**Dgr 823 del 31 maggio 2016**

**Co.Progetto 2749-1-823-2016**

**F.A.R.E.**

**PROGETTO: TRA IL DIRE E IL FARE: L’IMPRES@!**

Nome\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Cognome\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |
| --- |
| **1.Descrizione dell'idea -** MAX 1500 PAROLECosa vogliamo realizzare? Cerchiamo di dare una chiara immagine di cosa andremo a fare |
| **2. Mercato di riferimento -** MAX 1000 PAROLEDove opereremo? Che caratteristiche ha il mercato in cui entriamo? Chi sono i nostri clienti? Chi sono i nostri competitors? |
| **3.Prodotto/Servizio** MAX 2000 PAROLEQuali prodotti o servizi andiamo ad offrire ? Dettagliare (notate bene la differenza fra una descrizione generale del punto 1. e il dettaglio del punto 3.)**[[1]](#footnote-1)** |
| **4.SWOT analysis** MAX 2000 PAROLEDescrivere i punti di forza dell'idea imprenditoriale, eventuali punti di debolezza, le opportunità e i rischi dell'idea (si consiglia una tabella)[[2]](#footnote-2) |
| **5.Organizzazione aziendale** Che struttura avrà l'azienda/studio di consulenza? Organigramma e figure professionali coinvolte.[[3]](#footnote-3) |

|  |
| --- |
| **6.Dati Finanziari [[4]](#footnote-4)** MAX 3000 PAROLE |
| **7.Varie** MAX 1500 PAROLELa vostra attività ha bisogno di particolari autorizzazioni? Risponde o deve conformarsi a specifiche leggi/regolamenti? Indicatele |

1. Qui essere tecnici non è male, dimostrerete di essere del campo. E' utile anche indicare cosa vi permetterà di entrare in un mercato consolidato da "new comers" e nonostante questo essere competitivi. Fate riferimento magari a novità di approccio del vostro prodotto/servizio rispetto ai prodotti/servizi classici dei competitors. [↑](#footnote-ref-1)
2. Da allegare al presente documento. [↑](#footnote-ref-2)
3. Da allegare al presente documento. [↑](#footnote-ref-3)
4. Se si usano tabelle o formati particolari si consiglia di allegarli al seguente documento.

a) Costi di avvio: indicare le spese necessarie per lo start up dell'attività (personale, utenze, attrezzature, investimenti) cercando di essere dettagliati (magari inserire delle tabelle). Indicare l'origine dei fondi che verranno investiti: privata, finanziamento pubblico, progetti specifici, prestiti etc

b) Ricavi ipotizzati nei primi 3 anni: qui ovviamente bisogna cercare di indicare dalle attività messe in campo, dai servizi offerti, quanto si può ricavare nel corso dei primi 3 anni. Un piccolo conto economico. Cercate di essere quanto più realistici possibile, magari facendo riferimento ai prezzi del mercato in cui vi inserite.

c) Break even point: qual'è il numero di servizi offerti, di clienti acquisiti, di attività svolte che vi permette per lo meno di rimanere/raggiungere una situazione di pareggio rispetto ai costi sostenuti nei primi 2 anni di attività? [↑](#footnote-ref-4)