



Codice domanda	XXXXXX-XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXXXXXXXX
----------------	------------------------------------

DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI

A. ANAGRAFICA SOGGETTO PROPONENTE

A.1 DATI ANAGRAFICI DELL'IMPRESA PROPONENTE

Denominazione				Forma giuridica		Menù a tendina	
Codice fiscale		Partita IVA		Rilasciata il		Data costituzione	
Iscrizione c/o CCIAA di		dal		Numero REA			
Iscrizione c/o Sezione Speciale Registro delle Imprese per Start up innovative ai sensi dell'articolo 25 del decreto-legge n. 179/2012		SI/NO (NO solo per imprese non residenti nel territorio italiano)		dal		Numero	
Codice ATECO (2007)							
Sito internet		Spin off da ricerca	SI/NO	L'impresa ha conseguito il rating di legalità di cui all'articolo 5-ter del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1?		SI/NO	

A.2 DATI ANAGRAFICI DEL RAPPRESENTANTE LEGALE

Nazionalità							
Cognome		Nome		Sesso			
Codice fiscale		Nato a		il			
Documento di riconoscimento	Tipologia		Numero				
Rilasciato da		In data		Data scadenza			
Titolo di studio	Menù a tendina: dottorato, master 2°Liv., master 1°Liv.; laurea, diploma, scuola obbl.		Condizione attuale		Menù a tendina: studente, ricercatore, lavoratore dipendente a tempo indeterminato, lavoratore interinale, lavoratore a tempo determinato, lavoratore autonomo, imprenditore, dirigente, consulente, disoccupato, inoccupato (neet).		
Residenza							

A.2.1 ANAGRAFICA COMPAGINE SOCIALE

SOCIO N°1 (CASO PERSONA FISICA)

Quota di partecipazione						
Cognome	Nome			Sesso		
Codice fiscale	Nato a	il		Nazionalità		
Titolo di studio	<i>Menù a tendina: dottorato, master 2°Liv., master 1°Liv.; laurea, diploma, scuola obbligo</i>	Condizione attuale	<i>Menù a tendina: studente, ricercatore, lavoratore dipendente a tempo indeterminato, lavoratore interinale, lavoratore a tempo determinato, lavoratore autonomo, imprenditore, dirigente, consulente, disoccupato, inoccupato (neet).</i>		Esperto (art.6 comma 2 decreto)	SI/NO

SOCIO N°2 (CASO PERSONA GIURIDICA)

Quota di partecipazione						
Denominazione	Forma giuridica					
Codice fiscale	Partita IVA	rilasciata il		Data costituzione		
Iscrizione c/o CCIAA di	dal		Numero REA			
Codice Ateco (2007)	Investitore istituzionale	SI/NO	Tipo investitore		<i>Menù a tendina: Banca, Società di gestione del risparmio (SGR), Società di investimento a capitale variabile (SICAV), Fondo pensione, imprese di assicurazione, Società finanziarie capogruppo di gruppi bancari, Soggetto iscritti negli elenchi previsti dagli articoli 106 e 107 del Testo Unico Bancario, Fondazioni bancarie, Fondo di sviluppo regionale, Altro</i>	
Università	SI/NO	Centro di ricerca	SI/NO	Tipo di centro di ricerca	Pubblico/Privato	

SOCIO N.....

A.3 SEDE LEGALE E LOCALIZZAZIONE DEL PIANO DI IMPRESA

SEDE LEGALE

Indirizzo	Comune	CAP	Provincia
-----------	--------	-----	-----------

LOCALIZZAZIONE DEL PIANO D'IMPRESA

Regione di localizzazione	Provincia di localizzazione	
Indirizzo	Comune	CAP
La sede è all'interno di un incubatore?	SI/NO	Si intende fare richiesta di insediamento in un incubatore certificato ? SI/NO

INFORMAZIONI DI CONTATTO

Recapiti	
Indirizzo E-mail	
Recapito telefonico	
Indirizzo PEC	BLOCCO PEC <u>GOV.IT</u>

B. DATI PRINCIPALI DEL PIANO D'IMPRESA

Ambito produttivo del piano d'impresa	<i>Menù a tendina: Aerospazio ; Ambiente e Energia; Automazione industriale; Bioagroalimentare;Cloud computing; E-commerce; E-government; Infrastruttura e sicurezza; Internet of things;Life Sciences; Materiali Innovativi ; Nanotech; Smart cities; Social network;Telecomunicazioni ; Trasporti; Turismo e beni culturali</i>				
Programma di spesa previsto			Finanziamento richiesto		
Numero occupati al momento della presentazione della domanda	0	Incremento occupazionale previsto dal piano d'impresa presentato		Totale occupati a regime	
I promotori del progetto hanno già avuto contatti con investitori in capitale di rischio?	SI/NO	Tipologia	<i>Menù a tendina (Business angel;Venture capital;Acceleratori/incubatori;Investitori istituzionali; Investitori industriali;Investitori accademici)</i>		
Sono presenti accordi di collaborazione con (Organismi di Ricerca, Incubatori, Acceleratori, Innovation Hub)	SI/NO	Tipologia	<i>Menù a tendina (Organismi di Ricerca, Incubatori, Acceleratori, Innovation Hub)</i>		
Numero soggetti richiedenti		Numero uomini under 36 in compagine		Numero donne in compagine	
Dichiarazione di impegno da parte di investitore qualificato (art.8 comma 2b del decreto)?	SI/NO	Numero esperti in compagine aventi le caratteristiche dell'art.6 comma 2 decreto			

C. OGGETTO DELL'INIZIATIVA

Specificare con riferimento a quanto previsto dal punto 8 della circolare attuativa, l'oggetto dell'intervento.

C. 1 Adozione di una tecnologia nuova o sperimentale

Selezionare una o più delle opzioni seguenti:

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 perché:	<input checked="" type="checkbox"/>	Max 2000 caratteri
Il piano d'impresa prevede nuove tecnologie funzionali all'ampliamento del target di utenza del prodotto-servizio offerto, rispetto al bacino attualmente raggiunto dagli altri operatori attivi nel medesimo mercato di riferimento e/o medesimo settore, perché:	<input checked="" type="checkbox"/>	Max 2000 caratteri
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, perché:	<input checked="" type="checkbox"/>	Max 2000 caratteri
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, perché:	<input checked="" type="checkbox"/>	Max 2000 caratteri

C. 2 Sviluppo di prodotti, servizi o soluzioni nel campo dell'economia digitale

Il piano d'impresa mira allo sviluppo di prodotti, servizi o soluzioni nel campo dell'economia digitale, orientato a sviluppare e/o produrre servizi/prodotti digitali, ovvero adottare tecnologie digitali come elemento abilitante di nuovi processi e/o modelli di business con conseguente miglioramento dell'efficienza gestionale, organizzativa e/o produttiva. Il piano d'impresa può altresì essere connesso allo sviluppo e/o all'adozione di prodotti, servizi o tecnologie riconducibili ai settori dell' <i>intelligenza artificiale</i> , della <i>blockchain</i> e dell' <i>internet of things</i> perché:	<input checked="" type="checkbox"/>	Max 2000 caratteri
---	-------------------------------------	--------------------

C. 3 Valorizzazione economica dei risultati del sistema della ricerca pubblica e privata

Indicare l'esito del progetto/studio/ricerca brevettato OPPURE nel caso di mancanza di brevetto, indicare i risultati di attività di analisi e/o di lavori sperimentali e/o di indagini pianificate, miranti ad acquisire nuove conoscenze da utilizzare per mettere a punto nuovi prodotti, processi o servizi o permettere un notevole miglioramento di prodotti, processi o servizi esistenti, e che tali attività siano state svolte da soggetti normalmente operanti nel "sistema della ricerca" (università, centri di ricerca, funzioni R&D di aziende, ricercatori operanti in dette organizzazioni) o del know-how e/o delle conoscenze tecniche, scientifiche e tecnologiche, maturate dai componenti della compagine nell'ambito del "sistema della ricerca" così come sopra definito, opportunamente documentati e dimostrabili.		Max 2000 caratteri
Indicare gli estremi del brevetto OPPURE nel caso di mancanza di brevetto, indicare il soggetto (pubblico o privato) operante nel "sistema della ricerca" (università, centri di ricerca, funzioni R&D di aziende, ricercatori operanti in dette organizzazioni) che ha effettuato il progetto/studio/ricerca.		Max 2000 caratteri
Indicare la titolarità o la tipologia di accordo per lo sfruttamento dei risultati delle attività di analisi, dei lavori sperimentali, delle indagini pianificate e/o di invenzioni brevettate (allegare la documentazione a supporto).		Max 2000 caratteri

Team



Nome e Cognome:
Ruolo:

Titolo di Studio principale:
Esperienze lavorative rilevanti (Ruolo e Competenze acquisite):
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -



Nome e Cognome:
Ruolo:

Titolo di Studio principale:
Esperienze lavorative rilevanti (Ruolo e Competenze acquisite):
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -



Nome e Cognome:
Ruolo:

Titolo di Studio principale:
Esperienze lavorative rilevanti (Ruolo e Competenze acquisite):
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -
dal mm/aa al mm/aa -

Executive Summary

Descrivere il profilo e gli obiettivi della startup

a) La società

A quale scopo è stata costituita la società? (es. utilizzo di una particolare tecnologia, progettazione di un nuovo prodotto, produzione, marketing)

Quali sono gli obiettivi della società? (a breve e lungo termine)

Quali sono i fattori critici per il successo dell'attività?

Max 1500 caratteri

b) Il Prodotto/Servizio

In cosa consiste la tua idea imprenditoriale? Qual è il core business?

Cosa vende l'azienda?

Cosa rende unico il suo prodotto/servizio? È un prodotto/servizio innovativo?

Ci sono barriere all'entrata?

In quale fase di sviluppo si trova?

Caratteristiche che lo distinguono dalla concorrenza (es. Tecnologia, Prezzo, Qualità, Rapidità)

Max 1500 caratteri

c) Il Mercato

Quali sono le dimensioni attuali? (citare le fonti)

Nazionale/Internazionale?

Crescita prevista (citare le fonti)

Max 1500 caratteri

Analisi Mercato di riferimento

a) Segmenti di clientela

Descrivere e quantificare i differenti gruppi di persone e/o organizzazioni ai quali l'azienda si rivolge, classificando i gruppi di clienti in relazione a comportamenti, esigenze, caratteristiche e bisogni che le persone hanno in comune (citare le fonti utilizzate).

Quali sono i segmenti di mercato e tipologia di clientela soddisfatta?

Chi è il cliente target e quali sono le sue caratteristiche?

Qual è il tipo di mercato all'interno del quale si posizionerà l'azienda? (es. mercato di massa, di nicchia, segmentato, diversificato, multi-sided)

Max 1500 caratteri

b) Mercato

Descrivere il settore di riferimento, quantificando il valore attuale e previsto dell'opportunità di mercato per i prossimi 5 anni, fornendo elementi a supporto del trend, grado di concentrazione e barriere all'ingresso (citare le fonti utilizzate).

Qual è il mercato target e le sue dimensioni?

In che modo si può segmentare il mercato target? (es. Aree geografiche, settori, acquirenti)

Quali sono le prospettive e tassi di crescita?

Qual è la distribuzione delle quote di mercato?

Max 3000 caratteri

c) Concorrenti

Descrivere le caratteristiche distintive, modello di revenue e fatturati (ove disponibili) dei principali attori presenti nel settore di riferimento (citare le fonti utilizzate).

Chi sono i concorrenti e quali sono i loro canali di vendita?

Cosa si sa di loro in termini di:

- Dimensione relativa
- Punti di forza e debolezza
- Quota di mercato
- Reputazione e caratteristiche del prodotto/servizio offerto
- Modello di revenue e prezzo di vendita
- Fatturato

Max 4000 caratteri

Value Proposition

Definire la proposta di valore in relazione alla clientela obiettivo

b) Profilo del cliente

Descrivere in maniera precisa e dettagliata i desideri del cliente, in termini di obiettivi che vuole raggiungere, di problemi che sta cercando di risolvere o di attività che sta cercando di svolgere, di difficoltà che sperimenta e di desideri o vantaggi che vuole realizzare.

i. Attività che il cliente vuole/deve svolgere (funzionali, sociali o emozionali)

Descrivere le cose che le persone stanno cercando di fare nella loro vita in termini di compiti che tentano di svolgere o completare, di problemi che cercano di risolvere o di bisogni che provano a soddisfare.

Max 1500 caratteri

ii. Difficoltà del cliente (funzionali, sociali o emozionali)

Descrivere le situazioni, emozioni, rischi che prima, durante o dopo un'attività che il cliente vuole/deve svolgere, insorgono, rendendo spiacevole o impossibile portare a termine il compito o raggiungere un determinato obiettivo.

Max 1500 caratteri

iii. Vantaggi del cliente (funzionali, sociali o emozionali)

Valutare in base a caratteristiche del prodotto/servizio che riguardano le aspettative del cliente, i vantaggi (es. richiesti, attesi, desiderati o inaspettati).

Max 1500 caratteri

c) Mappa del Valore

Descrivere in dettaglio come i prodotti/servizi proposti, creano valore in funzione di un determinato segmento di clientela.

i. Prodotti e Servizi

Elencare e descrivere i prodotti e/o servizi proposti (es. fisici e tangibili, intangibili, digitalizzati, finanziari) per rendere funzionale il modello di business e aiutare i potenziali clienti a raggiungere i loro desideri/obiettivi.

Max 1500 caratteri

ii. Riduttori di difficoltà

Descrivere in che modo i prodotti e/o servizi proposti, mediante caratteristiche, funzionalità, servizi aggiuntivi o complementari, diminuiscono le difficoltà che il cliente incontra prima, durante e dopo lo svolgimento di una determinata mansione.

Max 1500 caratteri

iii. Generatori di vantaggi

Illustrare in maniera precisa come l'iniziativa intende produrre vantaggi che il cliente desidera, si aspetta o non si aspetterebbe ma vorrebbe, migliorando la sua esperienza d'uso del prodotto/servizio.

Max 1500 caratteri

d) Proposta di valore innovativa

Descrivere gli elementi di valore (es. tangibile e/o intangibile) che vengono proposti al cliente, come esperienza d'uso particolare, innovazione, economicità, accessibilità.

Perché i clienti dovrebbero scegliere il tuo prodotto/servizio, quali vantaggi si potrebbero offrire?

Perché consideri la tua proposta innovativa?

Rispetto alle soluzioni attualmente in uso nel mercato/settore di riferimento, perché il tuo prodotto/servizio 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?

FAKESIMILE

Max 4000 caratteri

Canali di vendita

Descrivere come l'azienda raggiunge un determinato segmento di clientela per presentargli e fornirgli la sua proposta di valore (go to market).

Quale tipologia di canale/i di vendita utilizza o utilizzerà l'azienda?

Quali sono le motivazioni sottostanti la scelta del/i canale/i utilizzato/i o da utilizzare?

Max 2000 caratteri

Relazioni con i clienti

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?

Quanto si prevede di investire in pubblicità e pubbliche relazioni?

Quali sono i canali di traction utilizzati e come incrementa la base utenti?

Quanto costa acquisire il cliente?

Max 2000 caratteri

Risorse chiave

Descrivere i principali asset strategici di cui l'azienda deve disporre per dare vita e sostenere il proprio modello di business, oltre ad ottenere un vantaggio competitivo in termini di difendibilità dell'iniziativa rispetto alla possibile replicabilità da parte dei competitor.

i. Intellettuali

Indicare il know-how presente in azienda, eventuali brevetti, marchi, copyright, partnership o database clienti.

Max 1500 caratteri

ii. Fisiche

Indicare eventuali beni materiali, immateriali e tecnologie necessarie. Descrivere le funzionalità degli stessi all'interno del ciclo produttivo, commerciale e distributivo.

Max 1500 caratteri

iii. Umane

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

Max 1500 caratteri

Attività chiave e tempistiche

i. Attività strategiche

Descrivere le attività più importanti per il funzionamento del tuo modello di business, ovvero le attività strategiche, suddivise per funzioni aziendali, che devono essere compiute per creare e sostenere la value proposition, raggiungere i clienti, mantenere le relazioni con loro e generare ricavi.

Quali fasi di sviluppo e produzione sono previste?

Quali sono i componenti principali dei prodotti/servizi?

Qual è il grado di sviluppo del prodotto/servizio e come funziona?

Quali sono i criteri utilizzati nell'analisi make or buy?

Sono necessarie autorizzazioni e/o certificazioni per lo svolgimento dell'attività proposta (citare normativa di riferimento)?

Max 2500 caratteri

ii. Funzionalità degli investimenti e personale

Descrivere le modalità di impiego degli investimenti e delle risorse umane indicati nel prospetto del piano d'impresa, la loro funzionalità nel ciclo produttivo, anche rispetto al tuo modello di business.

Max 2500 caratteri

Gantt di progetto

Attività operativa	Soggetto incaricato (interno/esterno)	Realizzazione Piano d'Impresa (24 Mesi)			
		Anno 1° (trimestri)		Anno 2° (trimestri)	

Partner chiave

Definire la rete di partner e fornitori 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 (se previsto, indicare la presenza e fornire le evidenze documentali di accordi in essere con Incubatori, Acceleratori, Innovation Hub e/o Organismi di Ricerca).

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 e/o joint venture?

Max 2000 caratteri

Struttura dei costi

Definire per singola categoria, i costi che l'azienda dovrà sostenere per rendere funzionante il proprio modello di business direttamente connessi alle Attività Chiave, ai Partner Chiave e alle Risorse Chiave.

Quali sono i costi fissi e a quanto ammontano?

Quali sono i costi variabili e a quanto ammontano?

Quale voce tra: Risorse, Attività e Partner, incide maggiormente sulla struttura dei costi e in che modo?

Max 2000 caratteri

Prospetto dei Costi

Descrizione	Realizzazione Piano d'Impresa (24 Mesi)			
	Anno 1° (€)	Anno 2° (€)	Anno 3° (€)	Anno 4° (€)
1				
2				
3				
4				
Totale Costi Fissi (€)				
1				
2				
3				
4				
Totale Costi Variabili (€)				

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?

Quali sono le quantità vendute per ogni linea di revenue?

Come avviene il pagamento?

Qual è il margine di profitto per ogni linea di prodotto/servizio?

Max 2000 caratteri

Obiettivi di vendita

Prodotti/servizi	unità di misura	Prezzo unitario (a)(€)	anno 1	anno 2	anno 3	anno 4	anno 1	anno 2	anno 3	anno 4
			quantità vendute				fatturato realizzato (€)			
			(b1)	(b2)	(b3)	(b4)	(a x b1)	(a x b2)	(a x b3)	(a x b4)
1										
2										
3										
4										
5										
Totale per anno (€)										

Prospetti economico-finanziari

Prospetto Fonti/Impieghi	Realizzazione Piano d'Impresa (24 Mesi)		
	Anno 1° (€)	Anno 2° (€)	TOTALE (€)
<ul style="list-style-type: none"> Investimenti materiali Investimenti immateriali Servizi funzionali Marketing e web marketing Dipendenti e collaboratori Circolante (ai sensi dell'art. 5 comma 7 DM 30.08.2019) IVA sugli impieghi 			
Totale impieghi			
<ul style="list-style-type: none"> Mezzi propri: <ol style="list-style-type: none"> Capitale Sociale Incremento Capitale Sociale Finanziamento Soci Finanziamenti extra Smart&Start Italia: <ol style="list-style-type: none"> Finanziamenti bancari a breve termine Finanziamenti bancari a medio-lungo termine Altre disponibilità (specificare) Finanziamento Smart&Start Italia (ai sensi dell'art. 6 commi 1-2 DM 30.08.2019) 			
Totale fonti			

Conto Economico Riclassificato		Dati da ultimo Conto Economico (se disponibile) (€)	Realizzazione Piano d'Impresa (24 Mesi)			
			Anno 1°	Anno 2°	Anno 3°	Anno 4°
			(€)	(€)	(€)	(€)
	Ricavi totali					
	Costo del Venduto (Rimanenze Iniziali + Acquisti - Rimanenze Finali)					
A)	Margine Lordo					
	<i>Margine Lordo %</i>					
	Costi Operativi					
	Servizi					
	Godimento di beni di terzi					
	Personale					
	Marketing e Vendite					
	Ammortamenti e svalutazioni					
	Accantonamenti per rischi ed oneri					
	Oneri diversi di gestione					
B)	Totale costi operativi					
A-B	Risultato operativo					
	Altre entrate (uscite)					
	Proventi finanziari (o straordinari)					
	Interessi passivi e altri oneri finanziari					
	Imposte sul Reddito					
C)	Totale altre entrate (uscite)					
A-B-C	Utile (Perdita) d'esercizio					
	<i>Margine di profitto %</i>					

Indicare eventuali Debiti/Finanziamenti in essere (tipologia)	Scadenza	Importo (€)
	totale (€)	

Prospetto dei Flussi di Cassa		Dati da ultimo Bilancio (se disponibile) (€)	Realizzazione Piano d'Impresa (24 Mesi)			
			Anno 1°	Anno 2°	Anno 3°	Anno 4°
			(€)	(€)	(€)	(€)
	Utile (Perdita) d'esercizio					
+	Ammortamento e Svalutazioni					
+	Accantonamento per rischi e oneri					
	Cash flow Operativo					
-	Investimenti					
	Cash Flow Investimenti					
+	Finanziamenti:					
	• Bancari					
	• Soci (versamenti)					
	• Smart&Start Italia					
-	Rimborso finanziamenti					
+	Aumenti di capitale (versamenti)					
	Cash Flow Finanziamento					
	Cassa e Banche (inizio periodo)					
	Cassa e Banche (fine periodo)					

Voci del piano d'impresa richieste al finanziamento

(valido nel caso in cui il piano d'impresa comprende le spese di cui al punto 10 della Circolare e ss.mm.ii.)

Spesa richiesta	Descrizione del bene/servizio	Fornitore	Funzionalità nel ciclo produttivo	Importo imponibile (€)	IVA (€)					
A. immobilizzazioni materiali quali impianti, macchinari e attrezzature tecnologici, ovvero tecnico-scientifici, nuovi di fabbrica, purché coerenti e funzionali all'attività d'impresa, identificabili singolarmente ed a servizio esclusivo dell'iniziativa agevolata										
				A) totale (€)						
B. immobilizzazioni immateriali necessarie all'attività oggetto dell'iniziativa agevolata										
				B) totale (€)						
C. servizi funzionali alla realizzazione del piano d'impresa, direttamente correlati alle esigenze produttive dell'impresa, ivi compresi i servizi di incubazione e di accelerazione d'impresa										
				C) totale (€)						
C-bis. marketing e web marketing (nel limite del 20% delle spese di cui alle lettere A+B+C+D ai sensi del punto 10.7 lett. b) della Circolare esplicativa)										
				C-bis) totale (€)						
D. personale dipendente e collaboratori a qualsiasi titolo aventi i requisiti indicati all'art. 25, comma 2, lettera h), numero 2), del decreto-legge n. 179/2012, nella misura in cui sono impiegati funzionalmente nella realizzazione del piano d'impresa										
Descrizione competenza	Inquadramento	CCNL	Costo orario	1° ANNO			2° ANNO			Costo Totale biennio
				N° ULA	N° ore annue	Costo annuo	N° ULA	N° ore annue	Costo annuo	
				D) totale (€)						
				TOTALE A+B+C (incluso C-bis) +D (€)						

Spesa richiesta	Descrizione del bene/servizio	Fornitore	Funzionalità nel ciclo produttivo	Importo imponibile (€)	IVA (€)
Capitale circolante (ai sensi del punto 10.9 della Circolare esplicativa)					
a. materie prime, ivi compresi i beni acquistati soggetti ad ulteriori processi di trasformazione, sussidiarie, materiali di consumo e merci					
				a) totale (€)	
b. servizi, diversi da quelli compresi nelle spese di cui al comma 3, necessari allo svolgimento delle attività dell'impresa					
				b) totale (€)	
c. godimento di beni di terzi					
				c) totale (€)	
				Totale Capitale Circolante (€)	
				TOTALE Piano d'impresa (€)	

Altri investimenti non strettamente funzionali alla realizzazione del piano d'impresa (descrizione, importo, coperture finanziarie)

Esigenze di capitale circolante

Descrivere le dinamiche aziendali generatrici di eventuali esigenze di capitale circolante, anche quantificando le attività e passività correnti in funzione del ciclo produttivo e delle voci del circolante indicate nel piano d'impresa.

Quali sono le politiche di gestione dei crediti/debiti commerciali e/o di natura operativa (indicare i relativi importi)?

Quali sono le dinamiche di acquisto delle materie prime/semilavorati, servizi e godimento di beni di terzi (indicare i relativi importi)?

Quali sono le dinamiche di variazione delle rimanenze (indicare i relativi importi)?

Max 2000 caratteri

INFORMATIVA

Per perfezionare la presentazione della domanda ed avviare il procedimento di valutazione, il presente documento dovrà essere:

1. sottoscritto, ai sensi del D.Lgs. 235/2010 e Regolamento attuativo pubblicato sulla G.U n. 117 del 12 maggio 2013, con firma digitale certificata e in corso di validità del socio referente di progetto;
2. caricato, unitamente al piano d'impresa firmato digitalmente dal socio referente di progetto, ed a tutti gli allegati in formato digitale, sulla sezione prevista nel portale.

Una volta caricati tutti i documenti, la domanda dovrà essere formalmente inoltrata tramite la procedura elettronica prevista nel portale stesso.

Concluso l'iter di cui sopra, saranno assegnati protocollo elettronico e data di presentazione della domanda, consultabili nell'apposita sezione ad accesso riservato.

Diversamente, nel caso di mancato inoltro della domanda di agevolazione, ovvero di inoltro con modalità non conformi a quelle indicate al punto 5.7 della Circolare 10/12/2014 n. 68032 e ss.mm.ii., la domanda di agevolazione non sarà presa in esame ai sensi del punto 5.12 della stessa Circolare 10/12/2014 n. 68032 e ss.mm.ii..

Ai sensi della normativa sul diritto di accesso ai documenti amministrativi (L. n. 241/1990; D.P.R. n. 352/1992; L. n. 15/2005) e della disciplina riguardante gli obblighi di pubblicità, trasparenza e diffusione di informazioni da parte delle pubbliche amministrazioni (D. Lgs. n. 33/2013), si comunica che il nominativo del Responsabile del procedimento sarà visualizzabile, e costantemente aggiornato in caso di eventuali variazioni, nell'area del portale dedicata alla consultazione delle domande.

Invitalia S.p.A.

Agenzia Nazionale per l'Attrazione degli
Investimenti e lo sviluppo di impresa

Con la sottoscrizione della domanda prendo atto di quanto indicato nella presente informativa e dichiaro altresì – ai sensi del DPR 445 del 28/12/2000 art. 47 e consapevole delle sanzioni penali richiamate dal citato Decreto – che tutta la documentazione prodotta ai fini della presentazione della domanda per l'ammissione alle agevolazioni è conforme agli originali in mio possesso, che mi impegno a produrre all'Agenzia dietro richiesta in qualsiasi momento.

ELENCO DOCUMENTI DA ALLEGARE

ALLA DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE AGEVOLAZIONI

1. Curriculum vitae dei soci e Management Team;
2. Presentazione libera (pitch) del progetto in formato powerpoint (max 15 diapositive);
3. Atto Costitutivo;
4. Statuto;
5. All.1a Dichiarazione riepilogativa (se impresa estera All. 1c);
6. All.2 Dichiarazione conformità agli originali;
7. All.3 Dichiarazione carichi;
8. All.4 Dichiarazione antiriciclaggio;
9. Dichiarazione Esperto (obbligatorio per ogni persona fisica che ha i requisiti previsti nell' art.6 comma 2 del decreto);
10. Titolo disponibilità del risultato della ricerca (obbligatorio solo se la domanda ha come oggetto la valorizzazione dei risultati del sistema della ricerca pubblica o privata);
11. Dichiarazione investitore qualificato (obbligatorio se è presente un finanziamento come previsto dall'art. 8 comma 2b del decreto);
12. Rating di legalità (obbligatorio se è stato conseguito il rating di legalità di cui all'art. 8 comma 2a del decreto);
13. Dichiarazione dell'Incubatore, Acceleratore, Innovation Hub, Organismi di Ricerca (obbligatorio se è presente un accordo di collaborazione come previsto dall'art. 8 comma 2c del decreto);
14. Profilo e track record dell'acceleratore/incubatore non certificato (allegare se si richiedono servizi di incubazione e di accelerazione d'impresa da organismi non classificati come incubatori certificati);
15. Dichiarazione in caso di campagne di crowdfunding intraprese dalla società (obbligatorio se la società ha variato la compagine in conseguenza di campagne di crowdfunding).