e opportunità.

	PUNTI DI FORZA	PUNTI DI DEBOLEZZA
PRODOTTI/SERVIZI		
FATTORI E PROCESSI PRODUTTIVI		
	MINACCE	OPPORTUNITA'
PRODOTTI/SERVIZI		
FATTORI E PROCESSI PRODUTTIVI		

IL CONSUMATORE

- Segmentazione della domanda secondo fattori rilevanti di acquisto; con l'ausilio di fonti attendibili tracciare i profili delle diverse tipologie di consumatore (in base ad es. al reddito, allo status, alle occasioni di consumo, alla frequenza d'uso, alla tipologia di canale commerciale, ecc..)

STRATEGIE

- Mappa di posizionamento strategico; descrivere con l'ausilio di una rappresentazione grafica su assi cartesiani le strategie competitive in atto nel settore;
- Posizionamento strategico: collocare la strategia competitiva dell'azienda nella mappa di posizionamento giustificando la scelta con riferimento ai fattori di successo rilevati a seguito dell'Analisi SWOT

TARGETING

- Identificare il consumatore bersaglio, individuandolo attraverso il profittevole incontro tra i fattori rilevanti di acquisto espressi dal segmento in questione ed i fattori di successo rilevati per l'azienda. Tale incontro definisce il Vantaggio Competitivo dell'azienda

FATTORI DI MANTENIMENTO DEL VANTAGGIO COMPETITIVO NEL MEDIO LUNGO TERMINE

- Descrivere gli strumenti e gli accorgimenti che consentono di mantenere il vantaggio competitivo nel medio lungo periodo (5-10 anni) al fine di comprendere al meglio la sostenibilità economica dell'iniziativa

MERCATO DI RIFERIMENTO E DOMANDA POTENZIALE

- Individuare geograficamente e dimensionalmente il mercato di riferimento per l'azienda nel breve periodo;
- Individuare geograficamente e dimensionalmente il mercato di riferimento per l'azienda nel medio – lungo periodo.

MARKETING MIX

- Individuare, in coerenza con le strategie di posizionamento e targeting, le politiche del marketing mix (prodotto – ampiezza e profondità di gamma – prezzo, promozione, comunicazione, relazioni) nel breve periodo, evidenziando quanto messo in campo non solo in riferimento al consumatore, ma anche agli influenti ed ai decisori di acquisto.
- Individuare, in coerenza con le strategie di posizionamento e targeting, le politiche del marketing mix (prodotto – ampiezza e profondità di gamma – prezzo, promozione, comunicazione, relazioni) nel medio-lungo periodo,

POR FSE Molise 2007-2013 Avviso per la presentazione di progetti
Start up e Spin off di impresa innovativa
Business Plan – Allegato 1 al formulario di candidatura

evidenziando quanto messo in campo non solo in riferimento al consumatore, ma anche agli influenti ed ai decisori di acquisto.

SOSTENIBILITA' ECONOMICO - FINANZIARIA

In questa sezione occorre riportare, in maniera dettagliata, i conti previsionali e le relative elaborazioni, tenendo in debita considerazione ed evidenza le poste e gli importi concernenti l'aiuto pubblico richiesto a valere sugli Avvisi GO!!!!!! FESR e GO!!!!!! FSE. Deve essere garantita la rintracciabilità separata delle suddette contribuzioni.

FATTURATO PREVISIONALE

- In relazione al mercato individuato ed alla relativa domanda potenziale, effettuare congrue stime della quota di mercato conseguibile e del conseguente fatturato nel breve e nel medio periodo (proiezioni a 5 anni)

INVESTIMENTI E STATO PATRIMONIALE PREVISIONALE (proiezioni a 3 – 5 anni)

Compilare, in riferimento a tipologia ed importo delle singole poste, il prospetto che segue per ciascun anno (dall'anno n, identificato come esercizio finanziario del primo titolo di spesa per investimenti, fino ad almeno l'anno n+3 ed, al più, fino all'anno n+5).

FONTI			IMPIEGHI		
POSTE (Descrizioni)	TOTALE (Importi)	COLONNA DA UTILIZZARE NEI SOLI CASI DI COSTI AMMISSIBILI AL COFINANZIAMENTO IMPORTO DEL CONTRIBUTO PUBBLICO (INDICARE ACCANTO ALL'IMPORTO SE TRATTASI DI FESR O FSE)	POSTE (Descrizioni)	TOTALE (Importi)	COLONNA DA UTILIZZARE NEI SOLI CASI DI COSTI AMMISSIBILI AL COFINANZIAMENTO IMPORTO DEL CONTRIBUTO PUBBLICO (INDICARE ACCANTO ALL'IMPORTO SE TRATTASI DI FESR O FSE)
A Capitale proprio	(A.1+A.2+A.3+.....)	(A.1+A.2+A.3+.....)	C Attivo circolante	(C.1+C.2+C.3+.....)	(C.1+C.2+C.3+.....)
A.1.....	A.1.....	A.1.....	C.1.....	C.1.....	C.1.....
A.2.....	A.2.....	A.2.....	C.2.....	C.2.....	C.2.....
A.3.....	A.3.....	A.3.....	C.3.....	C.3.....	C.3.....
B Capitale di terzi	(B.1 + B.2)	(B.1 + B.2)	D Attivo fisso (Cespiti ammortizzabili)	(D.1 + D.2 + D.3)	(D.1 + D.2 + D.3)
B.1 Debiti a Breve termine	(B.1.1 + B.1.2 + B.1.3 +....)	(B.1.1 + B.1.2 + B.1.3 +....)	D.1 Immobilizzazioni materiali	(D.1.1 + D.1.2 + D.1.3 +....)	(D.1.1 + D.1.2 + D.1.3 +....)
B.1.1.....	B.1.1.....	B.1.1.....	D.1.1.....	D.1.1.....	D.1.1.....
B.1.2.....	B.1.2.....	B.1.2.....	D.1.2.....	D.1.2.....	D.1.2.....
B.1.3.....	B.1.3.....	B.1.3.....	D.1.3.....	D.1.3.....	D.1.3.....

POR FSE Molise 2007-2013 Avviso per la presentazione di progetti
Start up e Spin off di impresa innovativa
Business Plan – Allegato 1 al formulario di candidatura

B.2 Debiti a Medio lungo termine	(B.2.1 + B.2.2 + B.2.3 +....)	(B.2.1 + B.2.2 + B.2.3 +....)	D.2 Immobilizzazioni immateriali	(D.2.1 + D.2.2 + D.2.3 +....)	(D.2.1 + D.2.2 + D.2.3 +....)
B.2.1.....	B.2.1.....	B.2.1.....	D.2.1.....	D.2.1.....	D.2.1.....
B.2.2.....	B.2.2.....	B.2.2.....	D.2.2.....	D.2.2.....	D.2.2.....
B.2.3.....	B.2.3.....	B.2.3.....	D.2.3.....	D.2.3.....	D.2.3.....
			D.3 Immobilizzazioni finanziarie	(D.3.1 + D.3.2 + D.3.3 +....)	(D.3.1 + D.3.2 + D.3.3 +....)
			D.3.1.....	D.3.1.....	D.3.1.....
			D.3.2.....	D.3.2.....	D.3.2.....
			D.3.3.....	D.3.3.....	D.3.3.....
Totale fonti	(A+B)	(A+B)	Totale impieghi	(A+B)	(A+B)

COFINANZIAMENTO PRIVATO

- Evidenziare se l'iniziativa dispone di capitali privati, indicandone, in conformità con il prospetto sopra riportato, il titolo (capitale proprio o capitale di terzi) e l'entità in valore assoluto. Indicare altresì il rapporto tra capitale privato a titolo di capitale proprio e il totale degli investimenti (al lordo delle quote di ammortamento) come rilevabile dai conti previsionali a 3 anni.

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE (proiezioni a 3 – 5 anni)

Compilare, in riferimento a tipologia ed importo delle singole poste, il prospetto che segue per ciascun anno (dall'anno n, identificato come esercizio finanziario del primo titolo di spesa per investimenti, fino ad almeno l'anno n+3 ed, al più, fino all'anno n+5).

POSTE (Descrizioni)	TOTALE (Importi)	COLONNA DA UTILIZZARE NEI SOLI CASI DI COSTI AMMISSIBILI AL COFINANZIAMENTO IMPORTO DEL CONTRIBUTO PUBBLICO (INDICARE ACCANTO ALL'IMPORTO SE TRATTASI DI FESR O FSE)
A.1 Ricavi netti di vendita (A.1.1 +)		
A.1.1.....		
A.2 Variazione di prodotti finiti e semilavorati (A.2.1 +)		
A.2.1.....		
A.3 Costi capitalizzati per produzioni interne (A.3.1 +)		
A.3.1.....		

POR FSE Molise 2007-2013 Avviso per la presentazione di progetti
Start up e Spin off di impresa innovativa
Business Plan – Allegato 1 al formulario di candidatura

A. PRODOTTO DI ESERCIZIO (A.1 +/- A.2 + A.3)		
B.1 Consumi di materie prime (B.1.1 +)		
B.1.1.....		
B.2 Spese per servizi (B.2.1 +)		
B.2.1.....		
B.3 Costi capitalizzati per prestazione di servizi (B.2.1 +.....)		
B.3.1.....		
B.4 Altri costi esterni (B.4.1 +)		
B.4.1.....		
B. VALORE AGGIUNTO (A – B.1 – B.2 + B.3 – B.4)		
C.1 Costo del personale (C.1.1 +.....)		
C.1.1.....		
C. MARGINE OPERATIVO (B – C.1)		
D.1 Accantonamenti (D.1.1 +)		
D.1.1.....		
D.2 Ammortamenti (D.2.1 +)		
D.2.1.....		
D. RISULTATO OPERATIVO (C – D.1 – D.2)		
E.1 Proventi finanziari (E.1.1 +)		
E.1.1.....		
E.2 Oneri finanziari (E.2.1 +)		
E.2.1.....		
E. UTILE CORRENTE (D + E.1 – E.2)		
F.1 Oneri patrimoniali e accessori (F.1.1 +)		
F.1.1.....		
F.2 Proventi patrimoniali e accessori (F.2.1 +)		
F.2.1.....		
F.3 Oneri straordinari (F.3.1 +)		
F.3.1.....		
F.4 Proventi straordinari (F.4.1 +)		
F.4.1.....		
F. REDDITO PRIMA DELLE IMPOSTE (E – F.1 + F.2 – F.3 + F.4)		
G. Imposte nette (G.1.1 +)		
G.1.1.....		
RISULTATO NETTO D'ESERCIZIO (F – G.1)		

CASH FLOW E BALANCE ANALISYS PREVISIONALE (proiezioni a 3 – 5 anni)

Fornire i prospetti debitamente dettagliati in riferimento a tipologia ed importo delle singole poste.