



“DIAMO ALLE GIOVANI IMPRESE
UN’OPPORTUNITÀ PER IL FUTURO”

**MODULO DI VALUTAZIONE DELLA NUOVA INIZIATIVA
IMPRENDITORIALE**

PER ACCESSO AI SERVIZI DEGLI INCUBATORI DI IMPRESA DI:

GROSSETO – SCARLINO – MASSA MARITTIMA

Incubatore d’Impresa di:

- GROSSETO – Via Giordania, 227
- SCARLINO – Loc. La Botte
- MASSA MARITTIMA - Loc. Valpiana

IDENTIFICAZIONE DEL PROGETTO

Data _____

DATI PERSONALI

NOME	_____
INDIRIZZO	_____
TEL:	_____ FAX _____ e-mail _____
ETÀ	_____ STATO CIVILE _____
STATO PROFESSIONALE	_____
STUDI	_____
ESPERIENZE LAVORATIVE PRECEDENTI	_____
Dati patrimoniali (casa di proprietà, auto ecc)	_____

DITTA (PICCOLA IMPRESA)	_____
FORMA GIURIDICA	_____ N° ISCRIZIONE C.C.I.A.A _____
INDIRIZZO	_____
TEL.	_____ Fax _____
e-mail	_____
DATI PATRIMONIALI (macchinari, attrezzature, ecc.)	_____

IMPEGNO FINANZIARIO PERSONALE NEL PROGETTO

VALUTAZIONE ATTITUDINE IMPRENDITORIALE

COME È VENUTO A CONOSCENZA DELLA REALIZZAZIONE DELL'INCUBATORE DI IMPRESA

FORMA GIURIDICA PREVISTA PER LA NUOVA INIZIATIVA _____

CAPITALE SOCIALE PREVISTO _____

Ripartizione:

Socio

Percentuale

_____	_____
_____	_____
_____	_____

Mansioni dei soci

Nome

Mansione

_____	_____
_____	_____
_____	_____

DEFINIZIONE DEL PRODOTTO/SERVIZIO

Descrizione dettagliata del prodotto

EVIDENZIATE LE RAGIONI CHE VI FANNO RITENERE CHE VI SIA UN'EFFETTIVA ESIGENZA DEL VS. PRODOTTO/SERVIZIO

QUANTIFICATE I VS. POTENZIALI CLIENTI E LA LORO DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA

INDICATE L'ATTEGGIAMENTO DEL CLIENTE VERSO UN PRODOTTO SIMILE AL VOSTRO (SE ESISTE) E QUALI POSSONO ESSERE I VANTAGGI OFFERTI DAL VS. PRODOTTO.

DESCRIZIONE DETTAGLIATA DELLA STRUTTURA DEL VOSTRO MERCATO DI SBOCCO

INDICATE I PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA DEL VS. PRODOTTO RISPETTO ALLA CONCORRENZ

COMMERCIALIZZAZIONE

Sulla base delle caratteristiche del vostro mercato di riferimento, sulla consistenza numerica e la distribuzione geografica della vostra clientela, indicate i volumi di vendita che contate raggiungere nei primi tre anni di attività.

Indicate con quali mezzi intendete promuovere il vostro prodotto/ servizio, la caratteristica dei messaggi ed il budget che intendete destinare a tale attività

Indicate con quali mezzi intendete promuovere il vostro prodotto/servizio, la caratteristica dei messaggi ed il budget di cui disponete per tale attività.

Descrivete quali saranno le strategie commerciali che saranno adottate dalla vostra azienda, elencando gli eventuali servizi accessori che intendete offrire insieme al vostro prodotto/servizio. Indicate anche le tipologie dei vostri clienti.

Definite il percorso del vostro prodotto/servizio per arrivare al consumatore o utente finale, indicando le voci di costo che sosterrete per il funzionamento dei canali distributivi.

Definite il prezzo unitario del vostro prodotto/servizio nei primi tre anni di attività

Definite il previsto volume di fatturato nei primi tre anni di attività

Indicate i termini di pagamento previsti dai vari tipi di clienti

PRODUZIONE

Elencate le caratteristiche strutturali del prodotto/servizio che intendete realizzare (prestazioni, produzione prevista, affidabilità, obiettivo di durata, necessità di manutenzione ed assistenza, eventuali standars da soddisfare)

Indicate se occorrerà brevettare il prodotto o vi sia la necessità di proteggere il marchio

Descrivete il processo produttivo che intendete utilizzare

Elencate i macchinari occorrenti ed il loro costo

Indicate gli altri investimenti occorrenti per la vostra iniziativa, definendo il loro costo, diversificati per tipologie (immobili, attrezzature, software, brevetti ecc.)

Evidenziate le eventuali esigenze particolari in ordine alla localizzazione, allo spazio complessivo necessario, all'energia elettrica, all'acqua, al gas:

Indicate se dovranno essere fabbricate tutte le parti componenti il prodotto o si potranno utilizzare anche pezzi acquistati fuori.

Elencate le materie prime e i semilavorati occorrenti, fornendo notizie sui loro mercati di provenienza ed indicando se siano disponibili facilmente.

Stimate il prevedibile costo di produzione unitario del vostro prodotto

INVESTIMENTI

Facendo riferimento a quanto descritto precedentemente, elencate gli investimenti previsti secondo le varie tipologie e secondo il loro anno di acquisto e le loro fonti di copertura

	<u>20</u>	<u>20</u>	<u>20</u>
Sistemazione locali e impianti fissi	_____	_____	_____
Macchine	_____	_____	_____
Attrezzature d'officina	_____	_____	_____
Autoveicoli	_____	_____	_____
Computers	_____	_____	_____
Mobili e arredi	_____	_____	_____
Varie	_____	_____	_____
Totale	=====	=====	=====
COPERTURE PREVISTE			
Autofinanziamento	_____	_____	_____
Mezzi dei soci	_____	_____	_____
somma	_____	_____	_____
Mutui	_____	_____	_____
Debiti per leasing	_____	_____	_____
Mezzi a breve	_____	_____	_____
somma	_____	_____	_____
Contributi a fondo perduto	_____	_____	_____
Totale	=====	=====	=====

OCCUPAZIONE

QUALIFICA	SITUAZIONE ATTUALE	INCREMENTO PER ANNO			SITUAZIONE A REGIME
Soci attivi					
Dirigenti/ Impiegati					
Operai					
Totale					
Occupazione indotta					

PREVISIONE DI CONTO ECONOMICO

	<u>20</u>	<u>20</u>	<u>20</u>
RICAVI			
A. Valore della produzione	-----	-----	-----
COSTI			
- Personale	-----	-----	-----
- Materiale	-----	-----	-----
- Prestazione di servizi	-----	-----	-----
- Servizi generali	-----	-----	-----
- spese varie	-----	-----	-----
B. Totale costi	=====	=====	=====
C. Margine operativo lordo (A-B)	-----	-----	-----
D. Ammortamenti	-----	-----	-----
E. Risultato operativo (C-D)	-----	-----	-----
F. Oneri finanziari	-----	-----	-----
G. Risultato lordo (E-F)	-----	-----	-----

PREVISIONI FLUSSO DI CASSA

	1° anno	2° anno
<u>Uscite</u>		
Immobilizzazioni	-----	-----
Personale	-----	-----
Spese generali	-----	-----
Acquisto da fornitori	-----	-----
IVA	-----	-----
Rimborso debiti		

Totale uscite	-----	-----
<u>Entrate</u>		
Capitale Sociale	-----	-----
Contributi	-----	-----
Finanziamenti	-----	-----
Incassi da clienti	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
Totale entrate	-----	-----
Saldo annuale	-----	-----
Saldo progressivo	-----	-----