

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

DOCUMENTO DI APPROFONDIMENTO ISTRUTTORIO

PROPONENTE:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Data iscrizione programma Garanzia Giovani (7.0): \_ \_/\_ \_/\_ \_

Forma Societaria:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Oggetto Attività:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Data Firma

\_ \_/\_ \_/\_ \_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Idea d'impresa e soggetto proponente**

Descrivi il tuo percorso di vita e le tue capacità (professionali, relazionali, creative).

Pensi che le tue esperienze precedenti abbiano una coerenza con l’iniziativa proposta? Se si perché?

Perché ritieni che la tua idea sia vincente?

Elenca i tuoi punti di forza e debolezza spiegando perché ritieni possano favorire o ostacolare il successo dell’iniziativa

|  |  |
| --- | --- |
| ***PUNTI DI FORZA*** | ***PUNTI DI DEBOLEZZA*** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Prova a chiarire le minacce e le opportunità che possono pregiudicare o favorire il successo della tua iniziativa.

|  |
| --- |
|  |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| ***OPPORTUNITA’*** | ***MINACCE*** |
|  |  |
|  |  |

**Processo produttivo e cantierabilità dell'iniziativa**

Quali sono le fasi più importanti del processo produttivo? Quali fasi saranno presidiate da te direttamente? Descrivi le modalità di selezione e reclutamento delle risorse umane eventualmente necessarie.

Quali sono i beni strumentali (macchinari, attrezzature, software ecc.), le materie prime e le risorse umane essenziali per avviare l’attività? Come hai scelto i tuoi fornitori?

Prova ad immaginare l’avvio della tua impresa: descrivi quali sono i primi passi (adempimenti amministrativi, gestionali: es. apertura P.IVA, conto corrente bancario, accordi con clienti/fornitori etc.) e relativa tempistica.

**Mercato e posizionamento**

Come hai determinato l’area geografica di riferimento e perché? Come hai suddiviso i concorrenti tra diretti e indiretti? Ritieni che gli stessi siano temibili e perché? Come pensi di competere?

Descrivi i potenziali clienti, i bisogni che esprimono e come pensi di soddisfarli.

Perché i clienti dovrebbero preferire i tuoi beni/servizi offerti rispetto a quelli della concorrenza?

**Sostenibilità e redditività**

Quali sono le voci di costo maggiormente incidenti nella fase di avvio dell’attività?

Quale sarà la tua remunerazione nel breve/medio periodo?