

DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI

Sommario – [Cliccando sui titoli si accede direttamente alla sezione selezionata](#)

A. ANAGRAFICA SOGGETTO PROPONENTE	2
A.1 Dati anagrafici del Referente del progetto	2
A.2. Anagrafica altri soggetti richiedenti	2
A.3 Informazioni di contatto.....	3
B. DATI PRINCIPALI DEL PIANO D'IMPRESA.....	3
C. PROGRAMMA DI SPESA	4
Valore Complessivo Programma Di Spesa	4
D. AGEVOLAZIONI RICHIESTE	4
D.1 Ulteriori benefici reali spettanti	4
IL PIANO DI IMPRESA	5
1. DESCRIZIONE DELL'IDEA IMPRENDITORIALE.....	5
1.1. Sintesi dell'idea imprenditoriale.....	5
1.2. Team imprenditoriale coinvolto nel progetto	5
2. PROPOSTA DI VALORE	5
2.1. Profilo del cliente: per chi creiamo valore.....	5
2.2. Prodotti e servizi	5
2.3. Il vantaggio competitivo.....	6
3. CARATTERISTICHE DEL MERCATO.....	6
3.1. Analisi del mercato di riferimento.....	6
3.2. Arena competitiva.....	6
3.3. Posizionamento dell'azienda sul mercato	6
4. STRATEGIE AZIENDALI	7
4.1. Strategie di marketing.....	7
4.2 Relazione con la clientela	7
5. RISORSE/ATTIVITA' CHIAVE E PARTNERSHIP STRATEGICHE.....	7
5.1. Risorse chiave.....	7
5.2. Attività chiave	8
5.3. Partner strategici.....	8
6. ADEMPIMENTI E VINCOLI	8
7. ASPETTI ECONOMICI DEL PROGETTO E PROSPETTIVE DI SVILUPPO	8
7.1. Struttura dei costi.....	8
7.2. Modello di revenue	8
7.3. il modello di sviluppo: <i>come cresciamo</i>	9
8. SOLUZIONI INNOVATIVE CARATTERIZZANTI L'IDEA PROGETTUALE PROPOSTA: (SI/NO).....	9
INFORMATIVA PRIVACY	10
Elenco documenti da allegare alla domanda di ammissione alle agevolazioni	11
Persone fisiche.....	11
1. Documento di riconoscimento dei soci persone fisiche diverse dal referente di progetto.....	11
2. Curriculum vitae dei soggetti coinvolti nel team imprenditoriale.....	11
3. Permesso di soggiorno (multiplo obbligatorio almeno uno se selezionato in anagrafica) (formato pdf)	11
4. Italia Start-up Visa (multiplo obbligatorio almeno uno se selezionato in anagrafica) (formato pdf)	11
5. Proposta di calcolo contributi	11
6. Altra documentazione di supporto	11

Il presente documento non deve essere inviato ma è di ausilio alla compilazione della domanda in formato elettronico

A. ANAGRAFICA SOGGETTO PROPONENTE

A.1 Dati anagrafici del Referente del progetto

Quota di partecipazione							
Nazione di cittadinanza		<i>(menù a tendina con tutte le nazioni) (Italia come nazione di default) (se viene selezionata una nazione extra UE, si abilita il flag Italia Start-up Visa ed il flag permesso di soggiorno)(i paesi UE sono: Austria;Belgio;Bulgaria;Cipro;Croazia;Danimarca;Estonia;Finlandia;Francia;Germania;Grecia;Irlanda;Italia;Lettonia;Lituania;Lussemburgo;Malta;Paesi Bassi;Polonia;Portogallo;Regno Unito; Rep. Ceca; Romania; Slovacchia;Slovenia ;Spagna;Svezia;Ungheria)</i>					
Italia startup Visa	S/N	Data richiesta	<i>(abilitato se viene selezionato S)</i>	Data rilascio	<i>(abilitato se viene selezionato S)</i>		
Permesso di soggiorno	S/N	Data rilascio	<i>(abilitato se viene selezionato S)</i>	Data scadenza	<i>(abilitato se viene selezionato S)</i>		
Cognome			Nome			Sesso	
Nato a <i>(disabilitato se nazione diversa da Italia)</i>	<i>(autocomplete con comuni fiscali)</i>	II			Codice fiscale	<i>(disabilitato se nazione diversa da Italia)</i>	
Residente in Italia			S/N				
Titolo di studio	<i>Menù a tendina: nessuno, licenza elementare, licenza media, licenza superiore, laurea, Master L1 ,Master L2 , Dottorato</i>		Condizione attuale		<i>Menù a tendina: studente, , lavoratore dipendente a tempo indeterminato, lavoratore interinale, lavoratore a tempo determinato, lavoratore autonomo, imprenditore, dirigente, consulente, ricercatore, disoccupato, inoccupato (neet).</i>		

A.2. Anagrafica altri soggetti richiedenti

SOCIO N°1 (PERSONA FISICA)

Quota di partecipazione							
Nazione di cittadinanza		<i>(menù a tendina con tutte le nazioni) (Italia come nazione di default) (se viene selezionata una nazione extra UE, si abilita il flag Italia Start-up Visa ed il flag permesso di soggiorno)(i paesi UE sono: Austria;Belgio;Bulgaria;Cipro;Croazia;Danimarca;Estonia;Finlandia;Francia;Germania;Grecia;Irlanda;Italia;Lettonia;Lituania;Lussemburgo;Malta;Paesi Bassi;Polonia;Portogallo;Regno Unito;Rep. Ceca; Romania; Slovacchia;Slovenia ;Spagna;Svezia;Ungheria)</i>					
Italia startup Visa	S/N	Data richiesta	<i>(abilitato se viene selezionato S)</i>	Data rilascio	<i>(abilitato se viene selezionato S)</i>		
Permesso di soggiorno	S/N	Data rilascio	<i>(abilitato se viene selezionato S)</i>	Data scadenza	<i>(abilitato se viene selezionato S)</i>		
Cognome			Nome			Sesso	
Nato a <i>(disabilitato se nazione diversa da Italia)</i>	<i>(autocomplete con comuni fiscali)</i>	II			Codice fiscale	<i>(disabilitato se nazione diversa da Italia)</i>	
Residente in Italia	S/N	Regione		Provincia		Comune	
Indirizzo		<i>(Unico campo abilitato se viene selezionato residente in Italia = N)</i>			CAP		
Documento di riconoscimento	Tipologia	<i>(menù a tendina: carta d'identità/identity number , Passaporto, Patente di guida italiana)</i>	Numero				

Rilasciato da		Data rilascio		Data scadenza	
Titolo di studio	Menù a tendina: nessuno, licenza elementare, licenza media, licenza superiore, laurea, Master L1, Master L2, Dottorato		Condizione attuale	Menù a tendina: studente, , lavoratore dipendente a tempo indeterminato, lavoratore interinale, lavoratore a tempo determinato, lavoratore autonomo, imprenditore, dirigente, consulente, ricercatore, disoccupato, inoccupato (neet).	

SOCIO N°2 (PERSONA FISICA)..... NB: inserire una tabella per ogni ulteriore soggetto persona fisica

A.3 Informazioni di contatto

Recapiti	
Indirizzo E-mail	
Indirizzo PEC	

B. DATI PRINCIPALI DEL PIANO D'IMPRESA

Tipologia investimento	Menù a tendina: produzione di beni; erogazione di servizi				
Finalità del progetto	Menù a tendina: Start-up; Ampliamento; Diversificazione				
Ambito produttivo del piano d'impresa	Menù a tendina: Manifattura – produzione di beni; Manifattura – trasformazione agricola; Commercio; Servizi alle persone; Servizi alle imprese; Turismo, Attività turistico-culturali				
Codice ATECO 2007		Descrizione ATECO			
Regione di localizzazione		Provincia di localizzazione			
Indirizzo		Comune		CAP	
Stima tempo di conclusione programma di investimento					

C. PROGRAMMA DI SPESA

Valore Complessivo Programma Di Spesa

€ xxxx di cui per Opere murarie e assimilate € xxxx

Investimenti	Importo imponibile richiesto (€)	%
a) Opere murarie e assimilate		
b) Macchinari, impianti ed attrezzature		
c) Programmi informatici e servizi per le tecnologie dell'informazione e della comunicazione		
d) Acquisto di brevetti o acquisizione di relative licenze d'uso		
e) Consulenze specialistiche		
f) Oneri notarili connessi alla stipula del contratto di finanziamento ed oneri connessi alla costituzione della società		
TOTALE PROGRAMMA DI INVESTIMENTO		
SPESA PER CAPITALE CIRCOLANTE SI/NO (menù a tendina) ≤20% del totale del programma di investimento		
TOTALE PROGRAMMA DI SPESA RICHIESTO ALLA AGEVOLAZIONI (Capitale Circolante+Spesa di investimento) ≤ € 1.500.000,00		

D. AGEVOLAZIONI RICHIESTE

Mutuo Agevolato max concedibile (*) ≤ 90% del totale del programma di spesa	€ xxx (AUTOMATICO)
---	--------------------

(*) Per importi superiori a 1 milione di EUR, le agevolazioni possono essere soggette alle limitazioni previste dall'art. 22, comma 3 lett. a) del Reg. UE 651/2014 (GBER).

In caso di disponibilità dei fondi, si richiede di beneficiare del contributo a fondo perduto:

Fondo Perduto SI/NO (menù a tendina)	
Fondo Perduto (SI) (utilizzare il foglio elettronico messo a disposizione)	
Fondo Perduto richiesto ≤20% della somma delle macrovoci b), c) e d) del programma degli investimenti	€
Mutuo Agevolato richiesto	€
Totale Agevolazioni richieste ≤ 90% del totale del programma di investimento	€

D.1 Ulteriori benefici reali spettanti

Servizi di tutoraggio tecnico-gestionale	
€ 5.000,00 AUTOMATISMO	≤ 250.000,00 spese ammissibili
€ 10.000,00 AUTOMATISMO	>250.000,00 spese ammissibili

IL PIANO DI IMPRESA

1. DESCRIZIONE DELL'IDEA IMPRENDITORIALE

1.1. Sintesi dell'idea imprenditoriale

Descrivere l'idea imprenditoriale proposta, specificando le motivazioni alla base della stessa e il grado di sviluppo del progetto

Max 10.000 caratteri

1.2. Team imprenditoriale coinvolto nel progetto

Indicare, per ciascuna risorsa individuata, il ruolo ricoperto all'interno dell'iniziativa proposta e le esperienze formative e lavorative maturate attinenti al ruolo

- Nome e cognome
- Esperienze lavorative e formative significative
- Ruolo all'interno dell'iniziativa
- Forma di partecipazione interna/esterna

Max 10.000 caratteri

2. PROPOSTA DI VALORE

2.1. Profilo del cliente: per chi creiamo valore

Individuare i bisogni da soddisfare e segmentare la clientela target (bisogni specifici e caratteristiche qualitative e quantitative della clientela target nell'ambito del mercato di riferimento)

- Quali sono i bisogni specifici di ciascun segmento di clientela?
- Quali sono le caratteristiche qualitative e quantitative dei diversi gruppi di clienti (segmenti) a cui offrire i prodotti/servizi?
- Quali sono i comportamenti di acquisto e di consumo per ciascun segmento di clientela (es. quando acquistano, con quale frequenza, dove comprano, in base a quali criteri scelgono, per chi comprano, quanto sono disposti a spendere)?

Max 10.000 caratteri

2.2. Prodotti e servizi

a) Descrivere ed elencare i prodotti/servizi proposti per soddisfare i bisogni/esigenze del target di clientela individuato, specificando le fasi di sviluppo del prodotto nel mercato di riferimento (sviluppo, crescita, maturità, declino)

Max 10.000 caratteri

b) Descrivere come l'offerta proposta genera valore per i clienti in termini di maggiori benefici o di minori oneri (es. offrendo un servizio nuovo o innovativo, migliorando il design o le performance di un prodotto, migliorando la fruizione di un servizio, rendendo il prodotto/servizio più conveniente, accessibile o sicuro)

Max 10.000 caratteri

2.3. Il vantaggio competitivo

Descrivere come l'offerta imprenditoriale si distingue da quella dei concorrenti, specificando la motivazione che induce i clienti a preferire i nostri prodotti/servizi (vantaggi percepiti, punti di forza e di debolezza) e la difendibilità di tali vantaggi nel tempo

- Perché i clienti dovrebbero scegliere il prodotto/servizio offerto, quali vantaggi si offrono?
 - Rispetto alle soluzioni attualmente in uso nel mercato di riferimento, perché il prodotto/servizio offerto 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?
 Max 10.000 caratteri

3. CARATTERISTICHE DEL MERCATO

3.1. Analisi del mercato di riferimento

a) Perimetrare e definire i criteri di individuazione del mercato di riferimento (es. area geografica e clientela target di interesse) e le motivazioni alla base delle scelte effettuate (citare le fonti utilizzate)

Max 10.000 caratteri

b) Descrivere il mercato di riferimento (situazione attuale e trend), i fattori critici di successo, le barriere all'ingresso e le minacce/opportunità, il volume d'affari e la marginalità (citare le fonti utilizzate)

Max 10.000 caratteri

3.2. Arena competitiva

a) Descrivere le caratteristiche dei concorrenti diretti e indiretti, il grado di saturazione del mercato di riferimento (rapporto tra domanda e offerta) e la distribuzione delle quote di mercato (es. un solo player/più players) (citare le fonti utilizzate)

Max 10.000 caratteri

b) Descrivere i criteri di individuazione dei concorrenti diretti e indiretti in base al posizionamento sul mercato (politica di prezzo, caratteristiche del prodotto/servizio, segmento target della clientela), i punti di forza e di debolezza, la dimensione aziendale, il fatturato, la marginalità e i dati di occupazione (citare le fonti utilizzate)

Max 10.000 caratteri

3.3. Posizionamento dell'azienda sul mercato

Definire, in relazione all'idea progettuale proposta, il posizionamento della società proponente rispetto al mercato di riferimento (ad es. in termini di politiche di prezzo, caratteristiche del prodotto/servizio) e la quota di mercato conquistabile nel breve periodo in termini di fatturato e di clientela

- Qual è la politica di prezzo adottata rispetto al mercato di riferimento?
- Quali sono le caratteristiche del prodotto/servizio in termini distintivi?
- Qual è la quota percentuale della clientela intercettata rispetto alla clientela target individuata nella sezione "2.1. Profilo del cliente: per chi creiamo valore"?
- Qual è il volume di fatturato stimato nel breve periodo?

Max 10.000 caratteri

4. STRATEGIE AZIENDALI

4.1. Strategie di marketing

Descrivere come l'azienda raggiunge il proprio target di clientela per fornire i propri prodotti/servizi, specificando eventuali accordi/contratti in essere

- Quale tipologia di canale/i di vendita utilizza o utilizzerà?
- Quale modalità/mix di distribuzione utilizza o utilizzerà?
- Quali strategie di comunicazione e promozione si prevede di utilizzare (specificando se è già stato predisposto un piano)?
- Quanto si prevede di investire in pubblicità e pubbliche relazioni?

Max 10.000 caratteri

4.2 Relazione con la clientela

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?
- Quali sono i canali di *traction* utilizzati e come incrementa la base utenti?
- Quanto costa acquisire il cliente?

Max 10.000 caratteri

5. RISORSE/ATTIVITA' CHIAVE E PARTNERSHIP STRATEGICHE

5.1. Risorse chiave

Descrivere le risorse chiave che identificano ciò di cui ha bisogno l'azienda affinché il modello di business funzioni

a) Fisiche

Indicare tutte le risorse fisiche funzionali alla produzione e alla vendita di un determinato prodotto/servizio

- È stato individuato l'immobile?
- Quali attrezzature, macchinari, arredi, impianti e tecnologie sono necessarie per l'esercizio dell'attività?

Max 10.000 caratteri

b) Intellettuali

Indicare il know-how presente in azienda, eventuali brevetti, marchi, copyright, partnership di R&S o database clienti

Max 10.000 caratteri

c) Umane

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

- Quanti collaboratori sono previsti e in quali ruoli?
 - Quanti dipendenti sono previsti e in quali ruoli?
- Max 10.000 caratteri**

5.2. Attività chiave

Descrivere le modalità di impiego delle risorse tecnico produttive e delle risorse umane sopra indicate e la loro funzionalità all'interno del ciclo produttivo

- Esplicitare le motivazioni sottostanti le scelte effettuate (es. esternalizzazione)
 - Descrivere le fasi del processo produttivo
 - Sono necessari corsi di formazione per il personale?
- Max 10.000 caratteri**

5.3. Partner strategici

Descrivere i partner (fornitori, distributori, intermediari, dealers ecc.) 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

- 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?
- Max 10.000 caratteri**

6. ADEMPIMENTI E VINCOLI

Descrivere le autorizzazioni e le certificazioni necessarie alla realizzazione e all'avvio dell'iniziativa

- Quali sono gli eventuali vincoli normativi alla realizzazione dell'iniziativa?
 - Sono necessarie autorizzazioni e/o certificazioni per lo svolgimento dell'attività proposta (citare normativa di riferimento)?
 - Qual è lo stato di avanzamento dell'iter autorizzativo (es. non avviato, avviato, concluso) e il termine previsto per il rilascio delle autorizzazioni?
- Max 10.000 caratteri**

7. ASPETTI ECONOMICI DEL PROGETTO E PROSPETTIVE DI SVILUPPO

7.1. Struttura dei costi

Individuare le categorie dei costi da sostenere, definendo la loro natura e la loro evoluzione

- Quali sono i costi fissi e i costi variabili da sostenere?
 - Quali sono i costi diretti e indiretti da sostenere rispetto all'attività "core" del progetto?
- Max 10.000 caratteri**

7.2. 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?

- In che misura incidono le singole linee di revenue sul totale del fatturato?
 - Come avviene il pagamento? (Vendita del prodotto/servizio, quote di iscrizioni, canone d'uso, noleggio, royalties, commissioni di intermediazione ecc.)
 - Qual è il margine di profitto per ogni linea di prodotto/servizio?
 - Qual è la marginalità del progetto?
Max 10.000 caratteri

7.3. il modello di sviluppo: *come cresciamo*

Descrivere le strategie volte a difendere, consolidare e/o ampliare le quote di mercato stimate

- Quale modello si intende adottare per acquisire e far crescere la base clienti nel tempo (es. partnership, rete commerciale propria, passaparola e social networking, contatti diretti, comunicazione pubblicitaria)?
 - Sono previsti ulteriori investimenti volti a potenziare la competitività dell'impresa?
 - Qual è il tasso di crescita del fatturato nei cinque anni successivi alla conclusione dell'investimento (evoluzione politiche di prezzo e marginalità)?
Max 10.000 caratteri

8. SOLUZIONI INNOVATIVE CARATTERIZZANTI L'IDEA PROGETTUALE PROPOSTA: (SI/NO)

(l'assenza di innovazione non pregiudica l'esito positivo del progetto)

Se "SI" selezionare una o più delle opzioni seguenti

<p>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</p>	<input type="checkbox"/>	<p><i>Max 2000 caratteri</i></p>
<p>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</p>	<input type="checkbox"/>	<p><i>Max 2000 caratteri</i></p>
<p>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</p>	<input type="checkbox"/>	<p><i>Max 2000 caratteri</i></p>

INFORMATIVA PRIVACY

Elenco documenti da allegare alla domanda di ammissione alle agevolazioni

Persone fisiche

1. Documento di riconoscimento dei soci persone fisiche diverse dal referente di progetto
2. Curriculum vitae dei soggetti coinvolti nel team imprenditoriale
3. Permesso di soggiorno (multiplo obbligatorio almeno uno se selezionato in anagrafica) (formato pdf)
4. Italia Start-up Visa (multiplo obbligatorio almeno uno se selezionato in anagrafica) (formato pdf)
5. Proposta di calcolo contributi
6. Altra documentazione di supporto