ALLEGATO 6

AVVISO PUBBLICO PER L'ACQUISIZIONE DI MANIFESTAZIONE D'INTERESSE DA PARTE DELLE AGENZIE FORMATIVE ACCREDITATE NEL SISTEMA REGIONE, PER L'ORGANIZZAZIONE E L'ATTIVAZIONE DEI PERCORSI DI FORMAZIONE DEDICATI ALL'AUTOIMPRENDITORIALITÀ

(CON INDICAZIONE DELLE MODALITÀ DI EROGAZIONE)

MODELLO DI BUSINESS PLAN DEL PERCORSO INDIVIDUALE DEDICATO ALL'AUTOIMPRENDITORIALITA

Il Business Plan è un elaborato progressivo: viene avviato durante il percorso, verificato alla luce delle attività formative e dell'esperienza aziendale, quindi consolidato nella versione finale. Deve rendere leggibili ipotesi, fonti, rischi e motivazioni delle scelte. Non costituisce garanzia di finanziamento o di successo dell'iniziativa.

Scheda identificativa

Destinatario	[●]
Codice fiscale / ID percorso	[●]
Agenzia	[●]
CPI competente	[●]
Titolo del progetto	[●]
Forma prevista	☐ impresa individuale ☐ società ☐ cooperativa ☐ lavoro autonomo/professione ☐ da definire
Sede prevista	[●]
Settore / codice ATECO ipotizzato	[●]
Data versione finale	[●]
Tutor/esperto responsabile	[●]

1. Executive summary

Sintesi del progetto: bisogno intercettato, prodotto/servizio, clientela, vantaggio distintivo, mercato, organizzazione, investimenti, fabbisogno finanziario, principali risultati attesi e decisione finale. Compilare al termine del percorso.

_____

_____

_____

2. Profilo del proponente e motivazioni

Esperienze, competenze tecniche e trasversali, motivazioni, ruolo nel progetto, gap rilevati e azioni di rafforzamento realizzate. Indicare eventuali soci, collaboratori o professionisti coinvolti.

_____

3. Idea imprenditoriale e proposta di valore

Descrivere il problema o bisogno, la soluzione proposta, benefici per il cliente, elementi innovativi o distintivi, grado di maturità dell'idea e coerenza con le trasformazioni economiche, digitali ed energetiche.

4. Prodotti e servizi

Descrivere caratteristiche, modalità di produzione/erogazione, standard qualitativi, prezzi, personalizzazioni, assistenza, autorizzazioni o requisiti tecnici e percorso di sviluppo dell'offerta.

5. Analisi del mercato

Definire area geografica, dimensione e tendenze del mercato, segmenti di clientela, bisogni, comportamenti di acquisto, stagionalità e fonti utilizzate. Separare dati verificati da ipotesi.

6. Clienti target e validazione

Descrivere personas/segmenti, mercato effettivamente raggiungibile, interviste o test svolti, feedback ricevuti, preordini o manifestazioni d'interesse, modifiche apportate al progetto.

7. Concorrenza e posizionamento

Individuare concorrenti diretti e indiretti, alternative disponibili, fattori critici di successo, punti di forza/debolezza e posizionamento desiderato.

8. Modello di business

Compilare gli elementi chiave: segmenti clienti, proposta di valore, canali, relazioni, flussi di ricavo, risorse, attività e partner chiave, struttura dei costi.

_____

_____

_____

Partner chiave **[•]**	**Attività chiave** **[•]**	**Proposta di valore** **[•]**
Risorse chiave **[•]**	**Relazioni con clienti** **[•]**	**Canali** **[•]**
Segmenti clienti **[•]**	**Struttura dei costi** **[•]**	**Flussi di ricavo** **[•]**

9. Strategia commerciale e marketing

Obiettivi commerciali, canali di comunicazione e vendita, politica di prezzo, promozione, funnel, partnership, budget e indicatori di efficacia. Includere piano dei primi 12 mesi.

_____

_____

_____

10. Organizzazione e piano operativo

Forma giuridica ipotizzata e motivazioni, ruoli, processi, fornitori, localizzazione, attrezzature, tecnologie, capacità produttiva, tempi, qualità e continuità operativa.

_____

_____

_____

11. Quadro normativo, fiscale e autorizzativo

Elencare adempimenti per avvio e gestione, autorizzazioni, iscrizioni, abilitazioni, sicurezza, privacy, ambiente, fiscalità, previdenza e relativi tempi/costi. Indicare aspetti da verificare con professionisti o enti competenti.

_____

_____

_____

12. Transizione energetica, sostenibilità e digitale

Valutare consumi e risorse, impatti, rischi e opportunità della transizione, efficienza, circolarità, tecnologie digitali, e-commerce e applicazioni dell'intelligenza artificiale pertinenti, includendo limiti e misure di utilizzo responsabile.

_____

_____

_____

13. Piano degli investimenti

Descrivere beni materiali e immateriali, lavori, software, licenze, scorte e spese di avvio, distinguendo essenziale/opzionale, tempi, preventivi e coperture.

_____

_____

_____

Voce	Quantità	Imponibile	IVA	Totale	Fornitore/fonte	Priorità
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]

14. Piano economico-finanziario

Sviluppare ipotesi di ricavi e volumi, costi variabili e fissi, margine, punto di pareggio, conto economico previsionale, flussi di cassa, capitale circolante, fabbisogno finanziario, fonti di copertura e scenari.

_____

_____

Ipotesi di ricavo

Voce/Ipotesi	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Fonte/nota
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]

Costi fissi e variabili

Voce/Ipotesi	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Fonte/nota

[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]

Conto economico previsionale

Voce/Ipotesi	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Fonte/nota
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]

Cash flow e fabbisogno finanziario

Voce/Ipotesi	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Fonte/nota
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]

15. Rischi e misure di mitigazione

Analizzare rischi di mercato, finanziari, operativi, normativi, tecnologici, ambientali, organizzativi e personali. Valutare probabilità, impatto, segnali di allerta e misure preventive/correttive.

_____

_____

_____

Rischio	Probabilità	Impatto	Segnale	Mitigazione	Responsabile
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]

16. Cronoprogramma e Piano d'Azione

Definire attività, responsabilità, scadenze, prerequisiti e output dalla conclusione del percorso sino all'avvio o alla successiva revisione del progetto.

_____

_____

_____

Azione	Responsabile	Inizio	Fine	Output	Stato
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]
[•]	[•]	[•]	[•]	[•]	[•]

17. Valutazione finale e decisione

Selezionare e motivare l'esito: ☐ conferma e avvio ☐ revisione/rimodulazione ☐ differimento ☐ decisione motivata di non procedere allo stato attuale. Indicare condizioni da soddisfare e prossima verifica.

_____

_____

_____

18. Allegati

Elencare ricerche di mercato, preventivi, CV, autorizzazioni, schede tecniche, lettere di intenti, test, prototipi, pitch deck, fonti e ogni evidenza utile.

_____

_____

_____

Dichiarazione finale

Il destinatario dichiara di aver partecipato alla costruzione del Business Plan, di comprenderne ipotesi, limiti e rischi e di aver ricevuto una restituzione sull'esito del percorso. L'Agenzia attesta che il documento è stato sviluppato nell'ambito del percorso e che le fonti e le ipotesi dichiarate sono state discusse con il destinatario, senza garanzia sull'ottenimento di finanziamenti o sui risultati economici futuri.

Il/La destinatario/a

_____

Per l'Agenzia

_____