



Codice domanda	XXXXXX-XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXXXXXXXX
----------------	------------------------------------

## DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI

### A. ANAGRAFICA SOGGETTO PROPONENTE

#### A.1 DATI ANAGRAFICI DEL SOCIO REFERENTE DI PROGETTO

Nazionalità					
Italia Startup Visa	<i>solo flag obbligatorio</i>	Data rilascio			
Cognome		Nome		Sesso	
Codice fiscale		Nato a		il	
Documento di riconoscimento	Tipologia		Numero		
Rilasciato da		In data		Data scadenza	
Titolo di studio	<i>Menù a tendina: dottorato, master 2°Liv., master 1°Liv.; laurea, diploma, scuola obbl.</i>	Condizione attuale	<i>Menù a tendina: studente, ricercatore, lavoratore dipendente a tempo indeterminato, lavoratore interinale, lavoratore a tempo determinato, lavoratore autonomo, imprenditore, dirigente, consulente, disoccupato, inoccupato (neet).</i>	Esperto (art.6 comma 2 decreto)	SI/NO
Residenza					

#### A.2 ALTRI SOGGETTI RICHIEDENTI

##### SOGGETTO RICHIEDENTE 1

Nazionalità					
Italia Startup Visa	<i>solo flag obbligatorio</i>	Data Richiesta			
Cognome		Nome		Sesso	
Codice fiscale		Nato a		il	
Documento di riconoscimento	Tipologia		Numero		
Rilasciato da		In data		Data scadenza	
Titolo di studio	<i>Menù a tendina: dottorato, master 2°Liv., master 1°Liv.; laurea, diploma, scuola obbl.</i>	Condizione attuale	<i>Menù a tendina: studente, ricercatore, lavoratore dipendente a tempo indeterminato, lavoratore interinale, lavoratore a tempo determinato, lavoratore autonomo, imprenditore, dirigente, consulente, disoccupato, inoccupato (neet).</i>	Esperto (art.6 comma 2 decreto)	SI/NO
Residenza					

**SOGGETTO RICHIEDENTE 2**

<b>Nazionalità</b>					
<b>Italia Startup Visa</b>	<i>solo flag obbligatorio</i>	<b>Data Richiesta</b>			
<b>Cognome</b>		<b>Nome</b>		<b>Sesso</b>	
<b>Codice fiscale</b>		<b>Nato a</b>		<b>II</b>	
<b>Documento di riconoscimento</b>	<b>Tipologia</b>		<b>Numero</b>		
<b>Rilasciato da</b>		<b>In data</b>		<b>Data scadenza</b>	
<b>Titolo di studio</b>	<i>Menù a tendina: dottorato, master 2°Liv., master 1°Liv.; laurea, diploma, scuola obbl.</i>	<b>Condizione attuale</b>	<i>Menù a tendina: studente, ricercatore, lavoratore dipendente a tempo indeterminato, lavoratore interinale, lavoratore a tempo determinato, lavoratore autonomo, imprenditore, dirigente, consulente, disoccupato, inoccupato (neet).</i>	<b>Esperto (art.6 comma 2 decreto)</b>	<i>SI/NO</i>
<b>Residenza</b>					

**SOGGETTO RICHIEDENTE N.....**

**A.3 LOCALIZZAZIONE DEL PIANO DI IMPRESA**

<b>Regione di localizzazione</b>		<b>Provincia di localizzazione</b>			
<b>Indirizzo</b>		<b>Comune</b>		<b>CAP</b>	
<b>La sede è all'interno di un incubatore?</b>	<i>SI/NO</i>	<b>Si intende fare richiesta di insediamento in un incubatore certificato ?</b>	<i>SI/NO</i>		

**INFORMAZIONI DI CONTATTO**

<b>Recapiti</b>	
<b>Indirizzo E-mail</b>	
<b>Recapito telefonico</b>	
<b>Indirizzo PEC</b>	<b>BLOCCO PEC <u>GOV.IT</u></b>

**B. DATI PRINCIPALI DEL PIANO D'IMPRESA**

<b>Ambito produttivo del piano d'impresa</b>	<i>Menù a tendina: Aerospazio ; Ambiente e Energia; Automazione industriale; Bioagroalimentare; Cloud computing; E-commerce; E-government; Infrastruttura e sicurezza; Internet of things; Life Sciences; Materiali Innovativi ; Nanotech; Smart cities; Social network; Telecomunicazioni ; Trasporti; Turismo e beni culturali</i>				
<b>Programma di spesa previsto</b>			<b>Finanziamento richiesto</b>		
<b>Numero occupati al momento della presentazione della domanda</b>	0	<b>Incremento occupazionale previsto dal piano d'impresa presentato</b>		<b>Totale occupati a regime</b>	
<b>I promotori del progetto hanno già avuto contatti con investitori in capitale di rischio?</b>	SI/NO	<b>Tipologia</b>	<i>Menù a tendina (Business angel; Venture capital; Acceleratori/incubatori; Investitori istituzionali; Investitori industriali; Investitori accademici)</i>		
<b>Sono presenti accordi di collaborazione con (Organismi di Ricerca, Incubatori, Acceleratori, Innovation Hub)</b>	SI/NO	<b>Tipologia</b>	<i>Menù a tendina (Organismi di Ricerca, Incubatori, Acceleratori, Innovation Hub)</i>		
<b>Numero soggetti richiedenti</b>		<b>Numero uomini under 36 in compagine</b>		<b>Numero donne in compagine</b>	
<b>Dichiarazione di impegno da parte di investitore qualificato (art.8 comma 2b del decreto)?</b>	SI/NO	<b>Numero esperti in compagine aventi le caratteristiche dell'art.6 comma 2 decreto</b>			

## C. OGGETTO DELL'INIZIATIVA

Specificare con riferimento a quanto previsto dal punto 8 della circolare attuativa, l'oggetto dell'intervento.

### C. 1 Adozione di una tecnologia nuova o sperimentale

Selezionare una o più delle opzioni seguenti:

Il piano d'impresa prevede l'adozione di soluzioni tecniche, organizzative e/o produttive nuove rispetto al mercato di riferimento dell'impresa proponente, anche in chiave di riduzione dell'impatto ambientale perché:	<input checked="" type="checkbox"/>	Max 2000 caratteri
Il piano d'impresa prevede nuove tecnologie funzionali all'ampliamento del target di utenza del prodotto-servizio offerto, rispetto al bacino attualmente raggiunto dagli altri operatori attivi nel medesimo mercato di riferimento e/o medesimo settore, perché:	<input checked="" type="checkbox"/>	Max 2000 caratteri
Il piano d'impresa prevede lo sviluppo e la vendita di prodotti-servizi innovativi o migliorativi rispetto ai bisogni dei clienti e/o destinati ad intercettare nuovi bisogni e/o rivolti a innovative combinazioni prodotto-servizio/mercato, perché:	<input checked="" type="checkbox"/>	Max 2000 caratteri
Il piano d'impresa prevede l'adozione di modelli di business orientati all'innovazione sociale, anche attraverso l'offerta di prodotti-servizi volti ad intercettare bisogni sociali o ambientali, perché:	<input checked="" type="checkbox"/>	Max 2000 caratteri

### C. 2 Sviluppo di prodotti, servizi o soluzioni nel campo dell'economia digitale

Il piano d'impresa mira allo sviluppo di prodotti, servizi o soluzioni nel campo dell'economia digitale, orientato a sviluppare e/o produrre servizi/prodotti digitali, ovvero adottare tecnologie digitali come elemento abilitante di nuovi processi e/o modelli di business con conseguente miglioramento dell'efficienza gestionale, organizzativa e/o produttiva. Il piano d'impresa può altresì essere connesso allo sviluppo e/o all'adozione di prodotti, servizi o tecnologie riconducibili ai settori dell' <i>intelligenza artificiale</i> , della <i>blockchain</i> e dell' <i>internet of things</i> perché:	<input checked="" type="checkbox"/>	Max 2000 caratteri
---	-------------------------------------	--------------------

### C. 3 Valorizzazione economica dei risultati del sistema della ricerca pubblica e privata

Indicare l'esito del progetto/studio/ricerca brevettato <b>OPPURE</b> nel caso di mancanza di brevetto, indicare i risultati di attività di analisi e/o di lavori sperimentali e/o di indagini pianificate, miranti ad acquisire nuove conoscenze da utilizzare per mettere a punto nuovi prodotti, processi o servizi o permettere un notevole miglioramento di prodotti, processi o servizi esistenti, e che tali attività siano state svolte da soggetti normalmente operanti nel "sistema della ricerca" (università, centri di ricerca, funzioni R&D di aziende, ricercatori operanti in dette organizzazioni) o del know-how e/o delle conoscenze tecniche, scientifiche e tecnologiche, maturate dai componenti della compagine nell'ambito del "sistema della ricerca" così come sopra definito, opportunamente documentati e dimostrabili.		Max 2000 caratteri
Indicare gli estremi del brevetto <b>OPPURE</b> nel caso di mancanza di brevetto, indicare il soggetto (pubblico o privato) operante nel "sistema della ricerca" (università, centri di ricerca, funzioni R&D di aziende, ricercatori operanti in dette organizzazioni) che ha effettuato il progetto/studio/ricerca.		Max 2000 caratteri
Indicare la titolarità o la tipologia di accordo per lo sfruttamento dei risultati delle attività di analisi, dei lavori sperimentali, delle indagini pianificate e/o di invenzioni brevettate (allegare la documentazione a supporto).		Max 2000 caratteri

## Team



Nome e Cognome:  
Ruolo:

Titolo di Studio principale:
Esperienze lavorative rilevanti (Ruolo e Competenze acquisite):
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -



Nome e Cognome:  
Ruolo:

Titolo di Studio principale:
Esperienze lavorative rilevanti (Ruolo e Competenze acquisite):
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -



Nome e Cognome:  
Ruolo:

Titolo di Studio principale:
Esperienze lavorative rilevanti (Ruolo e Competenze acquisite):
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -

## Executive Summary

### Descrivere il profilo e gli obiettivi della startup

#### a) La società

A quale scopo è stata costituita la società? (es. utilizzo di una particolare tecnologia, progettazione di un nuovo prodotto, produzione, marketing)

Quali sono gli obiettivi della società? (a breve e lungo termine)

Quali sono i fattori critici per il successo dell'attività?

Max 1500 caratteri

#### b) Il Prodotto/Servizio

In cosa consiste la tua idea imprenditoriale? Qual è il core business?

Cosa vende l'azienda?

Cosa rende unico il suo prodotto/servizio? È un prodotto/servizio innovativo?

Ci sono barriere all'entrata?

In quale fase di sviluppo si trova?

Caratteristiche che lo distinguono dalla concorrenza (es. Tecnologia, Prezzo, Qualità, Rapidità)

Max 1500 caratteri

#### c) Il Mercato

Quali sono le dimensioni attuali? (citare le fonti)

Nazionale/Internazionale?

Crescita prevista (citare le fonti)

Max 1500 caratteri

## Analisi Mercato di riferimento

### a) Segmenti di clientela

Descrivere e quantificare i differenti gruppi di persone e/o organizzazioni ai quali l'azienda si rivolge, classificando i gruppi di clienti in relazione a comportamenti, esigenze, caratteristiche e bisogni che le persone hanno in comune (citare le fonti utilizzate).

Quali sono i segmenti di mercato e tipologia di clientela soddisfatta?

Chi è il cliente target e quali sono le sue caratteristiche?

Qual è il tipo di mercato all'interno del quale si posizionerà l'azienda? (es. mercato di massa, di nicchia, segmentato, diversificato, multi-sided)

Max 1500 caratteri

### b) Mercato

Descrivere il settore di riferimento, quantificando il valore attuale e previsto dell'opportunità di mercato per i prossimi 5 anni, fornendo elementi a supporto del trend, grado di concentrazione e barriere all'ingresso (citare le fonti utilizzate).

Qual è il mercato target e le sue dimensioni?

In che modo si può segmentare il mercato target? (es. Aree geografiche, settori, acquirenti)

Quali sono le prospettive e tassi di crescita?

Qual è la distribuzione delle quote di mercato?

Max 3000 caratteri

### c) Concorrenti

Descrivere le caratteristiche distintive, modello di revenue e fatturati (ove disponibili) dei principali attori presenti nel settore di riferimento (citare le fonti utilizzate).

Chi sono i concorrenti e quali sono i loro canali di vendita?

Cosa si sa di loro in termini di:

- Dimensione relativa
- Punti di forza e debolezza
- Quota di mercato
- Reputazione e caratteristiche del prodotto/servizio offerto
- Modello di revenue e prezzo di vendita
- Fatturato

Max 4000 caratteri



## Value Proposition

### Definire la proposta di valore in relazione alla clientela obiettivo

#### b) Profilo del cliente

Descrivere in maniera precisa e dettagliata i desideri del cliente, in termini di obiettivi che vuole raggiungere, di problemi che sta cercando di risolvere o di attività che sta cercando di svolgere, di difficoltà che sperimenta e di desideri o vantaggi che vuole realizzare.

##### i. Attività che il cliente vuole/deve svolgere (funzionali, sociali o emozionali)

Descrivere le cose che le persone stanno cercando di fare nella loro vita in termini di compiti che tentano di svolgere o completare, di problemi che cercano di risolvere o di bisogni che provano a soddisfare.

Max 1500 caratteri

##### ii. Difficoltà del cliente (funzionali, sociali o emozionali)

Descrivere le situazioni, emozioni, rischi che prima, durante o dopo un'attività che il cliente vuole/deve svolgere, insorgono, rendendo spiacevole o impossibile portare a termine il compito o raggiungere un determinato obiettivo.

Max 1500 caratteri

##### iii. Vantaggi del cliente (funzionali, sociali o emozionali)

Valutare in base a caratteristiche del prodotto/servizio che riguardano le aspettative del cliente, i vantaggi (es. richiesti, attesi, desiderati o inaspettati).

Max 1500 caratteri

### c) Mappa del Valore

Descrivere in dettaglio come i prodotti/servizi proposti, creano valore in funzione di un determinato segmento di clientela.

#### i. Prodotti e Servizi

Elencare e descrivere i prodotti e/o servizi proposti (es. fisici e tangibili, intangibili, digitalizzati, finanziari) per rendere funzionale il modello di business e aiutare i potenziali clienti a raggiungere i loro desideri/obiettivi.

Max 1500 caratteri

#### ii. Riduttori di difficoltà

Descrivere in che modo i prodotti e/o servizi proposti, mediante caratteristiche, funzionalità, servizi aggiuntivi o complementari, diminuiscono le difficoltà che il cliente incontra prima, durante e dopo lo svolgimento di una determinata mansione.

Max 1500 caratteri

#### iii. Generatori di vantaggi

Illustrare in maniera precisa come l'iniziativa intende produrre vantaggi che il cliente desidera, si aspetta o non si aspetterebbe ma vorrebbe, migliorando la sua esperienza d'uso del prodotto/servizio.

Max 1500 caratteri

#### d) Proposta di valore innovativa

Descrivere gli elementi di valore (es. tangibile e/o intangibile) che vengono proposti al cliente, come esperienza d'uso particolare, innovazione, economicità, accessibilità.

Perché i clienti dovrebbero scegliere il tuo prodotto/servizio, quali vantaggi si potrebbero offrire?

Perché consideri la tua proposta innovativa?

Rispetto alle soluzioni attualmente in uso nel mercato/settore di riferimento, perché il tuo prodotto/servizio assume un carattere migliorativo o sostitutivo?

Quali sono i vantaggi competitivi, i punti di forza e di debolezza e le caratteristiche del prodotto/servizio rispetto a quelli della concorrenza?

FAACSIMILE

Max 4000 caratteri

## Canali di vendita

Descrivere come l'azienda raggiunge un determinato segmento di clientela per presentargli e fornirgli la sua proposta di valore (go to market).

Quale tipologia di canale/i di vendita utilizza o utilizzerà l'azienda?

Quali sono le motivazioni sottostanti la scelta del/i canale/i utilizzato/i o da utilizzare?

Max 2000 caratteri

## Relazioni con i clienti

Descrivere il tipo di relazione che l'azienda stabilisce con i diversi segmenti di clienti, indicando le modalità attraverso le quali l'impresa acquisisce la clientela (strategie di traction), fidelizza i clienti già acquisiti, aumenta le vendite.

Come viene gestito il rapporto con il cliente nella fase pre e post vendita?

Quali strumenti e risorse sono impiegate?

Quanto si prevede di investire in pubblicità e pubbliche relazioni?

Quali sono i canali di traction utilizzati e come incrementa la base utenti?

Quanto costa acquisire il cliente?

Max 2000 caratteri

## Risorse chiave

Descrivere i principali asset strategici di cui l'azienda deve disporre per dare vita e sostenere il proprio modello di business, oltre ad ottenere un vantaggio competitivo in termini di difendibilità dell'iniziativa rispetto alla possibile replicabilità da parte dei competitor.

### i. Intellettuali

Indicare il know-how presente in azienda, eventuali brevetti, marchi, copyright, partnership o database clienti.

Max 1500 caratteri

### ii. Fisiche

Indicare eventuali beni materiali, immateriali e tecnologie necessarie. Descrivere le funzionalità degli stessi all'interno del ciclo produttivo, commerciale e distributivo.

Max 1500 caratteri

### iii. Umane

Descrivere l'assetto organizzativo e le figure/enti professionali interne o esterne alla struttura societaria, necessarie ad implementare il modello di business.

Max 1500 caratteri



## Partner chiave

Definire la rete di partner e fornitori necessari al funzionamento del modello di business aziendale, ovvero gli attori esterni strategici che permettono all'azienda di realizzare pienamente il modello di business e di aumentare le possibilità di successo nel mercato (se previsto, indicare la presenza e fornire le evidenze documentali di accordi in essere con Incubatori, Acceleratori, Innovation Hub e/o Organismi di Ricerca).

Esistono accordi di collaborazione in essere o sono previsti?

Quali sono gli scopi degli eventuali accordi?

Quali sono le modalità e tempistiche di svolgimento?

Quali sono le funzioni aziendali coinvolte dagli accordi di partnership e/o joint venture?

Max 2000 caratteri

## Struttura dei costi

Definire per singola categoria, i costi che l'azienda dovrà sostenere per rendere funzionante il proprio modello di business direttamente connessi alle Attività Chiave, ai Partner Chiave e alle Risorse Chiave.

Quali sono i costi fissi e a quanto ammontano?

Quali sono i costi variabili e a quanto ammontano?

Quale voce tra: Risorse, Attività e Partner, incide maggiormente sulla struttura dei costi e in che modo?

Max 2000 caratteri

## Prospetto dei Costi

Descrizione	Realizzazione Piano d'Impresa (24 Mesi)			
	Anno 1° (€)	Anno 2° (€)	Anno 3° (€)	Anno 4° (€)
1				
2				
3				
4				
<b>Totale Costi Fissi (€)</b>				
1				
2				
3				
4				
<b>Totale Costi Variabili (€)</b>				

## Modello di revenue

Descrivere e quantificare i flussi di ricavi che l'azienda ottiene dalla vendita dei prodotti/servizi a un determinato segmento di clientela, definendo il prezzo e la modalità di pagamento.

Quali sono le linee di revenue?

Quali sono le quantità vendute per ogni linea di revenue?

Come avviene il pagamento?

Qual è il margine di profitto per ogni linea di prodotto/servizio?

Max 2000 caratteri

## Obiettivi di vendita

Prodotti/servizi	unità di misura	Prezzo unitario (a)(€)	anno 1	anno 2	anno 3	anno 4	anno 1	anno 2	anno 3	anno 4
			quantità vendute				fatturato realizzato (€)			
			(b1)	(b2)	(b3)	(b4)	(a x b1)	(a x b2)	(a x b3)	(a x b4)
1										
2										
3										
4										
5										
<b>Totale per anno (€)</b>										

## Prospetti economico-finanziari

Prospetto Fonti/Impieghi	Realizzazione Piano d'Impresa (24 Mesi)		
	Anno 1° (€)	Anno 2° (€)	TOTALE (€)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Investimenti materiali</li> <li>Investimenti immateriali</li> <li>Servizi funzionali</li> <li>Marketing e web marketing</li> <li>Dipendenti e collaboratori</li> <li>Circolante (ai sensi dell'art. 5 comma 7 DM 30.08.2019)</li> <li>IVA sugli impieghi</li> </ul>			
<b>Totale impieghi</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Mezzi propri:               <ol style="list-style-type: none"> <li>Capitale Sociale</li> <li>Incremento Capitale Sociale</li> <li>Finanziamento Soci</li> </ol> </li> <li>Finanziamenti extra Smart&amp;Start Italia:               <ol style="list-style-type: none"> <li>Finanziamenti bancari a breve termine</li> <li>Finanziamenti bancari a medio-lungo termine</li> <li>Altre disponibilità (specificare)</li> </ol> </li> <li>Finanziamento Smart&amp;Start Italia (ai sensi dell'art. 6 commi 1-2 DM 30.08.2019)</li> </ul>			
<b>Totale fonti</b>			

Conto Economico Riclassificato		Realizzazione Piano d'Impresa (24 Mesi)			
		Anno 1°	Anno 2°	Anno 3°	Anno 4°
		(€)	(€)	(€)	(€)
	Ricavi totali				
	Costo del Venduto (Rimanenze Iniziali + Acquisti - Rimanenze Finali)				
<b>A)</b>	<b>Margine Lordo</b>				
	<i>Margine Lordo %</i>				
	<b>Costi Operativi</b>				
	Servizi				
	Godimento di beni di terzi				
	Personale				
	Marketing e Vendite				
	Ammortamenti e svalutazioni				
	Accantonamenti per rischi ed oneri				
	Oneri diversi di gestione				
<b>B)</b>	<b>Totale costi operativi</b>				
<b>A-B</b>	<b>Risultato operativo</b>				
	<b>Altre entrate (uscite)</b>				
	Proventi finanziari (o straordinari)				
	Interessi passivi e altri oneri finanziari				
	Imposte sul Reddito				
<b>C)</b>	<b>Totale altre entrate (uscite)</b>				
<b>A-B-C</b>	<b>Utile (Perdita) d'esercizio</b>				
	<i>Margine di profitto %</i>				

Indicare eventuali Debiti/Finanziamenti in essere (tipologia)	Scadenza	Importo (€)
		<b>totale (€)</b>



Prospetto dei Flussi di Cassa		Realizzazione Piano d'Impresa (24 Mesi)			
		Anno 1°	Anno 2°	Anno 3°	Anno 4°
		(€)	(€)	(€)	(€)
	Utile (Perdita) d'esercizio				
+	Ammortamento e Svalutazioni				
+	Accantonamento per rischi e oneri				
	<b>Cash flow Operativo</b>				
-	Investimenti				
	<b>Cash Flow Investimenti</b>				
+	Finanziamenti:				
	• Bancari				
	• Soci (versamenti)				
	• Smart&Start Italia				
-	Rimborso finanziamenti				
+	Aumenti di capitale (versamenti)				
	<b>Cash Flow Finanziamento</b>				
	<b>Cassa e Banche (inizio periodo)</b>				
	<b>Cassa e Banche (fine periodo)</b>				

## Voci del piano d'impresa richieste al finanziamento

(valido nel caso in cui il piano d'impresa comprende le spese di cui al punto 10 della Circolare e ss.mm.ii.)

Spesa richiesta	Descrizione del bene/servizio	Fornitore	Funzionalità nel ciclo produttivo	Importo imponibile (€)	IVA (€)					
<b>A. immobilizzazioni materiali quali impianti, macchinari e attrezzature tecnologici, ovvero tecnico-scientifici, nuovi di fabbrica, purché coerenti e funzionali all'attività d'impresa, identificabili singolarmente ed a servizio esclusivo dell'iniziativa agevolata</b>										
				A) totale (€)						
<b>B. immobilizzazioni immateriali necessarie all'attività oggetto dell'iniziativa agevolata</b>										
				B) totale (€)						
<b>C. servizi funzionali alla realizzazione del piano d'impresa, direttamente correlati alle esigenze produttive dell'impresa, ivi compresi i servizi di incubazione e di accelerazione d'impresa</b>										
				C) totale (€)						
<b>C-bis marketing e web marketing (nel limite del 20% delle spese di cui alle lettere A+B+C+D ai sensi del punto 10.7 lett. b) della Circolare esplicativa)</b>										
				C-bis) totale (€)						
<b>D. personale dipendente e collaboratori a qualsiasi titolo aventi i requisiti indicati all'art. 25, comma 2, lettera h), numero 2), del decreto-legge n. 179/2012, nella misura in cui sono impiegati funzionalmente nella realizzazione del piano d'impresa</b>										
Descrizione competenza	Inquadramento	CCNL	Costo orario	1° ANNO			2° ANNO			Costo Totale biennio
				N° ULA	N° ore annue	Costo annuo	N° ULA	N° ore annue	Costo annuo	
				D) totale (€)						
				TOTALE A+B+C (incluso C-bis) +D (€)						

Spesa richiesta	Descrizione del bene/servizio	Fornitore	Funzionalità nel ciclo produttivo	Importo imponibile (€)	IVA (€)
<b>Capitale circolante (ai sensi del punto 10.9 della Circolare esplicativa)</b>					
<b>a. materie prime, ivi compresi i beni acquistati soggetti ad ulteriori processi di trasformazione, sussidiarie, materiali di consumo e merci</b>					
				a) totale (€)	
<b>b. servizi, diversi da quelli compresi nelle spese di cui al comma 3, necessari allo svolgimento delle attività dell'impresa</b>					
				b) totale (€)	
<b>c. godimento di beni di terzi</b>					
				c) totale (€)	
				Totale Capitale Circolante (€)	
				TOTALE Piano d'impresa (€)	

Altri investimenti non strettamente funzionali alla realizzazione del piano d'impresa (descrizione, importo, coperture finanziarie)

## Esigenze di capitale circolante

Descrivere le dinamiche aziendali generatrici di eventuali esigenze di capitale circolante, anche quantificando le attività e passività correnti in funzione del ciclo produttivo e delle voci del circolante indicate nel piano d'impresa.

Quali sono le politiche di gestione dei crediti/debiti commerciali e/o di natura operativa (indicare i relativi importi)?

Quali sono le dinamiche di acquisto delle materie prime/semilavorati, servizi e godimento di beni di terzi (indicare i relativi importi)?

Quali sono le dinamiche di variazione delle rimanenze (indicare i relativi importi)?

Max 2000 caratteri

### **INFORMATIVA**

Per perfezionare la presentazione della domanda ed avviare il procedimento di valutazione, il presente documento dovrà essere:

1. sottoscritto, ai sensi del D.Lgs. 235/2010 e Regolamento attuativo pubblicato sulla G.U n. 117 del 12 maggio 2013, con firma digitale certificata e in corso di validità del socio referente di progetto;
2. caricato, unitamente al piano d'impresa firmato digitalmente dal socio referente di progetto, ed a tutti gli allegati in formato digitale, sulla sezione prevista nel portale.

Una volta caricati tutti i documenti, la domanda dovrà essere formalmente inoltrata tramite la procedura elettronica prevista nel portale stesso.

Concluso l'iter di cui sopra, saranno assegnati protocollo elettronico e data di presentazione della domanda, consultabili nell'apposita sezione ad accesso riservato.

Diversamente, nel caso di mancato inoltro della domanda di agevolazione, ovvero di inoltro con modalità non conformi a quelle indicate al punto 5.7 della Circolare 10/12/2014 n. 68032 e ss.mm.ii., la domanda di agevolazione non sarà presa in esame ai sensi del punto 5.12 della stessa Circolare 10/12/2014 n. 68032 e ss.mm.ii..

Ai sensi della normativa sul diritto di accesso ai documenti amministrativi (L. n. 241/1990; D.P.R. n. 352/1992; L. n. 15/2005) e della disciplina riguardante gli obblighi di pubblicità, trasparenza e diffusione di informazioni da parte delle pubbliche amministrazioni (D. Lgs. n. 33/2013), si comunica che il nominativo del Responsabile del procedimento sarà visualizzabile, e costantemente aggiornato in caso di eventuali variazioni, nell'area del portale dedicata alla consultazione delle domande.

Invitalia S.p.A.

Agenzia Nazionale per l'Attrazione degli  
Investimenti e lo sviluppo di impresa

Con la sottoscrizione della domanda prendo atto di quanto indicato nella presente informativa e dichiaro altresì – ai sensi del DPR 445 del 28/12/2000 art. 47 e consapevole delle sanzioni penali richiamate dal citato Decreto – che tutta la documentazione prodotta ai fini della presentazione della domanda per l'ammissione alle agevolazioni è conforme agli originali in mio possesso, che mi impegno a produrre all'Agenzia dietro richiesta in qualsiasi momento.

## ELENCO DOCUMENTI DA ALLEGARE

### ALLA DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI

1. Curriculum vitae dei soci e Management Team;
2. Presentazione libera (pitch) del progetto in formato powerpoint (max 15 diapositive);
3. All.1b Dichiarazione riepilogativa;
4. All.2 Dichiarazione conformità agli originali;
5. Dichiarazione Esperto (obbligatorio per ogni persona fisica che ha i requisiti previsti nell' art.6 comma 2 del decreto);
6. Titolo disponibilità del risultato della ricerca (obbligatorio solo se la domanda ha come oggetto la valorizzazione dei risultati del sistema della ricerca pubblica o privata);
7. Dichiarazione investitore qualificato (obbligatorio se è presente un finanziamento come previsto dall'art. 8 comma 2b del decreto);
8. Rating di legalità (obbligatorio se è stato conseguito il rating di legalità di cui all'art. 8 comma 2a del decreto);
9. Startup VISA (obbligatorio per i cittadini extracomunitari non residenti in Italia);
10. Dichiarazione dell'Incubatore, Acceleratore, Innovation Hub, Organismi di Ricerca (obbligatorio se è presente un accordo di collaborazione come previsto dall'art. 8 comma 2c del decreto);
11. Profilo e track record dell'acceleratore/incubatore non certificato (allegare se si richiedono servizi di incubazione e di accelerazione d'impresa da organismi non classificati come incubatori certificati);