

DOMANDA DI AMMISSIONE AL BANDO PER L'ACCESSO AL FONDO PER LA CREATIVITA' 2010
CREATIVITA' DIGITALE

Sezione C

Modulo descrizione progetto di impresa

Allegato alla domanda di contributo presentata da

Cognome Nome.....

- **Progetto d'impresa**

Il progetto d'impresa sarà sviluppato secondo le seguenti specifiche (compilare i seguenti campi in maniera esaustiva):

1. Descrizione dell'idea imprenditoriale e del modello di business

Qual è l'idea e l'oggetto sociale di impresa che si intende realizzare?

Come si intendono generare ricavi per coprire i costi?



2. Grado di creatività del progetto d'impresa
Perché si reputa creativo il progetto d'impresa?

3. Grado di innovatività del progetto d'impresa
Perché si reputa innovativo il progetto d'impresa?
A quale livello introduce innovazioni rispetto all'attuale stato della tecnica e/o dell'organizzazione d'impresa? (innovazione di prodotto/servizio, processo, gestione)



SEZIONE C

Descrizione dei prodotti/servizi offerti

Quali prodotti o servizi si intende offrire?

Quali sono le caratteristiche distintive del prodotto/servizio?

Specificare il possesso di eventuali diritti di proprietà intellettuale (brevetti/marchi)

Eventuali certificazioni possedute o che si prevede di acquisire

Descrizione del mercato di riferimento

Quali sono le caratteristiche del mercato e la tendenza del settore?

Quale bisogno si intende soddisfare e perché?

In quale area geografica si intende operare?

Quali sono i principali clienti o le principali tipologie di clienti?

Chi sono i principali concorrenti o le principali tipologie di concorrenti?

Che caratteristiche hanno?

SEZIONE C

Analisi dei punti di forza e dei punti di debolezza del progetto d'impresa

Quali sono i punti di forza della vostra impresa rispetto alla concorrenza?

Quali sono i punti di debolezza (ad es. mercato già saturo, alte barriere all'ingresso, scarsa esperienza dei soci)?

Indicare anche eventuali vincoli e requisiti normativi necessari per realizzare il progetto d'impresa.

Strategie di business previste o già adottate (indicare quella prevalente - una sola risposta)

- Strategia di leadership di costo: agisce sui differenziali di costo; la competitività del nuovo prodotto scaturirà da un differenziale di prezzo basato su un differenziale di costo a monte nel processo produttivo
- Strategia di differenziazione: agisce sui differenziali di attrattività; è finalizzata a rendere unico il prodotto agli occhi del cliente
- Strategia di focalizzazione: agisce su di un target di clienti ben identificato e particolareggiato

Eventuali note:

8. Strategie di marketing previste o già adottate

- Definizione del mercato potenziale (definire i clienti ed i segmenti di mercato target, specificando lo stadio di sviluppo del prodotto/servizio e lo stadio di sviluppo del mercato di riferimento)

- Definizione delle strategie di promozione (definire le attività di promozione e pubblicità, es.: pubblicità in senso stretto, cataloghi ed altre forme di presentazione, persone d'immagine, pubbliche relazioni, ecc...)

- Definizione delle strategie di distribuzione e canali commerciali (specificare se la forza di vendita è propria dell'azienda e/o affidata a concessionari ed agenti; specificare i canali commerciali, es.: grande distribuzione, negozi monomarca, franchising, ecc...)

Eventuali note:



9. Organizzazione dell'impresa e forma giuridica

Da chi è composta l'azienda? (Indicare chiaramente i componenti della compagine sociale o del team proponente)

Chi fa che cosa? (compiti e ruoli dei soci, collaboratori, dipendenti)

Qual è la forma giuridica scelta e perché?

10. Piano temporale di realizzazione del progetto

(descrivere, possibilmente a diagramma, le principali fasi necessarie all'avvio e al consolidamento dell'impresa e la loro articolazione nel tempo)

- **Elenco dell'eventuale documentazione allegata**

..... li .../.../...

Timbro (se disponibile)

Firma
(del rappresentante legale o aspirante imprenditore)

.....